

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 года

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, январь 2010 год

МСФО 6-16

ИНВЕСТИЦИИ 17-29

БАНКИ 50-58

КОРПОРАЦИИ 30-49

ФИНАНСЫ 59-70

ЛИЗИНГ 71-84

ПРОБЛЕМЫ 85-92

Журнал «Финансовая жизнь» – это периодическое современное научно-практическое издание для директоров и специалистов коммерческих и лизинговых 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.

Москва



«1С:Подрядчик строительства 4.0. Управление финансами» предназначен для автоматизации финансового планирования, бюджетирования, бухгалтерского и налогового учета, управления движением денежных средств и анализа финансово-хозяйственной деятельности подрядной строительной организации.

«1С:Бухгалтерия строительной организации» предназначен для автоматизации бухгалтерского и налогового учета всех субъектов строительной деятельности (инвесторов, соинвесторов, заказчиков, подрядчиков).



«1С:Смета» предназначен для составления, расчета, хранения и печати строительной сметной документации.

«1С:Подрядчик строительства 3.0. Управление строительным производством» предназначен для автоматизации управления строительным производством, производственного планирования, ведения производственного учета, анализа хода выполнения строительно-монтажных работ.



Проектирование

Бизнес-моделирование
Разработка концепции
Техническое задание
Разработка проекта
Консалтинг

Автоматизация бизнес процессов

Программное обеспечение для стройкомплекса
Программное обеспечение для госсектора
Обучение и сертификация

Установка компьютерных систем

Активное сетевое оборудование
Серверное оборудование
Персональные устройства
Периферийное оборудование
Оргтехника
Программное обеспечение
Системы защиты информации

Дистанционное и выездное сервисное обслуживание

Гарантийное обслуживание компьютерных систем
Сопровождение программного обеспечения
Горячая линия консультаций
Послегарантийное обслуживание

импульс•ИВЦ

импульс•ИВЦ

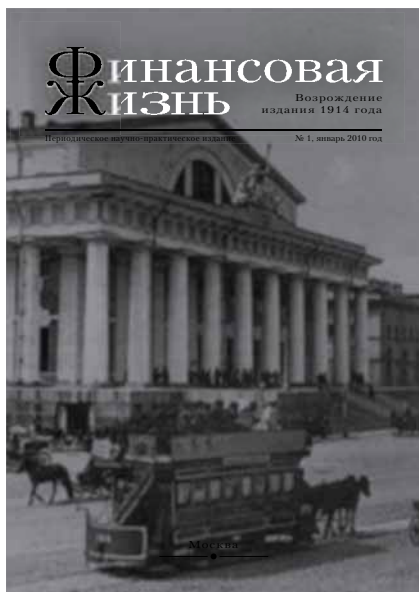
ул. Советской Армии, дом 5, корпус 6
Москва, Россия, 127018
Телефон/факс: (495) 974-77-05
Эл. почта: impuls-ivc.ru
Сайт: www.impuls-ivc.ru

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 года

Периодическое научно-практическое издание

№ 1, январь 2010 год



Журнал «Финансовая жизнь» – это периодическое современное научно-практическое издание для директоров и специалистов коммерческих и лизинговых 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.
(зам.главного редактора)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Якутин Ю.В.
д.э.н., проф., заслуженный деятель науки РФ (председатель).

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

Богатова Е.Р.,
к.э.н., генеральный директор ЗАО Группа компаний «Русское золото», председатель контрольно-ревизионной службы РСПП.

Винслав Ю.Б.,
д.э.н., проф., заместитель директора ОАО «ИТКОР» по науке.

Грязнова А.Г.,
д.э.н., профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, Президент Гильдии финансистов.

Дорофеева Н.А.
д.э.н., проф.

Егорова С.К.,
д.э.н., проф.

Карп М.В.,
д.э.н., проф.

Козенкова Т.А.
д.э.н., проф., заслуженный экономист РФ.

Кривошей В.А.,
д.э.н., проф., почетный работник высшего профессионального образования, ректор Российского университета кооперации.

Мельник М.В.,
д.э.н., проф., научный руководитель Межвузовского научно-методического центра по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту

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 Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, заслуженный экономист РФ.

Сарибемян В.Л.,
к.э.н., старший научный сотрудник Института «ИТКОР».

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 ОАО «Русский стандарт».

План 1-го номера «Финансовая жизнь»

2010 год (январь)

МСФО

6-16

Банк С.В. Требования международных и отечественных стандартов, регулирующих учет финансовых инструментов

Все большее число российских организаций переходят на МСФО. Стандарты призывают в первую очередь к раскрытию информации и прозрачности бизнеса. Автором рассмотрены требования как международных, так и отечественных стандартов при учете финансовых инструментов.

Агеева О.А. Реформирование российского бухгалтерского учета и отчетности при переходе на МСФО

Глобализация и интеграция в мировое сообщество приводит к тому, что национальные стандарты бухгалтерского учета унифицируются и изменяются. Именно поэтому переход на МСФО волнует сегодня многих. В статье рассмотрен вопрос о реформировании РСБУ при переходе на МСФО.

ИНВЕСТИЦИИ

17-29

Рагимов Ф.И. Особенности и принципы управления городскими инвестиционными программами на основе проектного подхода

На основе городской инвестиционной программы реализуются крупные строительные объекты. Наиболее предпочтительный вариант реализации Программы – проектный подход. Автором рассмотрены особенности управления городскими инвестиционными программами на основе проектного подхода.

Торосов И.Э. Методы привлечения долгосрочного финансирования для реализации инвестиционных проектов

Проблема привлечения заемного финансирования на длительный срок становится для организаций первоочередной. Но для того, чтобы более детально оценить масштабы проблемы привлечения заемного финансирования интересно рассмотреть точку зрения банковского сектора экономики на проектное финансирование. В статье представлены методы привлечения долгосрочного финансирования для реализации инвестиционных проектов.

Богатова Е.Р. Особенности процедуры due diligence

Покупатели и инвесторы перед тем, как заключить сделку оценивают все плюсы и минусы объекта инвестирования, просчитывают риски и

собирают достоверную информацию об объекте. Указанные процедуры демонстрируют должную осмотрительность сторон, которая реализуется через рассмотренную в статье процедуру due diligence.

КОРПОРАЦИИ

30-49

Сваталова Ю.С., Слуцкер А.И. Отличительные особенности организации финансового управления в холдинге

Экономический кризис для многих стал переломным моментом. Отличительной особенностью кризисов становится рост сделок по слиянию и поглощению компаний, в ходе которых головные организации укрупняются и образуются холдинги. Из-за масштабов деятельности финансовое управление холдингом имеет ряд специфических особенностей, которые рассматриваются в данной статье.

Козенкова Т.А., Тетерятников К.С. Порядок применения трансфертных цен и регулирование процесса ценообразования в группе компаний

Из-за масштабов деятельности холдинга объем операций, производимых внутри группы достаточно велик. В тоже время, с точки зрения законодательства, все операции, производимые внутри интегрированных структур, подвергаются пристальному вниманию. Автором рассмотрен порядок применения трансфертных цен и регулирования процесса ценообразования в холдинговых структурах.

Винслав Ю.Б., Касатов А.Д. Инвестиционное программирование в интегрированных предпринимательских структурах

Трудно переоценить значение качественно разработанных корпоративных инвестиционных программ, обеспечивающих достижение перспективных целей функционирования и развития бизнеса. В то же время пока малоисследованной остается проблема инвестиционного программирования в интегрированных корпоративных структурах (ИКС). В статье автором рассмотрены вопросы формирования программы реальных инвестиций применительно к интегрированным структурам; обеспечения таких программ финансовыми ресурсами; оценки влияния инвестиционных программ на показатели эффективности функционирования ИКС.

БАНКИ

51-58

Курманова Л.Р. Институализация конкуренции на рынке банковских услуг

В статье рассматриваются концептуальные основы исследования конкуренции на рынке банковских услуг; выявлены тенденции (институализация и глобализация), характерные для современного этапа конкуренции; подчеркивается актуальность инновационных факторов конкурентоспособности кредитных организаций и клиентоориентированный подход в организации бизнес-процессов.

Ковшова М.В., Куцеба С.М. Управление прибылью и доходами банка

Важной составной частью банковского менеджмента является управление прибылью, которая является внутренним источником развития коммерческого банка. Планирование прибыли осуществляется как на уровне банка в целом, так и на уровне его отдельных подразделений. В статье рассмотрены способы управления прибылью и доходами банка.

ФИНАНСЫ

59-70

Новак Е.В. Оптимизация управленческих и коммерческих расходов строительной компании в условиях снижения объемов работ

Этой статьей автор открывает серию публикаций по управлению финансами строительных предприятий в условиях экономической рецессии 2009-2010гг. В статье рассмотрены вопросы оптимизации расходов строительных компаний, как основополагающего аспекта для успешного долгосрочного развития.

Морыженков В.А. Стратегическое управление затратами

В современных экономических условиях основной целью предприятия является достижение максимальной прибыли. В сложившихся условиях трудно переоценить важность анализа затрат и управления ими. Автором рассмотрен процесс управления затратами с учетом возрастающей роли стратегического управления затратами.

Брыкин И.М. Анализ финансовой устойчивости и прогнозирование банкротства организаций

В сложившейся ситуации важно вовремя заметить негативные тенденции в развитии организации. Своевременно диагностировать их помогает финансовый анализ. В статье рассмотрен анализ финансовой устойчивости, прогнозирование банкротства, а также даны рекомендации по пересмотру кредитной политики.

ЛИЗИНГ

71-84

Вахрушина М.А. Отражение лизинговых операций в учете лизингополучателя: российский подход, бухгалтерский и налоговый аспекты (начало)

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

Шанаева Ф.Б., Омариев М.А. Проблемы исчисления налога на лизинговое имущество

Порядок исчисления налога на лизинговое имущество имеют принципиально принципиальное значение при заключении лизинговых сделок. В рамках данной статьи автор рассмотрел различные точки зрения на проблему принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств.

Маслова Е.Л., Кириллова А.А. Лизинг персонала: проблемы мотивации

Понятие «лизинг персонала» - достаточно новое для российского бизнеса. Тем не менее, во многих странах лизинг персонала применяется давно и успешно. Однако для того, чтобы привлечь сотрудников по данной схеме, необходимо правильно построить систему мотивации. О том, как это сделать, рассказано в данной статье.

ПРОБЛЕМЫ

85-92

Войко А.В., Лобанок М.Ю. Особенности анализа дебиторской задолженности

Проблема управления дебиторской задолженностью стоит перед организациями достаточно давно. Тем не менее, до сих пор не существует единого рецепта, который позволил бы свести ее к минимуму. Связано это в первую очередь с тем, что все организации уникальны, как и их процедуры признания дебиторской задолженности проблемной. В статье рассмотрены особенности анализа дебиторской задолженности.

Якутин Ю. В. «Вечнозеленые» проблемы коррупции

В современном мире именно проблема коррупции тормозит развитие, как отдельных сфер бизнеса, так и мирового хозяйства в целом. История борьбы с коррупцией насчитывает тысячи лет, но именно в наши дни достигла апогея. Автор рассматривается нынешнее состояние коррупции в России.



Письмо редактора

Запуская журнал «Финансовая жизнь» в 2010 году мы ставим перед собой цель возродить издание 1914 года. Прошло чуть меньше века, но течение жизни стремительно изменилось. И сегодня, возрождая традиции, мы стремимся идти в ногу со временем. И даже заглядывать в будущее. Наше издание для людей, посвятивших себя бизнесу. Но бизнесу нового поколения. Бизнесу, который создает и внедряет инновации. Бизнесу, который становится социально ответственным. Бизнесу, который готов развиваться и расти. Но любой бизнес остановится в развитии, если не уделять должного внимания уровню образования. Человеческий капитал становится краеугольным камнем в эпоху нового тысячелетия. Поэтому наш журнал также направ-

лен на активную часть студенчества, а также на людей, которые готовы учиться всю жизнь. Ведь только постигая новое, мы самосовершенствуемся. Но бизнес и образование никогда не будут эффективными без науки. Только наука способна изучить проблемы бизнеса, найти грамотное решение и рассказать об этом решении образованию. Только объединив три сферы, мы добьемся успеха. А формула успеха проста – это симбиоз бизнеса, образования и науки.

Мы ставим перед собой сложную задачу на страницах издания проверить данную формулу. Мы публикуем статьи, написанные как представителями бизнеса, успешными практиками и профессионалами своего дела, так и ведущими представителями научной сферы, а также молодыми, но талантливыми студентами, которые в будущем будут управлять корпорациями, или совершать научные открытия.

Мы верим в то, что вместе мы добьемся успеха и поставленных целей!

Адамов Н.А

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 12000-15000 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 должно полностью соответствовать рукописи на электронном носителе.

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

Российские финансовые учреждения и поставщики информации присоединяются к глобальной сети BT Radianz

2 марта 2010 года в гостинице Marriott Royal Aurora состоялась пресс-конференция, посвященная анонсу уникального события – присоединения российских финансовых учреждений и поставщиков информации к глобальной сети BT Radianz Shared Market Infrastructure.

BT Radianz Shared Market Infrastructure – это крупнейшая в мире, комплексная безопасная сетевая платформа по предоставлению финансовых услуг, благодаря которой клиенты, работающие в мировом секторе финансовых услуг, получают доступ к широкому набору сервисов, предоставляемых более чем 400 поставщиками услуг.

По словам Энди Николсона (Andy Nicholson), вице-президента BT (British Telecom): «BT сегодня – это ведущий мировой поставщик телекоммуникационных решений и услуг, имеющий более 20 тысяч клиентов в 170 странах мира. Сеть Radianz позволит осуществлять обмен информацией по всему миру безопасно и оперативно».

Первыми российскими клиентами BT стали Фондовые биржи ММВБ, РТС, Агентство «ПРАЙМ-ТАСС» и РИА Новости.

Сергей Голованев, Директор департамента индексов и биржевой информации РТС отметил, что развитие партнерских отношений между РТС и BT в области предоставления биржевых данных обеспечивает оперативный и надежный доступ для международных инвесторов к торгам и ценной информации РТС. Кроме того, подключаясь к торгам с помощью сети BT Radianz, участники фондового рынка получают возможности сократить свои издержки в области телекоммуникационных расходов. Сотрудничество с BT стало еще одним шагом для международной интеграции РТС.

Владимир Грицук, директор по продвижению биржевой информации и индексов ЗАО ММВБ, также отмечает важную роль присоединения к BT Radianz как с точки зре-

ния позиционирования Группы ММВБ как части мировой финансовой инфраструктуры, так и повышения эффективности взаимодействия биржи с клиентами.

Представители российских бирж также отметили, что присоединение к сети BT Radianz повысит ликвидность, а также косвенно повлияет на увеличение капитализации отечественных компаний – клиентов.

Для агентства «ПРАЙМ-ТАСС», по мнению генерального директора Олега Ананьева, подключение к BT Radianz предоставит доступ к 14 тысячам объектов по всему миру, работающих в мировом секторе финансовых услуг, позволит предоставлять и распространять деловые новости, актуальную информацию и анализ широкому кругу финансовых учреждений по всему миру. Подключение к сети также позволяет снизить расходы на маркетинг.

РИА Новости заключила семилетний контракт с BT для обеспечения связи между его пресс-центрами и представительствами за рубежом. Отдельным соглашением РИА НОВОСТИ также присоединилась к инфраструктуре BT Radianz с помощью собственного новостного канала. Как отметил Николай Бирюков, первый заместитель руководителя – главного редактора, генеральный директор РИА НОВОСТИ, «этот контракт позволит нам сделать очередной шаг к переходу к системе унифицированных коммуникаций с использованием теле- и видеоконференций».

В заключение представители British Telecom в России отметили, что очень рады своим первым победам на российском рынке, т.к. очень в нем заинтересованы. По их мнению, информационно-новостной бизнес должен основываться на надежной коммуникационной инфраструктуре и именно BT может предложить ее на действительно высоком уровне.

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 /; страна, 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.

ТРЕБОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СТАНДАРТОВ, РЕГУЛИРУЮЩИХ УЧЕТ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

The requirements of international and domestic standards in record keeping of financial instruments.

Банк С.В. д.э.н., профессор РГАЗУ

Bunk S.V.

The Doctor of Economics

The Professor

Russian State Distant Learning Institute of Agriculture

Аннотация

Все большее число российских организаций переходят на МСФО. Стандарты призывают в первую очередь к раскрытию информации и прозрачности бизнеса. Автором рассмотрены требования как международных, так и отечественных стандартов при учете финансовых инструментов.

Annotation

More and more Russian companies switch to IAS. The standards require information and business activity to be transparent. The author has considered both international and domestic standards concerning record keeping of financial instruments.

Ход мирового экономического развития сопровождается ускорением международной интеграции в сфере не только экономики, но и финансов. Это приводит к повышенному интересу и разработке подходов по унификации, гармонизации и стандартизации принципов отражения в финансовой отчетности происходящих в мире экономических и социальных процессов. Есть основание считать, что роль международных стандартов, позволяющих унифицировать различные национальные модели бухгалтерского учета и отчетности, в последние годы заметно возросла (см. Рис. 1).

С июля 2002 г. вступили в силу поправки в Устав КМСФО, предложенные ранее и отражающие изменения в функциональных обязанностях членов каждого уровня, а также устанавливающие структурные и процедурные основы работы Совета и других органов КМСФО.

Переход на международные стандарты стран Европейского Союза и ряда других государств с 2005 года означает, что в течение следующих нескольких лет большое число компаний и их аудиторов будут использовать эти стандарты в первый раз. Неудовлетворительное использование стандартов может причинить ущерб всем пользователям финансовой информации. С точки зрения членов Фонда, его образовательная деятельность будет более плодотворной при принятии и реализации программы сертификации и тестирования, рассматриваемой Фондом в качестве важнейшей составляющей ускорения и повышения качества перехода различных стран на МСФО.

В декабре 2002 г. была разработана программа тестирования и сертификации профессиональных навыков по МСФО бухгалтеров и аудиторов.

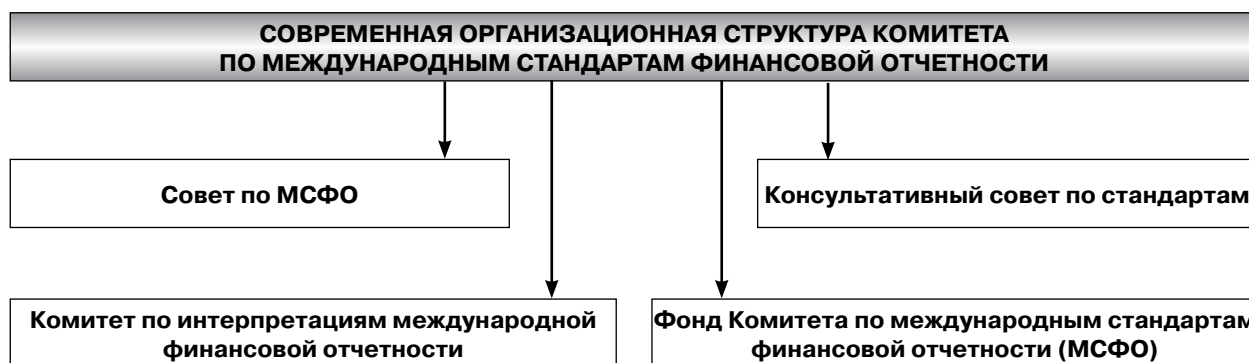


Рис. 1

Современная организационная структура Комитета по международной финансовой отчетности

Исследование содержания данной программы позволяет выделить в ней следующие важные составные компоненты. Согласно плану создаются двухуровневые квалификационные тесты, которые будут использоваться Фондом Комитета по МСФО для тестирования. Успешно прошедшим тестирование будут выдаваться сертификаты (первый уровень) или дипломы (второй уровень). Для прохождения каждого уровня необходима значительная профессиональная подготовка.

По тестам на получение сертификата (первый уровень) проверяются знания и понимание стандартов; получившие сертификат могут продолжить тестирование на получение диплома (второй уровень), при котором оценивается способность применять стандарты. Кандидатам, не прошедшим тестирование ни на сертификат, ни на диплом, выдается лицензия (подтверждение) на практику, что просто фиксирует уровень квалификации претендента.

Совет определил, какие новые стандарты будут обязательны к применению с 2005 г. Это, прежде всего, объединение компаний, сближение (конвергенция) (вопросы краткосрочного характера), первое применение МСПФО, изменения в действующие МСФО (включая «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и «Финансовые инструменты: признание и оценка»), контракты страхования (I этап), долевая оплата и представление отчетности.

Первым новым стандартом, окончательно доработанным и представленным Советом к публикации, стал МСПФО 1 «Применение МСПФО впервые». В целом указанный стандарт требует, чтобы составление компанией финансовой отчетности по МСПФО соответствовало каждому МСПФО, действующему на отчетную дату. В частности, требуется, чтобы компания при открытии баланса на начальном этапе ведения отчетности по МСПФО признавала все активы и обязательства, признание которых требует новый стандарт. Этот стандарт значительно отличается от предыдущего - так, все приложения, руководство по применению и другие материалы четко структурированы.

Другим крупным проектом, на основе которого выработан новый стандарт, является проект «Объединение компаний». Серьезные изменения в мировой экономике под влиянием интеграционных процессов и интернационализации хозяйственной деятельности потребовали глубокого переосмысления финансовой отчетности по экономическим взаимоотношениям материнских и дочерних компаний, в том числе транснациональных компаний и их зарубежных филиалов.

На первом этапе разработаны следующие разделы проекта: концепция и представление системы показателей, исходя из предпосылок, заложенных в МСПФО 1 «Представление финансовой отчетности», устранение множественности подходов в су-

ществующей практике применения стандарта, противоречащей «Принципам» МСФО.

В рамках проекта разрабатывались концепции контрактов перестрахования, страхования от кредитного риска и финансовые гарантии, приобретение контрактов страхования при объединении компаний и портфельные трансферты, принципы раскрытия информации о КС.

17.02.2004 - Правление КМСФО выпустило пересмотренные стандарты по финансовым инструментам. Правление КМСФО выпустило пересмотренные версии двух стандартов по вопросам учета финансовых инструментов. МСФО 32 касается раскрытия финансовых инструментов и их классификации в качестве обязательства или капитала. В МСФО 39 рассматриваются вопросы признания, непризнания, оценки финансовых инструментов и учета хеджирования.

Выпуск этих пересмотренных стандартов - часть деятельности Правления КМСФО по улучшению пятнадцати стандартов МСФО, унаследованных от его предшественника (Комитета по Международным Стандартам (IASC)).

Эти два МСФО обеспечивают полное руководство к расчету финансовых инструментов. Данное руководство крайне необходимо. Финансовые инструменты - это большая часть активов и обязательств практически любой компании, особенно финансовых учреждений. Они (финансовые инструменты) также играют важную роль в эффективной работе финансовых рынков. Чтобы продемонстрировать важность финансовых инструментов, приведем следующий пример: в конце июля 2003 года Банк международных расчетов подсчитал, что общая номинальная сумма национальных внебиржевых производных инструментов оценивается примерно в 169,7 триллионов долларов США при их совокупной рыночной стоимости 7,9 триллионов долларов США.

Финансовые инструменты, включая производные, могут быть полезными инструментами для управления рисками. Но, в свою очередь, они сами могут заключать в себе значительный риск. В последние годы было много «неприятностей», связанных с производными и другими финансовыми инструментами, в таких компаниях как Barings, Enron (частично) и др.

Стандарты требуют от компаний раскрывать наличие у них финансовых инструментов и учитывать их эффект, причем в большинстве случаев - тогда, когда он имеет место, вместо того, чтобы скрывать существующую проблему. В частности, МСФО 39 требует, чтобы производные приводились по их справедливой или рыночной стоимости, а не по их себестоимости. Это помогает решить проблему, связанную с тем, что себестоимость производной часто является нулевой или незначительной, и, следовательно, если производные оцениваются по их себестоимости, они часто вообще не включаются в бухгалтер-

ский баланс и их эффективность (или неэффективность) в снижении риска незаметна.

Если оценка производных инструментов производится по их справедливой стоимости, это гарантирует что их повышенная изменчивость в связи с колебаниями рыночных цен и эффективность (или неэффективность) в снижении риска будут отражены в бухгалтерском балансе.

Поправки к стандартам (МСФО 32 и 39) касаются прежде всего классификации финансовых инструментов как финансовых активов и обязательств или долевых инструментов:

- финансовые инструменты, для которых порядок отражения в финансовых активах или собственном капитале зависит от неопределенных будущих событий или обязательств, которые находятся вне контроля и для выпускающего финансовый инструмент и для его держателя;
- экономическое принуждение для компании по выплате финансового инструмента наличными или другими финансовыми активами;
- выделение элементов обязательств и капитала в смешанном финансовом инструменте;
- гарантия материнской компании за продажу дочерней компании;
- производные финансовые инструменты по процентам в дочерних, ассоциированных и совместных компаниях.

Classification of Financial Instruments (CFI code) - Классификация финансовых инструментов (далее по тексту - «КФИ») разработана Международной организацией по стандартизации (ISO) и является международным стандартом классификации (кодификации) выпусков ценных бумаг и финансовых инструментов. Данный стандарт применим как в отношении ценных бумаг, так и новых финансовых инструментов, появляющихся на зарубежных финансовых рынках.

Потребность в разработке стандарта КФИ была обусловлена широким применением электронных систем торговли ценными бумагами, активизацией информационного обмена и международных операций с ними, глобализацией финансовых рынков, а также появлением в ряде стран большого числа новых финансовых инструментов с различными характеристиками. В этих условиях особую остроту приобрела проблема, связанная с невозможностью получения достоверной информации о ценных бумагах на основе единообразного подхода к их классификации.

КФИ представляет собой компактную систему буквенных символов, содержащих существенную информацию о ценных бумагах, в том числе их виде, типе и форме выпуска, особенностях обращения, погашения. Применение КФИ позволяет четко классифицировать финансовые инструменты, имеющие сходные родовые признаки (характеристики), а также использовать единообразную систему терминов, понятных для всех участников рынка.

Стандарт КФИ рассчитан на применение в областях, связанных с операциями по купле/продаже, расчетам и управлению ценными бумагами как на национальных рынках, так и при международных операциях. КФИ могут использоваться в электронных системах обработки данных и при передаче информации по электронным сетям.

Спектр использования КФИ достаточно широк. В своих интересах их могут применять национальные регулирующие органы, а также участники рынка (инвестиционные компании и фонды, банки, фондовые биржи, расчетно-клиринговые организации и т. д.) в целях ведения учета и упрощения процедуры обработки данных о ценных бумагах.

Информация о ценных бумагах, содержащаяся в коде, может служить основой для проведения статистических наблюдений и подготовки информационно-аналитических материалов. Перспективным также представляется использование данных кодов для анализа и контроля со стороны регулирующих органов операций с ценными бумагами и состава портфелей различных инвестиционных фондов. Наконец, стандарт КФИ представляет интерес с точки зрения изучения классификации видов ценных бумаг, выпускаемых за рубежом.

Принципы построения кода состоят в следующем - КФИ состоит из 6 разрядов, представленных буквами латинского алфавита:

- 1-й разряд указывает на самый общий уровень классификации и выделяет шесть базовых типов ценных бумаг (финансовых инструментов): акции и иные долевые инструменты, долговые обязательства, права, опционы, фьючерсы и прочие;
- 2-й разряд конкретизирует группы внутри каждой категории: например, ценные бумаги, представляющие собственный капитал общества, подразделяются на акции обыкновенные, привилегированные, конвертируемые, а также паи/доли, напр., паевых и взаимных фондов. В категории долговых инструментов производится разбивка на облигации, конвертируемые облигации, облигации с варрантами, краткосрочные и среднесрочные долговые обязательства;
- оставшиеся 4 разряда описывают существенные характеристики, присущие каждой группе: например, право голоса, ограничения, состояние и форма оплаты и т.д. В случае акций, долговых обязательств и прав последний шестой разряд обозначает форму выпуска ценной бумаги: на предъявителя, именная, именная или предъявительская депозитарная расписка.

КФИ может применяться наряду с регистрационным номером выпуска ценных бумаг, дополняя его рядом значимой информации о типе и характере ценной бумаги.

Рассматривается также ряд других поправок, в том числе относящихся к учету хеджирования: принципы учета хеджирования, макро-хеджирование, внутренние контракты, хеджирование обязательств

фирмы, основные корректировки, производящиеся в тех случаях, когда хеджирование движения денежных средств отражается на активах или обязательствах.

Уже отдельные примеры предварительных проектов по разработке новых стандартов МСФО и корректировке действующих подтверждают серьезность и глобальность изменений, происходящих в системе действующих МСФО.

Основными проектами, направленными на сближение различий и осуществляемыми совместно с представителями - разработчиками национальных стандартов, являются:

- совместные проекты по объединению компаний и признанию прибыли (совместно с ССФО США);
- совместный проект по представлению финансовой отчетности (совместно с Советом по стандартам отчетности Великобритании - ССО);
- проект по оценке (ведет разработчик стандартов Канады);
- проект по добывающей промышленности (ведет Совет по стандартам отчетности Австралии - ССОА и соисполнители от Норвегии и Южной Африки);
- проект по нематериальным активам (ведет ССОА);
- проект по лизингу (ведет ССО Великобритании);
- проект по переоценке (участвуют специалисты по национальным стандартам Австралии, Новой Зеландии, Южной Африки и Великобритании).

Анализ современного состояния процесса сближения национальных стандартов различных стран мира с международными стандартами показывает, что большинство стран предпринимает попытки (на правительственном и законодательном уровне) в ближайшее время перейти на МСФО, но на разных условиях. Так, в 2002 г. страны Европейского сообщества приняли решение о том, что на МСФО перейдут только компании, акции которых котируются на фондовых биржах. В других странах предлагается другой вариант, при котором на МСФО переходят все компании вне зависимости от котировки на ведущих фондовых биржах.

Государственными органами по национальной стандартизации многих стран высказывается мнение о сложности, нечеткости концепции и формулировок некоторых стандартов МСФО, прежде всего это относится к стандартам по финансовым инструментам (стандарты 32 и 39 - «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации», «Финансовые инструменты: признание и оценка»). Другой важнейшей проблемой, поднимаемой национальными органами по стандартизации ряда стран, является нечеткость понятия «Учет по справедливой стоимости», которое используется практически во всех стандартах МСФО.

Данные примеры сложности концептуальных и методологических принципов, заложенных в Меж-

дународных стандартах финансовой отчетности, являются серьезным препятствием в процессе перехода ряда стран на МСФО - например, ограничения по составлению финансовой отчетности только компаниями, акции которых котируются на ведущих фондовых биржах, не только не сгладят существующих различий в национальных стандартах и МСФО, но могут усилить их еще больше.

Целью современной переработки стандартов было, прежде всего, их упрощение. Для этого СМСФО устранял несогласованности, публиковал разъяснения и принимал указания и директивы по применению стандартов. В стандарты, а также в руководство по применению МСФО 39 были интегрированы интерпретации Постоянного комитета по интерпретациям (ПКИ) и (частично модифицированные) Комитета по разработке рекомендаций по внедрению МСФО (КРР).

СМСФО устранил некоторые отклонения от Общепринятых стандартов бухучета США (US GAAP), хотя значительные различия сохранились, а также скорректировал некоторые другие стандарты. Так, отдельные положения МСФО 30 «Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и других финансовых институтов» были согласованы с новыми МСФО 32 и МСФО 39. Последние остаются единственными стандартами, которые Европейская комиссия до сих пор не инкорпорировала в право ЕС. Ожидается, что стандарты будут признаны после их окончательного принятия.

Структура обоих переработанных стандартов отвечает новой структуре МСФО и состоит из следующих элементов: введение, текст стандарта в узком значении этого слова, руководство по применению, поправки к другим документам, утверждение СМСФО, основа для выводов, особые мнения, иллюстративные примеры для МСФО 32.

Кроме того, МСФО 39 дополнен руководством по применению, базирующемся на интерпретациях КРР. СМСФО согласовал сферы действия МСФО 32 и МСФО 39. Среди прочего оба стандарта применяются к договорам о покупке или продаже нефинансовых активов. Предпосылкой этого является возможность исполнения договоров путем нетто-возмещения или передачи других финансовых инструментов, и на них не распространяются исключения для обычных покупок или продаж, например срочных товарных сделок. Кроме того, СМСФО определил сферу применения МСФО 39 к безотзывным кредитным и финансовым гарантиям. Согласно этому определению кредитные гарантии, которые не могут быть исполнены путем чистого возмещения платежных средств или передачи финансовых инструментов или не подпадают под введенную в новом МСФО 39 категорию «Финансовые инструменты по справедливой стоимости через прибыль или убытки», изымаются из сферы действия МСФО 39.

Чтобы не показывать кредитные гарантии в балансе как дериваты, более не требуется подтверждать, - что за кредитной гарантией в течение обычного для рынка срока следует выплата кредита. Это исключение не действует для кредитных гарантий, процентные ставки по которым ниже рыночных. При первоначальном учете их следует оценивать по справедливой стоимости, а при последующих - аналогично финансовым гарантиям. МСФО 39 по-прежнему принципиально не применяются к финансовым гарантиям, предусматривающим определенные выплаты получателю гарантии, если последний терпит убыток по оставшимся платежам заемщика, например, в случае поручительства по векселю.

Установлено, что оценка прироста согласно МСФО 39 производится по справедливой стоимости и что при последующей оценке поручитель должен применять более высокую сумму, вытекающую из оценки согласно МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» и размера первоначальной оценки, сокращенной на использованную сумму. Это должно предотвратить появление прибыли уже после первой последующей оценки согласно МСФО 37. Финансовые гарантии, предусматривающие выплаты в зависимости от изменения базисного значения (например, определенной процентной ставки или кредитного рейтинга), остаются в сфере действия МСФО 39.

В переработанных версиях МСФО 32 и МСФО 39 устранены многочисленные повторы одних и тех же дефиниций. Теперь МСФО 32 содержит определения таких основных понятий, как финансовый инструмент, финансовый актив, финансовое обязательство, инструмент собственного капитала и справедливая (рыночная текущая) стоимость, а в отношении остальных понятий отсылает к МСФО 39. Переработка положений о разграничении инструментов собственного и заемного капитала повлекла дополнение определений финансового актива и финансового обязательства. Разграничение заемного и собственного капитала согласно МСФО 32

Подробные разъяснения в Руководстве по применению служат большей прозрачности критериев разграничения собственного и привлеченного капитала. Кроме того, стандарт подробно регулирует балансовое отражение дериватов, базирующихся на инструментах собственного капитала компании. Эти положения иллюстрируются шестью примерами. Согласно неизменному определению МСФО 32.11, инструментом собственного капитала является договор, который обосновывает остаточные притязания к активам компании за вычетом всех обязательств. Кроме того, для классификации в качестве инструмента собственного капитала должны быть выполнены два следующих условия:

инструмент не должен содержать договорных обязательств об отчуждении ликвидных средств или обмене ими на потенциально невыгодных условиях;

должно указываться число отчуждаемых собственных акций.

В стандарте подчеркивается, что решающим для классификации инструмента является не его юридическая форма, а экономическое содержание. Поэтому наличие права на расторжение или обязательств обратного выкупа обуславливает обязательную классификацию инструмента как заемного капитала. Эти правила могут привести к различному балансовому учету активов (например, прав неакционеров на часть прибыли, «вечных» скрытых резервов или многочисленных разновидностей привилегированных акций), которые, согласно Торговому кодексу или с точки зрения надзорного права, должны быть признаны в качестве собственного капитала.

В некоторых случаях, например для публичных фондов или кооперативных банков, классификация в качестве заемного капитала может привести к тому, что у компании после применения МСФО 32 на балансе окажется меньший капитал или не окажется вообще капитала. На это обстоятельство можно указать либо посредством соответствующего обозначения статьи, либо в приложении к балансу. Разъяснение SIC-16 «Акционерный капитал - вновь приобретенные собственные долевые инструменты (акции)» предусматривает вычет приобретенных собственных акций из собственного капитала и отражение его либо в балансе, либо в приложении. Кроме того, в счете прибылей и убытков нельзя показывать результаты эмиссии, выкупа, новой продажи или отчуждения собственных акций.

Эмитент сложных финансовых инструментов, которые носят характер как собственного, так и привлеченного капитала, например конвертируемых облигаций, должен в момент эмиссии разложить их на отдельные компоненты (Split Accounting). Было отменено право выбора, предусматривавшееся стандартом МСФО 32.18 (переработан в 2000 г.). Отныне в обязательном порядке значение компонентов собственного капитала выводится в качестве остаточной величины путем вычета справедливой стоимости компонента заемного капитала из справедливой стоимости совокупного инструмента. Тем самым первоначальная оценка финансовых обязательств согласно МСФО 39 производится в соответствии с определением собственного капитала в МСФО 32. Кроме того, стандарт определяет, что из конверсии в момент истечения срока погашения не должны проистекать ни прибыль, ни убыток, в то время как изменение условий конверсии влияет на результат.

Процедура признания финансовых инструментов не меняется, если компания становится стороной в договоре. В противоречие с этим постулатом МСФО переработал не только структуру и формулировки, но и содержание положения о прекращении признания. Предложенный в проекте МСФО 39 принципиально новый подход сохраняющейся свя-

зи (Continuing Involvement Approach) нашел практическое воплощение только в отдельных элементах. В гораздо большей степени в качестве первичной концепции прекращения признания служит подход «риска и возмещения», а в качестве вторичной – «концепция контроля».

В будущем положения о прекращении признания следует применять на уровне концерна после консолидации дочерних и включения специализированных учреждений (Special Purpose Entities), а не на уровне отдельных компаний. При этом сначала нужно определить, следует ли проверить прекращение признания для всего актива, для части актива или для группы (или части группы) аналогичных активов. Финансовый актив следует изъять из баланса по истечении срока его действия или осуществлении трансферта, который в принципе связан с передачей договорных прав. При этом необходимо убедиться в соблюдении следующих двух правил:

- передача всех важнейших возможностей и рисков: насколько существенно меняются позиции под риском, то есть вариабельность чистых денежных потоков, которым подвержена компания?
- передача контроля: имеет ли получатель возможность реализовать финансовый актив.
- При частичном переносе возможностей и рисков и сохранении контрольных прав реализуется подход сохраняющейся связи. Согласно этому подходу финансовый актив следует указывать на балансе в размере сохраняющейся связи. При этом необходимо учитывать особые методы оценки и составления баланса.

Если не принимать во внимание подход сохраняющейся связи, то отражение в балансе приведенных в качестве примера в новом МСФО 39 стандартных банковских операций не требует никаких принципиальных изменений по сравнению с ныне действующим стандартом. Например, по-прежнему учет прекращения признания не применяется к операциям репо и ссудным операциям с ценными бумагами, а также к оцениваемым ниже рыночной цены опционам на покупку продавца риска и аукционам на продажу покупателя. Напротив, учет прекращения признания применяется для ликвидных активов финансового рынка (Readily Obtainable Assets), связанными с опционом на покупку продавца риска, который не оценивается ни значительно выше, ни значительно ниже рыночной стоимости. В то же время приведенные в стандарте примеры показывают, что в будущем отдельные операции необходимо подвергнуть более тщательной проверке.

Новые положения должны оказать существенное влияние на структуры и операции по секьюритизации. Так, СМСФО разъясняет, что при обычной продаже требований проблемы продавца проистекают из того, что прекращению признания требования препятствуют на уровне концерна, поскольку специализированное учреждение по секьюритизации (Special Purpose Entities, SPE), согласно крите-

риям МСФО 27 и SIC-12, должно включаться в консолидированный баланс. Если SPE не будут переданы все важнейшие возможности и риски, а также контроль за активом, то следствием может стать только частичное списание с баланса проданного требования. В отличие от этого положения о прекращении признания для финансовых обязательств не ведут к существенным изменениям. Финансовые обязательства необходимо списывать с баланса в случае покрытия, истечения срока или освобождения от уплаты.

Трудности с реализацией может вызвать перенесенное в неизменной форме положение об обычных покупках и продажах (Regular Way Contracts), при которых поставка финансового актива производится в обычный для рынка срок между датой заключения сделки и датой ее исполнения. Решение в пользу одного из обоих методов - учет на дату заключения сделки против учета на дату расчета - может быть принято отдельно для каждой категории. Однако затем оно должно одинаково применяться и соблюдаться для всех финансовых инструментов данной категории. Это, например, может потребовать расходов на преобразование категории «торговля», ведь до сих пор операции с ценными бумагами отражались в балансе на день исполнения, а операции с дериватами - на день заключения сделки.

Несмотря на возможные дополнительные расходы на их внедрение, переработанные стандарты существенно лучше прежних, а именно - имеют более четкую структуру, непосредственно согласованы друг с другом и обеспечивают большую прозрачность.

Таким образом, процесс перехода государств на новые стандарты финансовой отчетности сопряжен с определенными проблемами, которые должны решаться международным экономическим сообществом как на государственном, так и на межгосударственном уровне.

Литература:

1. ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений»
2. Соколинская Н.Э. Учет и отражение в отчетности кредитных организаций инвестиций и финансовых инструментов в соответствии с МСФО 39 // «Внедрение МСФО в кредитной организации», № 2/2005
3. Мизиковский Е. А., Дружиловская Т. Ю. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2006.
4. МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации», МСФО 39 «Финансовые инструменты. Порядок учета и оценки финансовых инструментов» // источник: http://www.snezhana.ru/msfo_21/

Реформирование российского бухгалтерского учета и отчетности при переходе на МСФО

Reformation of Russian accounting and accountability conversion to IAS.

Агеева О.А. д.э.н., профессор ГУУ

Ageeva O.A. The doctor of Economics
The Professor State University of Management

Аннотация

Глобализация и интеграция в мировое сообщество приводит к тому, что национальные стандарты бухгалтерского учета унифицируются и изменяются. Именно поэтому переход на МСФО волнует сегодня многих. В статье рассмотрен вопрос о реформировании РСБУ при переходе на МСФО.

Annotation

Globalization and integration into the world society leads to the fact, that national standards of accounting are being unified and changed. That's why everybody worries about that switch to IAS. The problem of transformation RAS to IAS has been considered in this article.

В условиях интеграции национальных рынков в единое экономическое мировое пространство особое значение придается вопросам унификации стандартов в различных областях деятельности компаний. Например, существует стандартизация в области систем контроля качества продукции, экологических норм, на железнодорожном транспорте в части ширины колеи железнодорожных путей, на автомобильном транспорте в части требований к габаритам подвижного состава и в других областях деятельности.

Аналогичным образом необходима стандартизация и в области формирования финансовой отчетности. Инвестор, вкладывая свои деньги в любой стране мира, хочет знать, как его деньги будут «работать», как они «вырастут», какую прибыль принесут ему.

То есть на международном уровне актуальность внедрения МСФО определена прежде всего необходимостью использовать в большинстве стран мира единый международный язык финансовой отчетности. В связи с этим, в настоящее время возможность применения МСФО при составлении консолидированной финансовой отчетности групп компаний, а в некоторых случаях и индивидуальной финансовой отчетности отдельных компаний, рассматривается не только Россией, но и другими странами мира.

На сегодняшний день для России актуальность перехода на МСФО определена Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 года №180. Названная Концепция пред-

усматривает перевод на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) в период 2004-2007 годов формирующих консолидированную финансовую отчетность общественно значимых хозяйствующих субъектов.

Принимая во внимание текущее состояние системы финансовой отчетности и бухгалтерского учета в России, а также процессы, происходящие в данной области на международном уровне, Министерством финансов рассматривалось несколько вариантов проведения нового этапа реформы финансовой отчетности в России:

- 1) постепенное сближение национальных стандартов финансовой отчетности и МСФО;
- 2) единовременный переход на МСФО всех организаций;
- 3) внедрение МСФО только в отношении консолидированной отчетности компаний, акции которых котируются на организованном фондовом рынке;
- 4) поэтапное внедрение МСФО для консолидированной и индивидуальной отчетности организаций.

Первый вариант является наиболее консервативным, второй - наиболее радикальный. Третий вариант предусматривает внедрение МСФО для консолидированной отчетности публичных компаний и сохранение национальных правил для обязательного исполнения всеми остальными организациями. Основной его недостаток заключается в том, что перед консолидацией отчетности по правилам МСФО всё равно необходимо сначала трансформировать индивидуальную отчетность в соответствии с требованиями МСФО. Четвертый вари-

ант предусматривает постепенную либерализацию государственного регулирования системы бухгалтерского учета и более глубокое внедрение МСФО в российских компаниях. Этот вариант требует больших усилий со стороны государства и профессионального сообщества, однако является наиболее эффективным.

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу предусмотрен третий вариант проведения нового этапа реформы финансовой отчетности в России. При этом варианте консолидированная финансовая отчетность представляется головной организацией холдинга в обязательном, законодательно закреплённом порядке.

К настоящему времени проект российского федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» прошел два чтения в Государственной Думе Российской Федерации и в ближайшем будущем будет, вероятно, принят. Им будет

законодательно закреплено составление российскими холдингами (группами организаций) консолидированной финансовой отчетности по МСФО. В конечном итоге, переход на МСФО необходим для тех российских компаний, которые стремятся снизить стоимость финансирования своей деятельности как на национальном, так и на международном рынках, а также для тех, которые хотели бы иметь возможность осуществлять международную торговлю с минимальными препятствиями. Привлечению инвестиций на международном рынке способствует представление финансовой отчетности, подготовленной в соответствии со стандартами, которые понятны инвесторам, кредиторам, фондовым биржам и органам регулирования всех стран мира.

Возможные выгоды от внедрения МСФО не ограничиваются снижением стоимости капитала и упрощением международных финансовых операций. Преимущества, которые получит широкий круг заинтересованных лиц представлены ниже (табл. 1).

Таблица 1

Преимущества внедрения МСФО для заинтересованных лиц

Для компаний	Для инвесторов	Для государства	Для органов регулирования отчетности в одной стране	Для других заинтересованных лиц
1) повышение качества информации для принятия решений; 2) облегчение доступа к капиталу, в том числе из иностранных источников; 3) снижение стоимости капитала; 4) простота применения единых стандартов отчетности в дочерних компаниях, зарегистрированных в различных странах; 5) упрощение слияний и поглощений; 6) повышение конкурентоспособности.	1) повышение качества информации для принятия решений; 2) укрепление доверия к представленной информации; 3) адекватное понимание рисков и доходности; 4) компании могут быть сопоставлены с аналогичными компаниями.	1) укрепление внутреннего рынка капитала и повышение его привлекательности; 2) облегчение доступа к мировым рынкам капитала; 3) содействие привлечению межгосударственных инвестиций.	1) повышение качества стандартов раскрытия финансовой информации; 2) широкие возможности по привлечению и мониторингу листинга иностранных компаний; 3) повышение качества информации для участников рынка.	1) повышение доверия к профессиям бухгалтера и аудитора; 2) повышение прозрачности компаний за счет улучшения отчетности; 3) улучшение отчетности по новым и иным аспектам бизнеса.

Обобщение мировой практики регулирования бухгалтерского учета и финансовой отчетности, позволяет на сегодняшний день выделить следующие три основные модели учета:

1) **англо-саксонская (англо-американская)** - стандарты финансовой отчетности устанавливаются независимым негосударственным органом (Великобритания, США, Канада, Израиль, Австралия, Нидерланды, Индия). Эта система нацелена на раскрытие в отчетности как можно большего количества существенной информации;

2) **континентальная (европейская)** - стандарты устанавливаются профессиональным органом, в состав которого в числе прочих членов входят представители государственных структур (Франция, Германия, Япония, Австрия, Бельгия, Италия). Система предполагает жесткое регулирование, связь с налоговым учетом. Особенно в Германии, где в регулировании принимают участие государство, банки, где предусмотрено резервирование в этих целях средств на государственном уровне.

1) **командно-административная (южно-американская)** - стандарты устанавливаются го-

сударственными органами (Южноамериканские страны, Северная Корея, Китайская народная республика, бывший СССР).

Россия сделала выбор в пользу МСФО. Уже, начиная с 1993 года бухгалтерский баланс, а с 1996 года - все другие формы финансовой отчетности стали составляться в нетто - показателях, как это принято международными стандартами. Кроме того, с 1995 года при отражении информации в российском бухгалтерском учете и отчетности применяется принятый в международной отчетности принцип начисления.

В рамках вышеуказанной Программы Приказом Минфина № 100 от 28 июля 1994 года было утверждено российское положение по бухгалтерскому учёту «Учетная политика предприятия» (ПБУ 1/94). Названным положением впервые предусматривалось применение международных требований к качеству информации, представляемой в российской финансовой отчетности, в частности: последовательность применения учетной политики, полнота отражения всех фактов хозяйственной деятельности, требование осмотрительности, приоритет экономического содержания хозяйственных операций над их юридической формой.

Важным событием при дальнейшем реформировании бухгалтерского учета и отчетности в России явилось принятие 21 ноября 1996 года основного нормативного акта по бухгалтерскому учету - Федерального закона №129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Названным законом был определен орган, ответственный за проводимую реформу - Правительство Российской Федерации.

Другим документом, отражающим реформирование принципов российского бухгалтерского учета и отчетности при переходе на МСФО, является Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобренная методологическим советом по бухгалтерскому учету при министерстве финансов Российской Федерации и президентским советом Института профессиональных бухгалтеров России 29 декабря 1997 г. В этом документе сформулированы:

- 1) цель бухгалтерского учёта;
- 2) основы организации бухгалтерского учета;
- 3) требования к информации, формируемой в бухгалтерском учете;
- 4) состав информации, формируемой в бухгалтерском учете для внешних пользователей;
- 5) критерии признания активов, обязательств, доходов, расходов и их оценка.

По сути, в Концепции бухгалтерского учета были основные задачи по реформированию российского бухгалтерского учета и отчетности в соответствии с МСФО.

Позднее, 6 марта 1998 года постанов-

лением правительства Российской Федерации № 283 была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности - правовая основа реформы бухгалтерского учета и отчетности. В ней признавалось, что процесс реформирования отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности отстает от общего процесса экономических реформ в России. Целью реформирования называлось приведение национальной системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями международных стандартов финансовой отчетности, а задачи реформы заключались в том, чтобы:

- 1) сформировать систему стандартов учета и отчетности, обеспечивающих полезной информацией пользователей, в первую очередь, инвесторов;
- 2) обеспечить увязку реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями гармонизации стандартов на международном уровне;
- 3) оказать методическую помощь организациям в понимании и внедрении реформированной модели бухгалтерского учета.

В настоящее время в России действуют 20 положений по бухгалтерскому учету (табл. 2).

Также формируют правовую основу реформирования бухгалтерского учета и отчетности при переходе на МСФО такие российские нормативные документы как:

- 1) Приказ Минфина от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;
- 2) Методические рекомендации по составлению и представлению сводной бухгалтерской отчетности, утвержденные приказом Минфина от 30 декабря 1996 г. №112;
- 3) Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию, утвержденные приказом Минфина от 21 марта 2000 г. №29н;
- 4) Методические рекомендации по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций, утвержденные приказом Минфина от 20.05.03 №44н и другие.

В 2004 г. был подготовлен и представлен в Государственную Думу проект федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности». Переход на формирование консолидированной финансовой отчетности на основе МСФО коснется групп связанных между собой компаний (холдингов) во всех отраслях деятельности. Что касается индивидуальной финансовой отчетности организаций, то она будет формироваться согласно требованиям российского законодательства, которые разраба-

Таблица 2

Действующие российские Положения по бухгалтерскому учету (ПБУ)

Номер ПБУ	Название	Номер и дата приказа Министерства финансов РФ	Аналог в МСФО
1/98	Учетная политика организации	60н от 09.12.98	МСБУ(IAS) 1
2/94	Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство	167 от 20.12.94	МСБУ(IAS) 11
3/00	Учет имущества и обязательств, выраженных в иностранной валюте	2н от 10.01.00	МСБУ(IAS) 21
4/99	Бухгалтерская отчетность организации	43н от 06.07.99	МСБУ(IAS) 1
5/01	Учет материально-производственных запасов	44н от 09.06.01.	МСБУ(IAS) 12
6/01	Учет основных средств	26н от 30.03.01	МСБУ(IAS) 16
7/98	События после отчетной даты	56н от 25.11.98	МСБУ(IAS) 10
8/01	Условные факты хозяйственной деятельности	96н от 28.11.01	МСБУ(IAS) 10
9/99	Доходы организации	32н от 06.05.99	МСБУ(IAS) 1
10/99	Расходы организации	33н от 06.05.99	МСБУ(IAS) 1
11/00	Информация об аффилированных лицах	5н от 13.01.00	МСБУ(IAS) 28
12/00	Информация по сегментам	11н от 27.01.00	МСБУ(IAS) 14
13/00	Учет государственной помощи	92н от 16.10.00	МСБУ(IAS) 20
14/00	Учет нематериальных активов	91н от 16.10.00	МСБУ(IAS) 38
15/01	Учет кредитов и займов и затрат на их обслуживание	60н от 02.08.01	МСБУ(IAS) 23
16/02	Информация по прекращаемой деятельности	66н от 02.07.02	МСФО (IFRS) 5
17/02	Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы	115н от 19.11.02	МСБУ(IAS) 38
18/02	Учет расчетов по налогу на прибыль	114н от 19.11.02	МСБУ(IAS) 12
19/02	Учет финансовых вложений	126н от 10.12.02	МСБУ(IAS) 32, 39 МСФО (IFRS) 3
20/03	Информация об участии в совместной деятельности	105н от 24.11.03.	МСБУ(IAS) 31

тываются уже в течение десяти лет в соответствии с принципами, заложенными в МСФО.

Ожидается, что различия в представляемой крупными и малыми организациями финансовой отчетности будет заключаться в том, что если малому предприятию в большинстве случаев достаточно будет представить отчетность в виде двух форм - баланса и отчета о прибылях и убытках, то для средних и крупных предприятий необходимо представление информации в виде пяти форм годовой отчетности. Причем их финансовая отчетность должна быть в предусмотренных законодательством случаях подтверждена аудиторским заключением. Что касается

крупнейших организаций, то, конечно, потребуется подробнейшая расшифровка всей существенной информации, включая составление дополнительных таблиц, форм, пояснений.

Таким образом, в настоящее время в России сформированы законодательные основы реформы. На следующем этапе реформирования предстоит работа по уточнению российских стандартов в связи с пересмотром и реформированием самих МСФО.

В рамках Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО было организовано международное сотрудничество для обмена опытом.

В апреле 1997 г. в России был создан **Институт профессиональных бухгалтеров (ИПБ)** - некоммерческое партнерство, учрежденное высшими учебными, научными и общественными организациями. ИПБ России объединяет аттестованных профессиональных бухгалтеров и аудиторов, которые, в свою очередь, представляют собой руководителей и ведущих специалистов бухгалтерских служб предприятий и организаций, аудиторских и консалтинговых служб, профессорско-преподавательский состав в области бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита различных учебных заведений, специалистов финансового менеджмента. Вместе с решением других задач ИПБ занимается вопросами внедрения в российскую практику МСФО в соответствии с Программой реформирования российского бухгалтерского учета и отчетности. В ноябре 2001 года ИПБ России вступил в Международную федерацию бухгалтеров (IFAC) и в настоящее время является действительным членом этой международной организации.

Российский ИПБ, внедряя зарубежный опыт подготовки квалифицированных специалистов по бухгалтерскому учету и отчетности, с 1996 года проводит аттестацию профессиональных бухгалтеров с целью подтверждения российским бухгалтерским сообществом профессионального уровня своих представителей.

В феврале 1998 г. был открыт Международный центр реформы бухгалтерского учёта (МЦРБУ). Это

неправительственная некоммерческая организация, в которую входят представители российских министерств и ведомств: Министерства финансов, Центрального Банка, Федеральной Комиссии по ценным бумагам, Госналогслужбы, Госкомстата и других ведомств. МЦРБУ выполняет роль связующего звена между МСФО и российскими профессиональными организациями и регулирующими органами.

Опыт аттестации специалистов финансовой сферы имеется в большинстве развитых стран, например, в США проводится аттестация и выдача по результатам аттестации диплома **Certified Public Accountant (CPA)**. Этот диплом подтверждает квалификацию специалиста в области американских национальных стандартов учета и отчетности – US GAAP.

Наиболее известным международным сертификатом в финансовой сфере является диплом, выдаваемый международной организацией Великобритании - **The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)**. В состав четырнадцати экзаменов, сдаваемых соискателями письменно на английском языке при получении диплома ACCA, входят два экзамена по МСФО (бумаги 2.5 и 3.6). С 2004 г. организация ACCA проводит аттестацию российских специалистов на русском языке по МСФО и по результатам аттестации выдает диплом с названием «ДипИФР».

Очевидно, что успешное реформирование российского бухгалтерского учета и отчетности при переходе на МСФО и дальнейшее практическое применение МСФО в России возможно только при наличии достаточного количества дипломированных в этой области специалистов. В связи с этим руководству российских компаний следует уделять внимание повышению уровня квалификации своих специалистов, стимулируя их к получению признанных во всем мире дипломов в области МСФО.

Литература:

1. Аверчев И. В. МСФО. Практика применения. – М.: Эксмо, 2008 г.
2. Агеева О. А. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Бухгалтерский учет, 2008 г.
3. Жарылгасова Б.Т. Суглобов А.Е. Анализ финансовой отчетности: Принципы анализа финансовой отчетности; Аудит финансовой отчетности; Международные и российские стандарты финансовой отчетности: Учебник для вузов. – М.: КноРус, 2006
4. Шнейдман Л. З. Как пользоваться МСФО. – М.: Бухгалтерский учет, 2003 г.
5. Щадилова С. Н. Особенности ведения бухгалтерского учета с применением МСФО. – М.: Дело и Сервис, 2007 г.

Методические рекомендации по применению системы сбалансированных показателей в управлении логистическими предприятиями (Balanced ScoreCard)

146 страниц, 12 рисунков и 18 таблиц

Методические рекомендации предназначены для логистических компаний, под которыми понимаются предприятия, оказывающие логистические услуги на коммерческой основе. В современных условиях предприятию необходимо иметь систему показателей оценки логистики, которая свяжет миссию и бизнес-стратегию с конкретными задачами и операционными планами на основе контроля над логистическими затратами. Одним из актуальных подходов к решению проблемы оценки эффективности логистической деятельности подразделений компании является использование системы сбалансированных показателей (Balanced ScoreCard).

По вопросам приобретения обращайтесь в институт «ИТКОР»
Тел.: 152-86-94, 152-86-88, факс: 152-18-23
E-mail: sales@itkor.ru

www.itkor.ru
(<http://www.itkor.ru/marketing/describe/113.phtml>)

Особенности и принципы управления городскими инвестиционными программами на основе проектного подхода

Peculiarities and principles of municipal investment programmes management on the base of planning approach.

Ф.И. Рагимов, к.э.н., доцент
Института бизнеса в строительстве
и управления проектом Государственного
университета управления

The candidate of Economics Science,
the associate professor Ragimov F.I.
State University of Management
Institute of Business in Civil Engineering and Project
Management.

Аннотация

На основе городской инвестиционной программы реализуются крупные строительные объекты. Наиболее предпочтительный вариант реализации Программы – проектный подход. Автор рассмотрены особенности управления городскими инвестиционными программами на основе проектного подхода.

Annotation

Large-scale construction projects are implemented on the base of municipal investment programme. More preferable variant of this programme implementation is planning approach. The author has considered the peculiarities of municipal investment programmes management on the base of planning approach.

Особенности управления городскими инвестиционными программами на основе проектного подхода определяются следующими группами факторов:

- особенностями современного этапа развития инвестиционной деятельности в городах России, при которой государство является партнером (участником) проектов и программ, реализуемых на коммерческой основе;
- отсутствием необходимого нормативно-правового обеспечения, неурегулированностью и спецификой административно-хозяйственных отношений между федеральными и муниципальными органами власти, между общественными и государственными структурами, а также коммерческими организациями, вовлекаемыми в Программу;
- особенностями городского строительства, для которого характерна ограниченность территории, исключительно большая историческая значимость отдельных территорий и объектов, насыщенность территории объектами инженерного, инфраструктурного характера;
- отсутствием в Правительственных органах управления специализированных структур по управлению городским портфелем инвестицион-

ных программ и проектов, квалифицированных специалистов-менеджеров по управлению проектами, заинтересованности госслужащих;

- коммерческой направленностью городских инвестиционных программ (проектов). В условиях дефицита бюджетных средств их реализация возможна только на условиях государственно-частного партнерства, что требует формирования особой системы взаимоотношений государства и коммерческого сектора, обуславливает необходимость использования иных механизмов и схем управления, дополнения существующей административной системы профессиональными проектными структурами на исполнительном уровне, уровне отдельных городских территорий (зон), объектов, бизнес-процессов при усилении стратегического аспекта управления Программой со стороны государства в целом, а также решение вопросов передачи государственных функций по управлению проектами Программы, а также имущественных и неимущественных прав в управление профессиональным коммерческим управляющим компаниям;

- необходимостью совмещения различных стадий реализации городской инвестиционной Программы как между собой, так и с другими

Программами города, что с самого начала обуславливает необходимость управления несколькими параллельными процессами и проектами;

- особенностями конкретной городской инвестиционной программы, той организационно-правовой формой реализации проектов, которые входят в Программу;

- основными характеристиками проектируемых объектов (территорий) городских инвестиционных программ, значением конкретного объекта (территории) в системе городского хозяйства;

- особыми требованиями, которые предъявляются к городским объектам Программы по категории; технико-эксплуатационным параметрам; структуре объектов; экологическим и другим нормативам. При строительстве и реконструкции объектов на территории России должны быть учтены не только федеральные, но и городские нормы и правила;

- спецификой процесса проектного управления, который распадается на две составляющие: проектно и объектно-ориентированные процессы - собственно создание городского объекта (объектов) и процесс управления созданием объекта (объектов) и его (их) эксплуатацией.

Согласно мировой практике, реализация сложных частно-государственных проектов с длительными сроками окупаемости, к которым относится городская инвестиционная программа, должна осуществляться на принципах проектного управления с обеспечением сквозной технологии управления программой на всех стадиях жизненного цикла в рамках интегрированной системы управления, обеспечивающей эффективность проектно-ориентированной деятельности. Создание такой системы необходимо для того, чтобы выполнение каждого проекта Программы, гарантировано приводило к удовлетворению потребностей (целей, требований и ожиданий) всех ее участников, достижению целей Программы в целом.

Исходя из методологии проектного управления и особенностей городских инвестиционных программ как объекта управления, система управления Программой должна строиться на следующих основных принципах:

1. Целостность управления. Создаваемая система управления ГИП должна обеспечить процесс по увязке программных мероприятий по созданию объектов (проектов, предусмотренных Программой) с действующей системой городского управления на территориальном и функциональном уровнях, а также с внешними участниками, деятельностью по формированию новых потребительских продуктов, материально-техническому, информационному и другому обеспечению. При этом, система управления ГИП должна быть направлена на достижение запланированных целей, как заказчиков, так и всех участ-

ников при ее выполнении в минимальные сроки, с наилучшим качеством в рамках ограниченного бюджета. Цели и задачи Программы, как правило, определены в соответствующих постановлениях города, выражены в количественных и качественных показателях.

2. Системность управления означает, во-первых, то, что создаваемая система управления должна учитывать интересы всех участников Программы, создание механизмов их мотивации, стимулирования и взаимной ответственности; во-вторых, должна обеспечивать рассмотрение всех компонентов окружения проектов ГИП, их взаимодействия и взаимовлияния, включая нормативно-законодательную среду, рынок инвестиций и сферу финансов, сферу обеспечения, рынок средств производства, рынок сбыта, социальную сферу, экологию и др.

3. Комплексность управления. Управление Программой – интегрированный процесс, состоящий из совокупности взаимосвязанных процессов, а именно действий и процедур, связанных с реализацией следующих функций управления:

- управление территорией реализации Программы и ее территориальными сегментами (зонами, маршрутами);

- управление строительством и эксплуатацией объектов;

- управление имущественными и неимущественными правами города;

- управление качеством территории и качеством производимого продукта (общие требования, технические условия, нормативы, нормы и стандарты, критерии оценки объектов, специальные требования и рекомендации к объектам, организациям, обслуживающим потребителей продуктов и услуг и др.);

- управление продолжительностью (бюджет времени, сроки реализации проектов и мероприятий Программы);

- управление стоимостью (финансовый и материальный бюджеты);

- управление персоналом (подбор и подготовка кадров, организация работы, сертификация);

- управление информацией и коммуникациями (мониторинг и прогнозирование хода работ и результатов);

- управление контрактами (контракция исполнителей, соисполнителей и др.);

- управление риском (снижение уровня рисков и неопределенности в Программе).

Каждая управленческая функция реализуется через процессы управления: планирование, исполнение и регулирование, контроль и анализ, мотивация.

Для достижения комплексности управления и полноты реализации управленческих функций необходимо обеспечить:

- охват всех функций, составляющих содержание управления Программой, и установить степень их соответствия целям и задачам;

- комплексность реализации каждой функции по видам деятельности, стыковку функций при их реализации различными исполнителями и трудоемкость выполнения функций с учетом равнонапряженности труда;

- анализ процедуры реализации каждой функции с целью совершенствования технологии ее выполнения.

4. Многообъектность (многопроектность) управления. Объектом управления выступает Программа, которая представляет собой пакет проектов и мероприятий, охватывающих все стадии ее реализации.

Объектом управления Программы могут быть: проекты строительства и реконструкции различного рода объектов; бизнес-процессы, основанные на получении доходов от эксплуатации объектов и продажи продуктов и услуг; территория реализации Программы; собственность города в виде земельных участков, объектов, имущества, долей акций в акционерных обществах, ценных бумаг; организации и предприятия.

В рамках ГИП может предусматриваться выделение «ведущей» группы объектов, которые являются системообразующими для формирования программного продукта и качественного обслуживания потребителей. Именно эти объекты являются ядром Программы. Их расположение и целевая направленность не должны зависеть от конъюнктуры территориальных интересов, в совокупности они должны сохранять целостность городского комплекса, самодостаточного для обеспечения потребностей потребителей. Данные объекты создаются и развиваются как правило в рамках специальной системы управления городом.

5. Стадийность (этапность) управления. Программа и входящие в ее состав проекты проходят весь жизненный цикл.

Каждый проект независимо от его сложности и объема работ, необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные состояния – фазы (стадии, этапы) проекта: от состояния, когда «проекта еще нет», и до состояния, когда «проекта уже нет».

Промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации называется проектным циклом (или «жизненным циклом проекта»).

Существует множество определений понятия «жизненный цикл проекта». Наиболее часто данное понятие формулируют следующим образом. Жизненный цикл проекта (Project Life Cycle) – это полный набор последовательных фаз (стадий, этапов) проекта, название и число которых определяется исходя из технологии

производства работ и потребностей контроля со стороны организации или организаций, вовлеченных в проект.

Универсального подхода к разделению процесса реализации проекта на фазы (стадии, этапы) не существует.

Фазы (стадии, этапы) жизненного цикла проекта могут различаться в зависимости от сферы деятельности и принятой системы организации работ. Однако у каждого проекта можно выделить начальную стадию, стадию реализации проекта и стадию завершения работ по проекту.

У большинства авторов «жизненный цикл» определяется совокупностью ступеней развития проекта.

Проекты в нефтяном и газовом бизнесе разбивают цикл жизни проекта на следующие стадии: концепция, ТЭО, проектирование, реализация, внедрение, сопровождение. Например, в проектах по разработке программного обеспечения часто выделяются такие стадии как осознание потребности в информационной системе, формулирование требований, проектирование системы, кодирование, тестирование, эксплуатационная поддержка. Однако наиболее традиционным является разбиение проекта на четыре крупных этапа: инициация проекта, планирование, осуществление (исполнение и контроль) и завершение.

Специалисты считают, что решая для себя задачу выделения фаз (стадий, этапов) проекта, участники проекта могут руководствоваться своей ролью в проекте, своим опытом и конкретными условиями выполнения проекта. По мнению автора, деление проекта на фазы может быть самым разнообразным – лишь бы такое деление выявляло некоторые важные контрольные точки («вехи»), во время прохождения которых просматривается дополнительная информация и оцениваются возможные направления развития проекта.

Концепция жизненного цикла проекта исходит из необходимости организации единого неразрывного процесса достижения цели проекта.

На основе анализа и сопоставления различных точек зрения различных авторов представляется целесообразным сформулировать представление о «жизненном цикле» Городской инвестиционной программы как процессе, который программа проходит в своем развитии за определенный период времени (от своего начала до ее принятия), фиксируемых соответствующими городскими нормативными документами (постановлениями, указами и др.).

Автор считает, что жизненный цикл городской инвестиционной программы должен включать прединвестиционный этап, инвестиционный этап (строительство, реконструкция, модернизация, расширение), этап эксплуатации, этап

закрытия (ликвидации). Проекты (объекты) программы, как правило, находятся на разных стадиях реализации. Поэтому для управления реализацией на разных этапах Программы целесообразно создание и применение различных типов организационных структур управления. Для организации координации и взаимодействия проектов в рамках Программы целесообразно формирование специализированных органов управления проектного типа, осуществляющих оперативное управление, сбор информации, контроль, планирование, подготовку и принятие решений, разрешение открытых вопросов и т.д.

Срок их деятельности ограничивается временем получения запланированных результатов Программы до момента передачи новых и реконструированных объектов в эксплуатацию, после чего возможен переход на типовую, функциональную структуру управления уже созданными объектами.

Функционирование объектов на территории, отнесенной к Программе, не изменяет административно-территориальной и отраслевой схем государственного управления.

Различные по отраслевой направленности и технологиям бизнес-процессы определяют необходимость сочетания «территориального» принципа управления с «отраслевым» с учетом многоукладной структуры собственности. При этом управление системой имущественных и земельных объектов федеральной, городской и коммерческой собственности сохраняется за собственниками.

6. Многоуровневость управления. Система управления Программой является многоуровневой и может включать несколько уровней управления. Так, например, система управления ГИП в г. Москве является четырехуровневой:

- Правительство Москвы;
- Административный округ;
- территория Программы;
- организации и предприятия – участники Программы.

При многоуровневости управления Программой требуется установление обоснованного соотношения централизованного и децентрализованного управления инвестиционно-строительной деятельностью с четким разделением компетенции, функций и ответственности каждого уровня управления. При этом управление инвестиционной составляющей требует большей централизации, а управление реализацией проектов – большей децентрализации.

7. Многоконтурность управления. Система управления должна иметь два взаимодействующих контура: административного управления и управления инвестиционной и коммерческой (хозяйственной) деятельностью на территории (объектах) реализации Программы.

С целью исключения сложных взаимоотношений участников Программы с государственными подразделениями и службами административных округов, на территории которого реализуется Программа, а также организациями городского и государственного уровней управления, система управления Программой должна строиться на принципах децентрализации по бизнес-процессам, что предполагает наличие соответствующих структур по их управлению.

Формирование для управления инвестиционно-строительными программами и проектами на период их осуществления специальных организационных структур на всех уровнях управления в рамках существующих или вновь создаваемых организаций.

8. Многоукладность собственности на территории реализации Программы и сочетание территориального принципа управления с отраслевым. Управление охватывает различные компоненты Программы (архитектурно-строительную, транспортную, коммунальную, природоохранную, сферу услуг и торговли и т.д.), учитывает интересы различных собственников, арендаторов и других участников и исполнителей Программы, приоритетность целей и задач Программы.

Функционирование объектов на территории, отнесенной к Программе, не изменяет административно-территориальной и отраслевой схем государственного управления.

Различные по отраслевой направленности и технологиям бизнес-процессы определяют необходимость сочетания «территориального» принципа управления с «отраслевым» с учетом многоукладной структуры собственности. При этом управление системой имущественных и земельных объектов федеральной, городской и коммерческой собственности сохраняется за собственниками.

9. Государственная поддержка. Создание благоприятных условий в финансово-кредитной и налоговой политике, обеспечивающих повышение инвестиционной активности и эффективности участников Программы. Оказание государственной поддержки развитию отдельных отраслей и обеспечению их конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках. Установление разумного соотношения доли государственной собственности для обеспечения выполнения функций государства в социально-экономическом развитии города и обеспечении его безопасности.

10. Стандартизация управления. Работа в рамках определенных ограничений, стандартов, требований и рекомендаций означает гарантированный уровень качества выполнения проектов, работ и услуг в рамках Программы. Поэтому в основе системы управления реализацией Про-

граммой должны лежать стандарты управления, разработанные в соответствии с международными требованиями и стандартами, адаптированные к особенностям деятельности на территории реализации Программы и специфике реализуемых проектов, продуктов и услуг.

Планирование, организация и исполнение проектов и мероприятий должны опираться на использование единых стандартов отчетности и информационного обеспечения участников Программы. Действия участников Программы должны быть регламентированы в соответствии с их ролями и фазами реализации проектов и подкрепляться принятыми в рамках единых стандартов методиками, инструкциями, шаблонами документов, инструментарием.

Создание системы управления Программой в соответствии с международными стандартами закладывает основу для будущего развития объектов Программы и позволяет обеспечивать высокое качество бизнес-процессов и предоставляемых услуг.

11. Эффективность управления. Создание адекватных рыночной экономике методов и форм организации и управления Программами, переход к профессиональному управлению проектами с использованием всей гаммы методов и средств. Главное отличие проектного управления от традиционного – функционально-ориентированного состоит в ориентации на эффективность управления. Эффективность управления подразумевает рациональное соотношение доходов и расходов, использование специальных методов расчета эффективности проектов и Программы в целом, оценки деятельности ее участников.

Эффективность управления Программой может быть повышена с помощью методов и приемов управления, формирования надежных обратных связей, обеспечения своевременности и полноты информации, учета социально-психологических качеств и интересов участников Программы и др.

12. Профессионализм. Принцип профессионализма заключается в привлечении к управлению Программой профессиональных участников рынка - Управляющих компаний и проектных менеджеров.

Для эффективной работы управляющих проектов должны быть созданы определенные условия, позволяющие в полной мере реализовать их возможности. Для этого требуется, чтобы существующие по отдельности методические, информационные, инструментальные и иные средства, необходимые для управления Программой и проектами, были объединены в информационно-управляющую систему, в рамках которой задачи Программы решались бы с наибольшей эффективностью.

13. Мобильность и адаптивность. Этот принцип определяет способность системы управления Программой реагировать на изменения внешней среды, которая проявляется через постоянную трансформацию на основе стратегического планирования развития городского хозяйства и организации управления, а также адаптироваться к меняющимся условиям хозяйствования в условиях рынка. Система управления должна развиваться по мере перехода к реализации очередной стадии развития объекта управления, расширения состава и изменения содержания задач управления.

Установленные автором принципы, механизмы, особенности формирования и управления городскими инвестиционными программами должны лечь в основу рыночной системы регулирования процесса реализации городских инвестиционных программ. Однако, данная теоретическая база, по мнению автора, должна быть дополнена методическими материалами по одному из ключевых вопросов, касающихся взаимоотношений основных участников городской инвестиционной программы, а именно методическим подходом по согласованию их экономических интересов, инструментарием по определению экономически обоснованной доли города в совокупном объеме инвестиционных ресурсов, направляемых на реализацию ГИП, методикой по оценке эффективности их взаимодействия и др.

Литература:

1. Тарасевич Е.И. Оценка недвижимости. – С.-Пб.: Изд-во СПбГТУ, 1997, - 422 с.
2. Тарасевич Е.И. Финансирование инвестиций в недвижимость – С.-Пб.: ГТУ, 1996. – 235 с.
3. Мазур И.И., В.Д. Шапиро, Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. Учебное пособие. - М.: Экономика, 2001. – 576 с.
4. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): Учебник /А.Г.Грязнова, М.А.Федотова, М.А.Эскиндаров и др.; Институт профессиональной оценки, Национальный фонд подготовки кадров. -М.:Интер-реклама, 2003
5. Руководство для мэра по организации и управлению городским хозяйством. Под общей редакцией проф. Грабового П.Г., проф. Чернышова Л.Н. М.: «Реалпроект», 2004. – 528 с.
6. Сегедин А.А., Томсон А.А. Оценка городских территорий «экономика строительства», 1968, №4, стр.43-45.
7. Управление проектом. Основы проектного управления / Под. ред. М.Разу, Ю.В. Якутина. – М.: КноРус, 2007 г.

Методы привлечения долгосрочного финансирования для реализации инвестиционных проектов

Methods of long-term financing attraction for investment projects implementation

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

Torosov I. E.
The consultant dealing with investment projects
in "KIT – audit" Ltd.

Аннотация

Проблема привлечения заемного финансирования на длительный срок становится для организаций первоочередной. Но для того, чтобы более детально оценить масштабы проблемы привлечения заемного финансирования интересно рассмотреть точку зрения банковского сектора экономики на проектное финансирование. В статье представлены методы привлечения долгосрочного финансирования для реализации инвестиционных проектов.

Annotation

The problem of loan financing mobilization for a long period of time becomes top priority for companies. But to scrutinize the scales of this problem it's important to consider the viewpoint of banking sector of economy for planning financing. Methods of long-term financing attraction for investment projects implementation are given in this article.

В настоящее время большинство крупнейших коммерческих банков мира направляют значительную часть денежных средств на кредитование инвестиционных проектов, причём не только как участники, но и как организаторы проектного финансирования. Такая ситуация обусловлена возможностью для банков получить большую прибыль, а также улучшить собственный имидж на мировом финансовом рынке. Для российских банков данное направление деятельности является сравнительно новым. Пока отсутствует практический опыт в этой области, что заставляет осторожно и внимательно изучать все условия крупного инвестирования проектов, с учетом высоких рисков их реализации.

Эксперты затрудняются оценить объем рынка проектного финансирования в России. Данные ЦБ касательно объема рынка проектного финансирования не публикуются, так как многие банки не показывают реальную структуру сделки по проектному финансированию. Сегодня многие банки, которые декларируют наличие в их портфеле договоров проектного финансирования, на самом деле кредитуют инвестиционные программы своих акционеров, называя это проектным финансированием. На самом деле банк в данном случае выступает лишь пассивным посредником, он просто перекладывает меру ответственности за реализацию проектов и возврат средств на своих акционеров, оставляя для себя функцию операционного обслуживания кредитов. Пока объемы рынка проектного финансирования в РФ не очень велики, хотя положительная динамика роста налицо. В целом подразделения, занима-

ющиеся проектным финансированием, есть в каждом банке первой двадцатки по активам в России, объем выданных кредитов на принципах проектного финансирования составляет 10 -15% от портфеля корпоративного кредитования.

В статье будет рассмотрен опыт частного крупного российского банка в продвижении нового продукта: «Проектное финансирование». Банком было принято решение дополнить продуктовую линейку новой услугой «Проектное финансирование» в 3 квартале 2006 года. Банк успешно развивается и является одним из лидеров российского рынка банковских услуг. По объему корпоративного финансирования банк входит в первую десятку банков РФ. Акционерами Банка была поставлена задача добиться аналогичной доли рынка по продукту: «проектного финансирования» в течение 3 лет. В целом можно сказать, что актуальность рассматриваемых вопросов совершенствования проектного финансирования, обусловленных российской спецификой в деле достижения баланса интересов различных хозяйствующих субъектов, включая банки, а также своеобразием «поля» их деятельности, очень высока.

Перед командой менеджеров стояла задача развития нового банковского продукта с «нуля», оценки возможности и рисков его продвижения на рынке в текущих законодательных, финансовых реалиях российского финансового рынка. Проектное финансирование давно уже зарекомендовало себя как вполне успешный метод привлечения средств для финансирования крупномасштабных и капиталоемких проектов в случа-

ях, когда страновые риски и риски неисполнения обязательств контрагентами лишают привлекательности более простые, но менее надежные структуры. Однако пока существует множество факторов, ограничивающих рейтинги проектного финансирования в России.

В оценке рисков немаловажную роль играет отраслевая специфика и хозяйственная специализация страны и регионов. Так для добывающей промышленности и соответствующей сырьевой переработки характерно высокое значение сочетания природных и социально-экономических факторов развития. Первые выражаются в России, как правило, в специфике северных климатических условий, вторые – разноплановостью региональных стратегий вхождения в рыночные отношения. К тому же, проекты развития сырьевого сектора хозяйства отличаются высокой капиталоемкостью и длительными сроками окупаемости.

Место России в пятерке наиболее привлекательных для инвестиций стран явилось результатом высокого уровня доходности капиталовложений в проекты топливно-энергетического, металлургического и пищевого комплексов, где сосредоточены значительные производственные и трудовые активы. Немаловажное значение играет геополитическая роль России, как связующего звена между Европой, Азией и Америкой. Последнее обстоятельство делает особо привлекательными проекты инфраструктурного развития.

Сегодня реальный сектор экономики начал предъявлять спрос на «длинные» деньги, то есть испытывать реальную потребность в кредитах сроком на 3-7 лет с льготным периодом по выплате процентов. Однако первая проблема, с которой столкнулся банк в процессе предоставления клиентам новой банковской услуги, заключалась в обеспечении «длинными» пассивами банковской системы. У российских коммерческих банков «долгосрочных» денег почти нет. На рынке не хватает и финансовых организаций, способных привлекать длинные (на 15-20 лет) деньги западных пенсионных фондов. Большая часть вкладов физических лиц приходится на депозиты сроком до 1 года, а остатки на депозитных счетах юридических лиц и вовсе незначительны, в последнее время они оскудели также по причине возникших проблем с налогообложением. Кроме того, у банков существует высокий риск использования этих средств для долгосрочных кредитов.

В виду несовершенства банковского законодательства, которое допускает изъятие средств со срочных вкладов до истечения срока договора, а также общей неустойчивости макроэкономической ситуации в стране, остатки на срочных и сберегательных счетах физических лиц подвержены высоким конъюнктурным рискам и не могут служить абсолютно надежным источником инвестирования. Следовательно, банковская система реально нуждается в более устойчивых пассивах и новых механизмах удовлетворения потребности в «длинных» деньгах, которые предусматривали бы возможность поддержания льготной процентной ставки хотя бы в первый период реализации инвестиционного проекта.

Очевидным способом решения данной проблемы могло стать привлечение требуемых средств через рынок ценных бумаг, что предполагает выход банков на фондовый рынок со своими собственными обязательствами. Облигации банковской системы априори являются более надежными, чем небанковского сектора, потому что банкам присуща большая открытость, а внутри системы действует строгий контроль над движением средств. Снижение стоимости кредитных ресурсов в таких условиях возможно только посредством участия государственных органов в дотировании процентной ставки по инвестиционным проектам, а также путем предоставления государственных гарантий.

Однако решение проблемы капитализации банковской системы путем эмиссии и размещения акций банков сегодня вряд ли может быть признано удовлетворительным. Как показывает практика, в настоящее время интерес к акциям коммерческих банков незначителен и обусловлен, как правило, тремя причинами.

Во-первых, они приобретаются крупными корпорациями с целью превращения коммерческих банков в собственные расчетные центры с особыми схемами обслуживания финансовых потоков.

Во-вторых, интерес к приобретению акций банков проявляют другие банки, чаще всего зарубежные Банки, ориентированные на трансформацию этих банков в собственные филиалы.

В-третьих, скупка акций банка представляет собой относительно дешевый способ приобретения банковской лицензии без дополнительных административных и организационных издержек деятельности. Последние две причины напрямую связаны с переделом собственности в банковском секторе.

Серьезной альтернативой облигациям могли бы быть банковские векселя. Но в связи с их выпуском и обращением реально возникает проблема их ликвидности. Одним из видимых на сегодня способов повышения ликвидности векселей может стать использование их в качестве платежного средства для обслуживания безналичного оборота. В условиях недостатка безналичной денежной массы это позволило бы одновременно решить другую проблему - наполнения экономики необходимыми платежными средствами без дополнительной денежной эмиссии.

Следует отметить, что эндогенная эмиссия квазиденег вполне соответствует международной практике США, Германии, Англии, где банки успешно реализуют стратегию так называемых «управляемых пассивов» (liability management), теоретическое осмысление которой можно найти в работах английских экономистов В. Чик и Ш. Дау. В то же время использование векселей в качестве средств платежного оборота порождает другую проблему - разработки механизма дробления векселей, то есть замены векселя крупного номинала векселями мелких номиналов.

Ликвидность векселей и других обязательств банков может быть обеспечена также через механизм двойной котировки, то есть посредством установления высокого спреда между ценой покупки и продажи, од-

нако это требует высокой доходности к погашению векселей, что вряд ли «потянет» банковская система и реальный сектор, в обеспечение обязательств которого в предлагаемом нами варианте осуществляется эмиссия векселей. И, наконец, ликвидность векселей может быть обеспечена через механизм солидарной ответственности и перекрестных гарантий коммерческих банков.

Роль центра, на базе которого могли бы быть разработаны такие механизмы, могла бы взять на себя Ассоциация российских банков, однако она пока не располагает эффективными инструментами согласования внутренних интересов.

Другим способом решения проблемы является учреждение небанковских кредитных организаций, в рамках которых разрабатывается механизм обмена коррсчетами коммерческих банков для совместного управления пассивами. В рамках этой схемы возможна также разработка механизмов интеграции небанковской кредитной организации с фондовым рынком в плане перекрестного гарантирования банковских обязательств.

Другим фактором, влияющим на проблему привлечения долгосрочных финансовых ресурсов для инвестирования в проекты, стал высокий уровень монополизации банковской системы, который стал реальной угрозой для выживания коммерческих банков в условиях неравной конкуренции с монополизированным банковским сектором. Не секрет, что сегодня на три крупнейших банка с высокой долей государственного участия приходится более 90% всех частных вкладов. Монополия Сбербанка РФ на ресурсы, привлекаемые от населения, обусловленная традициями и участием в капитале этого банка органов государственного управления.

Естественная монополия Сбербанка на рынке частных вкладов имеет не менее разрушительные последствия, чем монополия Газпрома на товарных рынках. Она является причиной низкой стоимости ресурсов, привлекаемых в систему Сбербанка, которая при условии значительного объема банковских операций и достигаемой экономии на масштабе при кредитовании крупных клиентов, позволяет получать более высокие доходы, чем частных банках и создает дополнительный потенциал устойчивости. Низкие проценты по частным вкладам поддерживаются благодаря укоренившемуся в сознании обывателей мнению, что у Сберегательного банка РФ имеются особые государственные гарантии по вкладам, которых на самом деле нет.

Выбор между риском и доходностью в настоящем российском обществе с его десятилетней историей потрясений в банковской сфере решается в пользу более «надежного», но менее доходного Сбербанка. В банковской системе наметилась устойчивая деформация: в то время как у большей части банков России ощущается острый недостаток кредитных ресурсов и низкая степень капитализации, у Сберегательного банка России существует реальная проблема размещения избыточных свободных ресурсов. Эти ресурсы через систему межбанковского кредитования и прямую покупку Сбе-

регательным банком облигаций коммерческих банков могли бы быть направлены на кредитование российской экономики.

Более радикальной мерой могло бы стать законодательное ограничение функций Сберегательного банка РФ на операции с юридическими лицами - нефинансовыми корпорациями. Запрет на кредитование и обслуживание этих юридических лиц высвободил бы огромные ресурсы, которые Сбербанк смог бы продать на рыночных условиях прочим коммерческим банкам, например, предоставить их в виде межбанковских кредитов под залог обязательств, а в перспективе, после увеличения капитала коммерческих банков - обменять их на акции банковской системы. При этом автоматически сохранилось бы особое положение Сбербанка в банковской системе России, но «мягко» ликвидировалась его монополия на кредитные ресурсы.

Во-первых, до недавних пор бюджетная система страны действовала в условиях хронического дефицита, и поэтому она работала в одном направлении: бюджетная система через собственные обязательства выкачивала средства из национальной экономики. Теперь ситуация в стране изменилась коренным образом. Управление пакетом обязательств банковской системы позволяет решать одновременно две проблемы: осуществлять эффективное балансирование бюджетной системы и управлять денежными потоками.

Во-вторых, банковская система, по сути, поменялась на противоположную: она разработана и реализуется не с целью финансирования бюджетного дефицита, а, наоборот, для финансирования реального сектора за счет неработающих остатков бюджетных средств. При безусловном подключении к данной схеме управляющих системой казначейства автоматически будет обеспечен и необходимый контроль над движением бюджетных средств.

В неработающем состоянии находятся также средства внебюджетных фондов. В условиях неразвитости рынка ценных бумаг последним особенно сложно управлять своими активами и сохранять капитал в условиях инфляции. В настоящее время обсуждается проблема передачи средств Пенсионного фонда в управление Федеральной Комиссии по ценным бумагам, это могло бы стать первым шагом на пути интеграции денежного и фондового рынков с целью обеспечения реального сектора необходимыми денежными вливаниями.

Третьим потенциальным резервом пополнения ресурсов банковской системы является «черный нал», обслуживающий теневую экономику, размеры которого, по самым скромным расчетам, достигают 40% ВВП. Однако привлечение «черного нала» в банковскую систему сегодня осложняется жесткими инструкциями, касающимися легализации денежного обращения, а также эффективно выполняемой им функции выведения части экономики из сферы налогообложения.

И, наконец, большие потоки денежных средств в России проходят через систему почтовой службы, что совершенно не соответствует международной практи-

ке. В настоящее время обсуждается законопроект о государственной почтовой системе, предполагающий передачу ее в собственность ЦБР и РКЦ. В случае радикального решения проблемы ЦБР смог бы через систему почтовой службы принимать вклады населения и пересылать их на корреспондентские счета любого банка, что также способствовало бы пополнению ресурсов коммерческих банков, а также обеспечило бы требуемую интеграцию банковской системы.

В сложившейся на сегодняшний день ситуации только 5-10% финансовых потоков, по оценкам специалистов, проходит через систему коммерческих банков. Иными словами, деньги в нашей экономике есть, но они находятся в нерабочем состоянии. Реально существует проблема управления денежными потоками с целью их эффективной аккумуляции и направления по каналам, предназначенным для пополнения кредитных ресурсов экономики. Посредником в управлении денежными потоками мог бы стать рынок ценных бумаг, а аккумуляторами денежных ресурсов - крупные банки, рефинансирующие обязательства малых и средних банков.

В условиях рыночной системы хозяйствования увеличение темпов экономического роста во многом зависит от привлечения банками инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики. Однако инвестиционная активность реального сектора остается пока на низком уровне. Это объясняется высокой стоимостью кредита. Темпы продвижения продукта «проектное финансирование» на рынок не оправдывал ожидания в связи с отказом потенциальных клиентов от дорогих «долгосрочных» кредитов.

Как же решается проблема «долгосрочных» ресурсов для финансирования инвестиционных проектов частными Банками в сложившейся ситуации в России? Если не говорить о финансировании инвестиционных программ своих акционеров, большинство банков решают данную проблему простым замещением долгосрочных источников финансирования на краткосрочное замещение. Предоставляя долгосрочную кредитную линию клиенту, они фондируются по данную сделку, используя краткосрочные деньги привлекаемые на межбанковском рынке или среднесрочные пассивы клиентов, а затем привлекаемые деньги просто замещают следующими краткосрочными ресурсами. И так до наступления полного погашения выданной долгосрочной кредитной линии. Долгосрочное финансирование за счет краткосрочных денег открытого рынка в среднем стоит клиенту на 4% - 6% дороже по сравнению с краткосрочным финансированием на пополнение оборотных средств. Риски связанные с волатильностью на фондовом и денежном рынке Банк закладывает в дополнительную маржу казначейства, которая составляет около 2-3%.

Второй, часто применяемый, способ фондирования под сделки, подобные проектному и торговому финансированию, открытие кредитных линий в зарубежных банках. Российские банки зарабатывают на марже, возникающей между разницей в стоимости ресурсов за границей и на внутреннем рынке. При такой схеме фон-

дирования зарубежные банки устанавливают кредитный риск на отечественный банк. Направление инвестирования данных заемных средств - прерогатива российского банка. Конечно, надо сказать, что данный способ привлечения долгосрочных финансовых ресурсов доступен только крупным отечественным банкам. Долгосрочное финансирование за счет открытых в зарубежных банках кредитных линий в среднем стоит клиенту от 2% до 4% дороже по сравнению с краткосрочным финансированием на пополнение оборотных средств.

Третий способ финансирования долгосрочных проектов в России, применяемый в основной своей массе банками с иностранным капиталом, такими как Raiffeisenbank, UniCredit Bank и т.д., использование плавающей процентной ставки: Libor и Mosprime. Стоимость заемных средств клиента в кредитном соглашении указывается как плавающая ставка Libor, Mosprime и маржа банка. До финансового кризиса 2008 года стоимость данного долгосрочного финансирования обходилась клиенту на 2% - 4% дороже по сравнению с краткосрочным финансированием на пополнение оборотных средств.

Проанализировав рынок и наработки банков конкурентов, автором была разработана принципиально новая схема фондирования и финансирования инвестиционных проектов. Принципиальное отличие данной схемы от традиционно применяемых - привлечение компании одной из стран Европейского союза в качестве генерального подрядчика строительства. Привлечение западного долгосрочного финансирования по данной схеме осуществляется под гарантию АЭК (агентство экспертного кредитования) под контракт заключенный между клиентом и генеральным подрядчиком на оказание строительных услуг (в контракт может быть включена покупка оборудования).

В результате апробации разработанной схемы на ряде проектов, уточнения ее структуры, предлагается концептуальная схема привлечения долгосрочного финансирования инвестиционных проектов.

Предлагается следующая схема финансирования инвестиционных проектов:

1. Заключение договора между Генподрядчиком и Субподрядчиком на оказание строительных услуг (в контракт может быть включена покупка оборудования) – Контракт 1

2). Заключение договора между Генподрядчиком и Заказчиком на оказание строительных услуг (зеркальный договор) – Контракт 2

Условия оплаты: не менее 15% - аванс, 85% - аккредитив (финансирование возможно на 100%). Аккредитив открывается в Банке и исполняется Фондирующим Банком

В качестве аванса могут рассматриваться выполненные работы. Единственное условие АЭК – перечисление суммы не менее 15% на счет Генподрядчика до выпуска аккредитива

3. Предоставление Субподрядчиком Генподрядчику документов, подтверждающих выполненные работы (КС-2, КС-3, счет-фактура), в валюте Контракта 1

4. Предоставление Генподрядчиком документов по аккредитиву в Фондирующий Банк (КС-2, КС-3 переделяются в акты выполненных работ, счет-фактура – в инвойс) в валюте Контракта 2

5. Предоставление Фондирующим Банком межбанковского кредита российскому Банку

6. Предоставление российским Банком кредита Заказчику за счет кредитных средств Фондирующего Банка

7. Перевод средств в Фондирующий Банк для опла-

ты по аккредитиву за счет предоставленного Заказчику кредита

8. Оплата представленных документов Фондирующим банком (зачисление средств на счет Генподрядчика в банке Генподрядчика)

9. Перевод средств со счета Генподрядчика в банке Генподрядчика на счет Генподрядчика в российском Банке, конвертация в валюту Контракта 1

10. Оплата Генподрядчиком услуг Субподрядчика согласно представленным КС-2, КС-3 и счета-фактуры.

Схема финансирования инвестиционного проекта на примере Проекта по строительству



В случае если счета Субподрядчика, Генерального Подрядчика открыты в Банке, расчеты и конвертация по п. 6, 7 проходят день в день.

Одними из основных преимуществ данного финансирования являются:

Прозрачные потоки движения денежных средств в ходе реализации инвестиционного проекта. Четкое отслеживание движения денежных средств не только со стороны отечественного, но и зарубежного банка.

Долгосрочное фондирование проекта и, как следствие, низкая эффективная ставка заемных средств для клиента.

Первую серьезную проверку, применяемый в Банке способ финансирования инвестиционных проектов, прошел в кризис ликвидности в августе – ноябре 2007 года. С проблемой ликвидности российская банковская система столкнулась в августе 2007 года. Большинство коммерческих банков приостановило финансирование клиентов, ссылаясь на отсутствие денег. Банки, в основной своей массе с государственным или крупным частным капиталом, продолжали финансирование в сокращенном объеме и на более дорогих условиях для клиентов. Однако единственным продуктом корпоративного финансирования в анализируемом Банке, который не только не сократил, но и показал высокий темп роста в период кризиса,

стал новый продукт: проектное финансирование. Темп роста объема финансирования благодаря предлагаемой схеме фондирования составил более 40%.

Литература:

1. Гражданский Кодекс РФ
2. Бирюков Д. О некоторых аспектах правового регулирования иностранных инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений в РФ // Хозяйство и право. - М., 2005. - № 4.
3. Болюх А.Я. АО и законодательство об иностранных инвестициях // За-кон. - М.; Известия, 2004. - № 9
4. Когденко В.Г., Мельник М.В. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. – М.: Юнити, 2010
5. Фархутдинова И.З., Трапезникова В.А. Проектное финансирование: основные проблемы, тенденции. ПС Юр. Центра; 2009г.

Особенности процедуры due diligence

Features of due diligence procedure

Богатова Е. Р.

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

Bogatova E.R.

The candidate of economic science, a general director of joint-stock COMPANY «Russian gold», Control-revision presiding of the Russian union of industrialists and businessmen commissioner.

Аннотация

Покупатели и инвесторы перед тем, как заключить сделку оценивают все плюсы и минусы объекта инвестирования, просчитывают риски и собирают достоверную информацию об объекте. Указанные процедуры демонстрируют должную осмотрительность сторон, которая реализуется через рассмотренную в статье процедуру дью дилидженс.

Annotation

Customers and investors before making a bargain estimate all advantages and disadvantages of investing object, count risks and collect reliable information about an object. The indicated procedures demonstrate due circumspection of parties, which will be realized through the procedure of due diligence considered in the article.

И покупатель, и инвестор, перед тем как пойти на сделку, хотят понять и оценить все плюсы и минусы объекта покупки или инвестирования, просчитать риски, а также получить максимально достоверную и проверенную информацию об объекте. Иными словами, стороны демонстрируют должную осмотрительность, реализация которой означает процесс due diligence (дью дилидженс).

Еще лет 7 — 8 назад слова «провести дью дилидженс (due diligence)» вызывали недоумение у всех, кто не сталкивался до этого с иностранными фондами прямых инвестиций. Теперь же, как о само собой разумеющемся при купле-продаже бизнеса, отдельных активов, при сделках слияния, при инвестировании участники сделки договариваются о том, сколько времени потребуется на дью дилидженс, какие вопросы будут в этот период изучаться, как будет организован процесс. Тем самым в деловом обороте укоренилось понимание того, что никто не хочет приобретать кота в мешке или инвестировать в черный ящик. Поэтому в подготовку сделки включается процесс «дью дилидженс».

Чаще употребляют английский вариант этого слова, однако хорош и русский — проверка различных аспектов бизнеса или активов.

Вопросы, изучаемые в процессе «дью дилидженс»

Предмет дью дилидженс зависит от вида планируемой сделки. Например, ряд моментов, исключительно важных при инвестировании в другую компанию, может быть несуществен при полной покупке

этой компании, а те моменты, что важны при покупке 100% бизнеса, не обязательно включать в анализ при покупке основных активов этого бизнеса (например, зданий, оборудования, земли и т. п.).

Пожалуй, наиболее широкий круг вопросов включается в процесс «дью дилидженс» для принятия решения об инвестировании в другую компанию. Тут важно все: насколько реальны ожидания дальнейшего роста и развития компании, насколько достигнутый уровень компании в сочетании с ожидаемыми инвестициями позволит достичь планируемого роста, существуют ли налоговые риски, насколько юридически чисты права собственности на активы компании и права собственности ее владельцев, есть ли уязвимые места, которые потенциальные недружественные захватчики (рейдеры) смогут использовать для захвата или разрушения бизнеса, насколько сильна и устойчива команда менеджеров и т. п. По сути, в ходе дью дилидженс проверяется и подтверждается информация, влияющая на оценку существующего бизнеса, а также выявляются риски, которые опасны для дальнейшего планируемого развития компании. Дью дилидженс при инвестиционных сделках предполагает, как правило, комплексный анализ: финансовый, правовой, технологический, операционный, маркетинговый.

При покупке 100% компании потенциальному покупателю также лучше проверить все вышеперечисленные моменты, однако ряд из них может играть для него меньшую роль, чем для инвестора в партнерском бизнесе. Например, изучая существующий менеджмент компании, построение системы управления, покупателю бизнеса следует больше обращать внима-

ния на такие моменты, как риск потери клиентов из-за возможного ухода ключевых менеджеров или риск создания нынешними собственниками конкурирующего бизнеса, а также оценивать свои возможности по созданию новой команды в приобретаемой компании.

Перспективы развития бизнеса приобретаемой компании для нового потенциального собственника так же важны, как и для инвестора в партнерской компании, однако 100%-му владельцу придется опираться только на свои возможности и планы, в то время как инвестору, если он не приобретает контрольный пакет, важно удостовериться, что команда менеджеров справится с заданиями, а в случае проблем ему удастся договориться с партнером или партнерами о необходимых изменениях.

Если речь идет о приобретении отдельных активов, не организованных как компания (земли, зданий, оборудования и т. п.), то, как правило, предметом процесса «дью дилидженс» становятся:

- проверка заявленных продавцом технических характеристик объекта покупки (площадь и особенности земли, площадь и планировка здания, производительность и возраст оборудования и т. п.);
- проверка чистоты прав собственности на актив и полномочий продавца;
- проверка обременении интересующего актива и рисков возникновения претензий третьих лиц на данный актив (например, залога, наличия предварительных договоров с другими покупателями, судебных исков и т. п.).

Способы проведения дью дилидженс и источники информации

Чтобы получить и проверить информацию и факты в процессе «дью дилидженс», нужно время. И чем более детально и подробно покупатель или инвестор хочет проанализировать нынешнюю ситуацию, прошлое и будущее и оценить риски, тем больше времени для этого потребуется. Детальное изучение влечет за собой и затраты — времени и сил собственных сотрудников, если проверка проводится с помощью своих специалистов, а также финансовых средств, если к проверке привлекаются внешние эксперты-аудиторы, юристы, маркетологи, технические специалисты, психологи и др. Сколько времени и средств целесообразно тратить на дью дилидженс? Ответ на этот вопрос нередко диктует сама жизнь. Например, продавец или компания, приглашающая инвестора, ставят перед потенциальным покупателем или партнером ограничения по времени, то есть хотят, чтобы решение о покупке или об инвестировании было принято в срок не больше месяца (или другого ограниченного промежутка времени). Планируя дью дилидженс, покупатель или инвестор определяет, сколько денег он готов потратить на внешних экспертов, каким сотрудникам он может поручить работу и насколько может полагаться на их мнения и выводы.

В любом случае, полезно придерживаться правила двух шагов, это помогает сэкономить и время, и

деньги. Первый шаг — экспресс-проверка, в ходе которой проверяются самые важные, ключевые, критические для принятия решения факты и документы. Если результаты этой экспресс-проверки удовлетворительны, есть смысл приступить ко второму шагу — более детальной и специализированной проверке.

Представим себе ситуацию, когда потенциальному инвестору предлагается для покупки пакет акций другой компании (компании X). Компания X не является публичной, ее акции не обращаются на фондовом рынке, а инвестору предлагается неконтрольный пакет акций с одновременным обещанием со стороны существующих владельцев и менеджеров быстрого роста компании и хорошей прибыли на вложенный капитал. Предложение заманчиво, и потенциальный инвестор хочет принять решение с должной осмотрительностью. Экспресс-дью дилидженс в этом случае может включать следующие вопросы:

- Действительно ли составленный компанией прогноз объемов продаж, затрат, денежных потоков содержит возможность получения хороших (приемлемых для инвестора) доходов?
- Позволяет ли предлагаемая инвестору доля получить приемлемый доход на вложенный капитал?
- Насколько особенности и перспективы рынка, на котором действует компания (с учетом его объемов, темпа роста, конкурентной среды), позволяют реалистично говорить о достижении планируемых результатов?
- Что представляют собой существующие собственники — потенциальные партнеры, можно ли будет с ними нормально работать и договариваться?
- Что представляет собой команда менеджеров, способна ли она справляться с задачами развития?
- Каково нынешнее финансовое состояние компании, есть ли результаты серьезного аудита, налоговых проверок?
- Каковы текущие и долгосрочные обязательства компании, есть ли претензии со стороны третьих лиц?
- Обладает ли компания четкими правами собственности на свои активы, а собственники — на свои доли или акции компании?
- И что представляют собой эти активы — их основные характеристики, износ, эффективность использования?
- Как инвестору выйти из проекта с ожидаемой прибылью?

В этот список можно, конечно, добавлять еще вопросы, например в зависимости от специфики проекта, однако уже из ответов на выше представленные вопросы для потенциального инвестора вырисовывается достаточно ясная картина привлекательности предложения и рисков его реализации. На этой основе можно определиться, интересно ли для инвестора вхождение в этот проект и при каких условиях. Уяснив это для себя, инвестор может более-менее полно сформулировать условия своего вхождения в проект, довести эти условия до приглашающей стороны, а затем в случае их принятия взять время на проведение более глу-

бокой проверки, в ходе которой выявленные на стадии экспресс-анализа факты могут подтвердиться или нет.

Источники информации и для стадии экспресс-дью дилидженс, и для более глубокой проверки, как правило, одинаковые:

- формальные документы компании (бухгалтерские отчеты, договоры, свидетельства о регистрации, документы, подтверждающие право собственности, и т. п.);
- бизнес-планы компании, расчеты, исследования;
- интервью и беседы за чашкой чая (и не только) с собственниками, менеджерами компании;
- сбор экспертных мнений внешних специалистов.

Разница в использовании и изучении этих источников на стадии экспресс-дью дилидженс и на стадии более глубокой проработки заключается в основном в числе используемых источников и детальности получаемой и проверяемой на их основе информации.

Так, изучая прогнозные расчеты компании, на первой стадии достаточно ограничиться проверкой непротиворечивости основных связанных между собой цифр, а также сопоставлением возможных результатов со своими ожиданиями. Затем сформулировать условие для компании: мы примем эти расчеты за основу «subject to» (сабжект ту) — при условии, что они будут подтверждены в ходе проверки путем детального сравнения существующих и будущих факторов продаж, затрат, темпов роста рынка, оценки достаточности инвестиций для достижения планирующихся результатов производства и продаж.

При проведении финансовой проверки на стадии экспресс-анализа можно ограничиться изучением цифр баланса, отчета о прибылях и убытках и другой официальной отчетности, дополнив их данными из управленческой отчетности компании и сопоставив все это с собственными ожиданиями и прогнозами. Если в целом картина удовлетворительна, то затем, на стадии более глубокой процедуры «дью дилидженс», можно провести полный или выборочный аудит, затратив на это уже серьезные средства.

Точно такой же двух шаговый подход возможен и при проведении проверки рыночных позиций компании, сбытовой сети, технического состояния и т. п.

На практике, двух шаговая процедура «дью дилидженс» очень часто экономит силы, время, деньги, так как, во-первых, позволяет уже на начальных стадиях отказаться от невыгодных сделок и предложений, а, во-вторых, в случае, если первый шаг дает положительные результаты, на втором этапе гораздо качественнее провести проверку, будучи вооруженным знаниями о предмете сделки и способным поэтому ставить правильные и глубокие вопросы для проверки.

Следует обратить внимание на то, что дью дилидженс, вообще, очень творческий процесс. Умение схватить главное, увидеть в документах существенное, разговаривать с людьми, вскрыть противоречия в высказываниях, бумагах и фактах и найти им объяснение, оценить полученную информацию с точки зрения рисков сделки и возможности их минимизации — это не только формальная процедура, но и в определенной степени искусство.

Риски дью дилидженс

Процесс «дью дилидженс» неизбежно означает раскрытие информации продавцом потенциальному покупателю, компанией потенциальному инвестору. Это влечет за собой определенные риски для «раскрывающегося» и вызывает вполне оправданные опасения. А вдруг вся эта информация уйдет к конкурентам или же ей воспользуются рейдеры?

Плюс еще один риск — потенциальный покупатель или инвестор нередко просит об эксклюзиве на период проведения глубокой проверки «дью дилидженс», то есть, по сути, в этот период замораживает отношения с другими покупателями и инвесторами. А если цель покупателя (инвестора) — не купить или инвестировать, а просто собрать информацию или сорвать возможные сделки?

Все эти риски существуют, и, как любыми рисками, ими надо управлять. Нелишне собрать и проверить информацию о потенциальном покупателе или об инвесторе — то есть провести экспресс-дью дилидженс в их отношении (к ним тоже нужно относиться с должной осмотрительностью!). Действительно ли интересуются сделкой, как принимаются решения, из каких источников будет финансироваться сделка и т. п.

Есть смысл заключать договоры о неразглашении. Юридически они слабы, но нередко дисциплинируют стороны.

Можно действовать через уважаемые, с хорошей репутацией, компании-консультанты.

Стоит посмотреть на свою компанию или объект продажи со стороны, предвидеть проблемные или уязвимые места, которые могут вскрыться в ходе дью дилидженс, попытаться их устранить или же заранее сказать: продаем с такими проблемами, скидка в цене уже учтена, более детальное раскрытие — после подписания предварительного договора, внесения задатка или осуществления других обеспечительных мер по сделке.

В каждом конкретном случае могут быть эти или другие меры страховки, но важно помнить: процесс «дью дилидженс» — серьезное дело для обеих сторон, которое надо планировать, а в ходе его правильно взаимодействовать друг с другом и реагировать на различные настораживающие сигналы.

Литература:

1. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. — М.: Финансы и статистика, 2002
2. Козенкова Т.А. Нитецкий В.В. Суглобов А.Е. Практикум по аудиту и финансовому менеджменту: Учебное пособие для вузов. — М.: КноРус, 2007
3. Молотников А.Е. «Слияния и поглощения: Российский опыт». — М.: Вершина, 2006
4. Рэнкин Д., Стедман Г., Бомер М. Проверка чистоты сделки. — М.: Олимп-Бизнес, 2006 г
5. Ситников А., Жданов Н. Проведение due diligence: на что обратить внимание // Журнал «Финансовый директор» № 6(24), 2004

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В ХОЛДИНГЕ

DISTINCTIVE FEATURES OF A HOLDING COMPANY FINANCIAL MANAGEMENT ARRANGEMENT

Ю.С. Сваталова,
финансовый директор ЗАО «ЭЖ МЕДИА»
ЗАО «ЭЖ МЕДИА», 125319, г. Москва, ул.
Черняховского, д. 16
E-mail: y. svatalova@ideg.ru

Слуцкер А.И.,
аспирант кафедры финансового менеджмента и
налогового консалтинга РУК

Svatalova Y.S.
the chief financial officer
"Ekonomicheskaya Gazeta" PH

A.I. Slycker
is a graduate student of department of financial
management and tax consulting of RUC

Аннотация

Особенность финансового кризиса – рост сделок по слиянию и поглощению компаний, в ходе которых головные организации укрупняются и образуются холдинги. Финансовое управление холдингом имеет вследствие масштабности деятельности ряд специфических особенностей, которые рассматриваются в данной статье.

Annotation

A specific feature of a financial crisis is an increase in the number of companies mergers and takeovers resulting in their head offices consolidation and formation of holding companies. Because of the scope of a holding company activities, its financial management has a number of peculiar features reviewed in this article.

Влияние на деятельность участников холдинга со стороны головной компании осуществляется посредством функции управления. Под управлением в широком смысле этого слова понимается «элемент, функция организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающих сохранение их определенной структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей». ¹ Исходя из общепринятого в настоящий момент системного подхода, под управлением следует понимать «процесс организации такого целенаправленного воздействия на некоторую часть среды, называемую объектом управления, в результате которого удовлетворяются потребности субъекта, взаимодействующего с этим объектом и имеющего определенное целеполагание». ²

Управление системой представляет собой управление структурой, параметрами, потоками. К основ-

ным элементам управления в холдинге относят³:

1. Управление собственностью или пакетами акций (долями участия в уставном капитале);
 2. Управление хозяйственной, производственной, инвестиционной, технологической, сбытовой и пр. деятельностью;
 3. Управление денежными потоками.
- Основываясь на приведенной классификации основных элементов внутрихолдингового управления, мы выделили три вида управления в холдинге:
1. Корпоративное управление.
 2. Производственно-хозяйственное управление.
 3. Финансовое управление.

Данные виды управления в холдинге являются инструментом установления контроля со стороны головной компании за собственностью, производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью дочерних компаний.

¹ Теория организации, под ред. Алиева В.Г., учебник, М.:Издательство Экономика, 2003

² Шиткина И.С., Правовое регулирование холдинговых объединений. Учебно-методическое пособие. – М.: Волтерс Клувер, 2006

³ Портной К.

Правовое положение холдингов в России / Научно-практическое пособие. – М.: Волтерс Клувер. 2004. – 304 с. – (Серия «Библиотека профессионала»).

Корпоративное управление в холдинге позволяет обеспечить принятие или отклонение решений органами управления дочерних компаний, в том числе по вопросу формирования персонального состава этих органов управления, назначения единоличного исполнительного органа. Корпоративное управление представляет собой «систему механизмов, используемых для поддержания равновесия интересов акционеров и менеджмента и обеспечивающих эффективное управление корпорацией в целом и повышение ее акционерной стоимости».⁴

Корпоративное управление со стороны головной компании осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации и учредительными документами хозяйственного общества. В настоящее время процессы принятия решений в хозяйственных обществах и контроля за их исполнением регламентируются ГК РФ, Федеральным законом «Об акционерных обществах», Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Производственно-хозяйственное управление направлено на обеспечение контроля за предпринимательской деятельностью дочерних компаний, производством, реализацией продукции (ра-

бот, услуг), организацию эффективного управления оперативной деятельностью дочерних компаний, реализацию планов и решений общего собрания акционеров и совета директоров.

Финансовое управление в холдинге служит инструментом установления финансового контроля в отношении дочерних компаний. По мнению К.Портной, финансовый контроль должен главным образом обеспечивать влияние на распределение денежных потоков.⁵ По нашему мнению, финансовое управление в холдинге должно оказывать влияние на финансовые отношения внутри холдинга и обеспечивать контроль за финансовыми ресурсами участников группы.

Поскольку холдинг представляет собой совокупность юридических лиц, которые совместно реализуют общие интересы и цели, объектом управления в холдинге должны являться не отношения каждого отдельного участника, а отношения по поводу эффективной организации и координации всех участников холдинга. Управление в холдинге представляет собой «систему управленческих отношений между взаимодействующими хозяйственными субъектами (в том числе руководящими и подчиненными) по поводу субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синер-

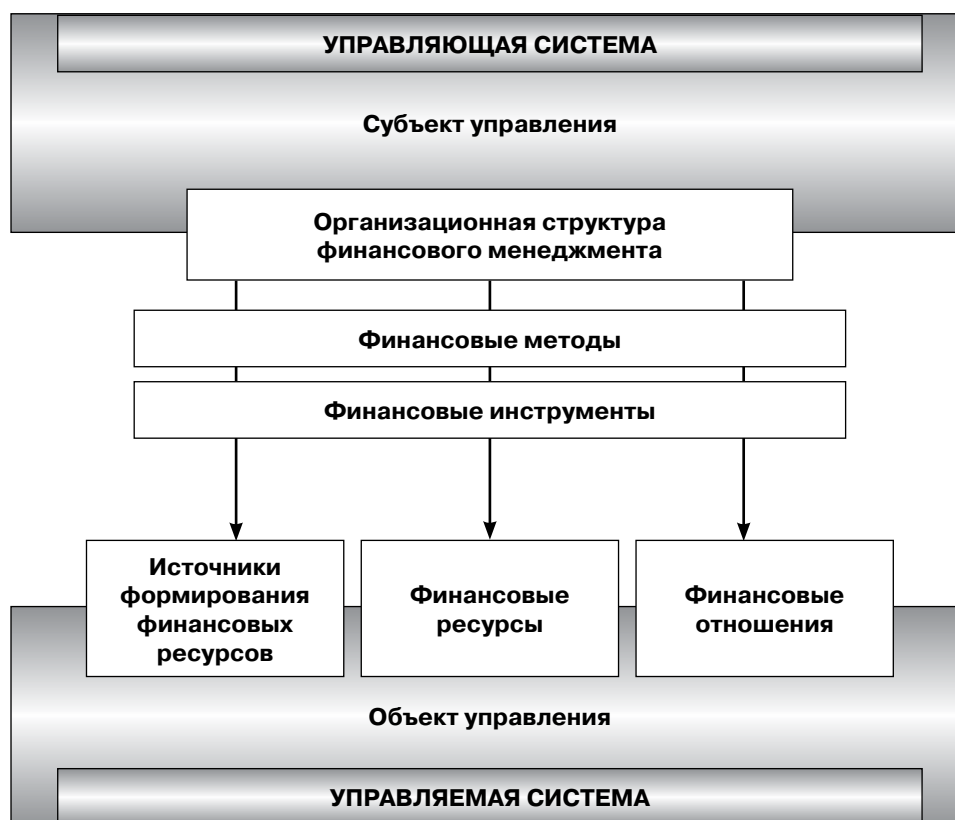


Рис. 1.

Система финансового управления

4 Черезов А.В., Рубинштейн Т.Б. Корпорации. Корпоративное управление. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2006. – 478 с.

5 Портной К. Правовое положение холдингов в России / Научно-практическое пособие. – М.: Волтерс Клувер. 2004. – 304 с. – (Серия «Библиотека профессионала»).

гии как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешними контрагентами в достижении поставленных целей». ⁶

Финансовое управление в холдинге представляет собой воздействие на финансовые отношения участников группы, возникающие по поводу формирования, распределения (перераспределения) и использования объединенных финансовых ресурсов, организованное с целью установления контроля со стороны головной компании холдинга и направленное на достижение синергетического эффекта объединения.

Организация финансового управления в холдинге заключается в:

- в разработке форм финансового управления;
- в определении методов финансового управления;
- в выработке принципов управления.

Таким образом, организация финансового управления в холдинге представляет собой целенаправленное воздействие на финансовые отношения участников группы, осуществляемое посредством определения форм и методов управления, для установления контроля со стороны головной компании и достижения синергетического эффекта объединения.

Финансовое управление в холдинге является системой взаимосвязанных элементов, в состав которых входят организационная структура как субъект управления и финансовый механизм как совокупность форм и методов управления финансами холдинга (рис.1).

Объединение участниками группы промышленного, торгового и банковского капитала вызывает потребность в консолидации финансовых ресурсов группы, что определяет особенности формирования объектов управления финансами холдингов – финансовых ресурсов и финансовых отношений.

Финансовые ресурсы холдинга – совокупность всех видов денежных средств, финансовых активов, которыми располагают участники холдинга. Финансовые ресурсы выступают материальными носителями финансовых отношений в хозяйственной системе, т.к. являются объектом планирования, учета, анализа и контроля. Финансовые отношения – экономические связи, взаимодействия, отношения в денежной форме.

В холдинге выделяют несколько типов финансовых отношений, обусловленных субъектами отношений и видом взаимодействия:

1. Внутренние финансовые отношения.

Субъекты отношений: Участники холдинга.

Виды взаимодействия:

- с акционерами (участниками) объединения;

- с работниками (трудовым коллективом);
- с участниками холдинга между собой;
- с головной компанией.

2. Внешние финансовые отношения.

Субъекты отношений: Участники холдинга и иные субъекты хозяйственного процесса, являющиеся внешними по отношению к группе.

Виды взаимодействия:

- с органами государственной власти в лице налоговых, таможенных, правоохранительных, антимонопольных, судебных органов, органов по контролю за рынком ценных бумаг, федеральных, региональных и местных органов власти;
- с кредитными и страховыми организациями, инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами и другими финансовыми институтами (не являющимися участниками группы);
- с поставщиками, заказчиками, покупателями, продавцами и прочими контрагентами по поводу производства и реализации продукции, услуг, работ (не являющимися участниками группы);
- с некоммерческими организациями (не являющимися участниками группы).

Наличие внутригрупповых финансовых отношений, играющих определяющую роль в формировании всей системы финансовых отношений в холдинге, следует отнести к особому признаку системы финансовых отношений, присущих холдингу.

Сочетание деятельности холдинга как единого хозяйственного комплекса с деятельностью наделенных юридической самостоятельностью участников порождает формирование двухкомпонентной системы финансового взаимодействия группы с участниками рынка:

1. Компонентом отношений первого уровня выступает холдинг в целом как единый хозяйствующий субъект, который через своего уполномоченного представителя (головную, центральную или управляющую компанию) вступает во взаимоотношения с государством, поставщиками, заказчиками, финансовыми институтами и прочими контрагентами. Совокупность финансовых отношений данного уровня направлена на реализацию общих целей развития бизнеса группы компаний в целом.

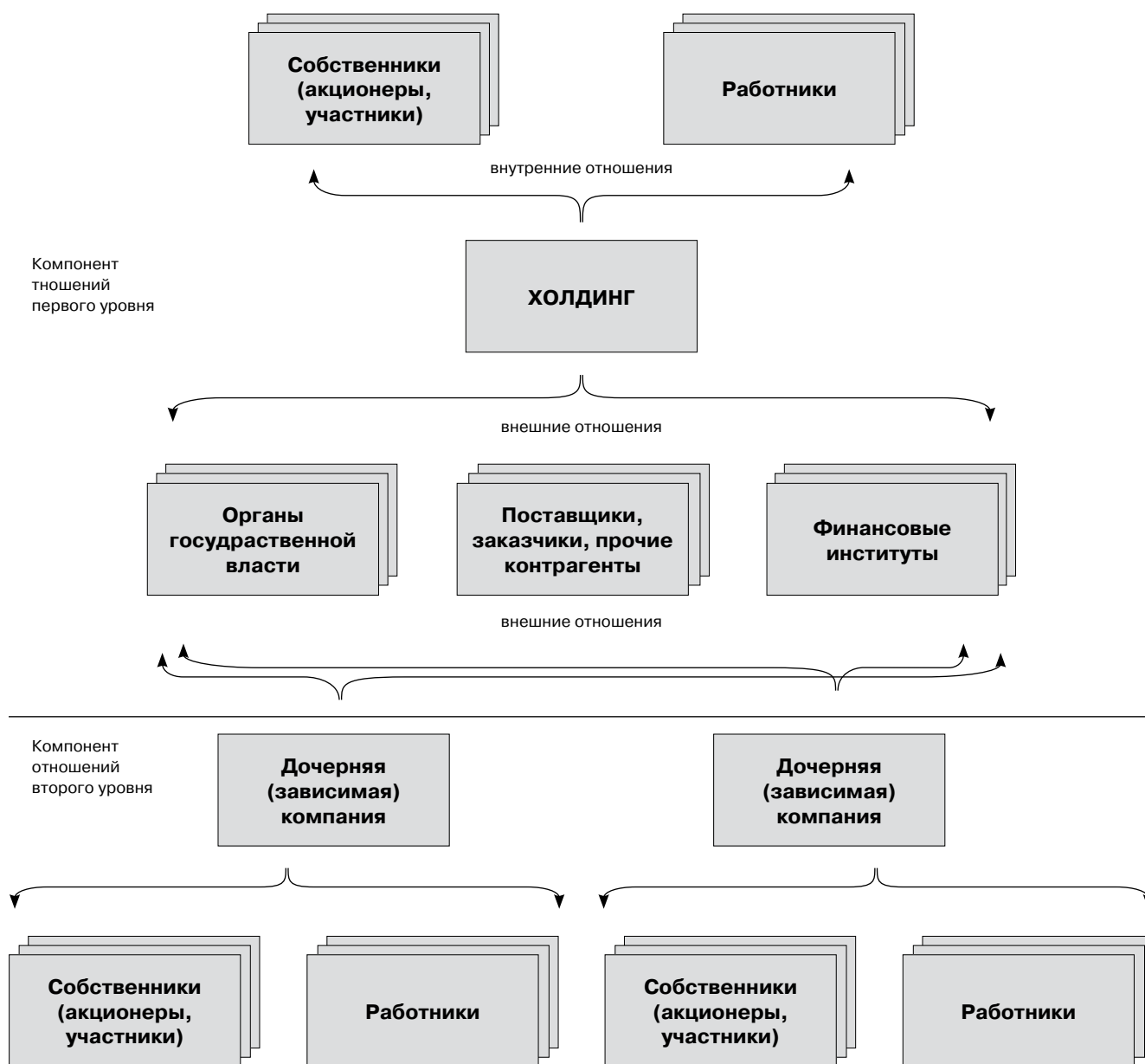
2. Компонентом отношений второго уровня выступает каждый участник холдинга, который взаимодействует с теми же лицами как самостоятельное юридическое лицо. При этом реализуются цели и задачи развития бизнеса данного участника (в рамках общих целевых установок группы).

Схематично виды финансовых отношений, формирующихся в холдинге, приведены на рис.2.

Организация финансового управления в холдинге имеет ряд особенностей, обусловленных группой факторов, к которым можно отнести:

1. Особенности холдинга как предпринимательского объединения и его структуры;
2. Особенности объекта управления в системе

⁶ Винслав Ю.Б. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем // Российский экономический журнал. 2001. № 2. С.17

**Рис.2.**

Виды финансовых отношений в холдинге

финансового управления холдинга.

В качестве главных особенностей объектов управления в системе финансового управления в холдинге необходимо выделить:

- объединение капиталов (промышленного, торгового, банковского);
- консолидацию финансовых ресурсов;
- первостепенную роль финансовых отношений среди объектов управления;
- наличие внутренних и внешних финансовых отношений между участниками хозяйственной деятельности группы;
- участником финансовых отношений выступает не только отдельное предприятие- участник холдинга, но и группа лиц (холдинг) в целом;
- наличие внутригрупповых финансовых отношений, играющих важную роль в общей системе

управления финансами группы.

К особенностям применения финансовых методов в холдинге можно отнести:

- необходимость формирования более сложной системы учета, анализа, планирования и контроля в связи со сложностью структуры холдинга;
- необходимость учета, анализа и контроля данных и показателей холдинга в целом;
- необходимость составления и анализа консолидированной отчетности;
- необходимость исключения из консолидированных финансовых отчетов внутренних оборотов, возникающих между предприятиями-участниками холдинга.

Факторы, определяющие особенности организации финансового управления в холдинге, обобщены в таблице 1.

Таблица 1.

Система факторов, определяющих особенности организации финансового управления в холдинге.

Факторы, оказывающие влияние на организацию финансового управления	Суть особенностей	Особенности организации финансового управления в холдинге
Особенность холдинга как предпринимательского объединения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Участники объединения посредством интеграции образуют единое целое. 2. Участники холдинга имущественно обособлены и юридически самостоятельны. 3. Участники объединения находятся в структурной взаимосвязи друг с другом посредством формирования совокупности связей и отношений между собой. 4. Построение отношений между участниками холдинга осуществляется на основе экономической субординации и контроля одного участника над другими. 5. Участники холдинга осуществляют согласованную деятельность в соответствии с единой политикой, определяемой со стороны головной компании. 6. Наличие дополнительной цели бизнеса при объединении – достижение синергетического эффекта. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость построения системы управления финансами как отдельных участников холдинга, так и группы в целом. 2. Организация методов управления осуществляется с учетом: <ul style="list-style-type: none"> - необходимости соблюдения целевого единства в деятельности холдинга; - приоритета финансовой стратегии группы в целом над стратегиями управления финансами отдельных участников группы; - иерархичности в формировании системы целевых установок управления финансами группы. 3. Определяющая роль головной компании в вопросах управления финансами и зависимость прочих участников холдинга. Централизация функций управления финансами. 4. Необходимость создания системы внутреннего нормативного регулирования управленческого процесса, регламентов взаимодействия всех участников холдинга между собой и другими участниками рынка, единой системы информационного обеспечения и автоматизации управления финансами холдинга. 5. Ориентация системы управления финансами на достижение синергетического эффекта объединения. Необходимость оценки эффективности деятельности с учетом синергетического эффекта.
Особенность структуры холдинга	<ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие специфичных холдинговых отношений, при которых на отношения, складывающиеся у участников холдинга как самостоятельных юридических лиц как с внешней средой, так и между собой, влияют отношения их зависимости от головной компании. 2. Многообразие видов холдингов и типов структур. 3. Принципы организации холдингов. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возникновение внутригрупповых отношений, влияющих на характер всей системы финансовых отношений в группе. 2. Необходимость построения многоуровневой системы управления финансами с выделением финансовых служб предприятий – участников холдинга, субхолдингов, централизованной финансовой службы холдинга. 3. Определение степени централизации функций управления финансами. 4. Усложнение системы учета, анализа, планирования и контроля в связи: <ul style="list-style-type: none"> - с необходимостью осуществления учета, анализа и контроля данных и показателей как отдельного предприятия, так и группы в целом; - с необходимостью составления и анализа консолидированной отчетности; - с необходимостью исключения из консолидированных финансовых отчетов внутренних оборотов, возникающих между предприятиями-участниками холдинга; 5. Необходимость урегулирования конфликтов интересов в управленческом процессе. 6. Необходимость создания и поддержания экономической мотивации совместной деятельности.
Особенность эффектов управления	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консолидация финансовых ресурсов. 2. Наличие внутренних и внешних финансовых отношений между участниками хозяйственной деятельности холдинга. 3. Участником финансовых отношений выступает не только отдельное предприятие, но и холдинг в целом. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость централизации функций управления финансами холдинга через финансовую службу головной (управляющей) компании или специально созданную компанию, управляющую консолидированными финансами. 2. Осуществление субъектом управления функций по консолидации данных учета, анализа, планирования и контроля.

Приведенные особенности организации финансового управления в холдинге влияют на формирование:

- моделей финансового управления в холдинге;
- организационной структуры финансового управления в холдинге;
- методов и механизмов финансового менеджмента;
- системы оценки экономической эффективности.

В результате проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы:

1. Правовые нормы, регламентирующие процессы создания и деятельности холдингов, в действующем законодательстве не урегулированы. Отсутствуют четкие нормы и единая терминология, определяющие понятие холдинга.

2. Отсутствуют законодательные нормы, регулирующие вопросы управления холдингами и контроля над финансово-хозяйственной деятельностью объединения в целом со стороны собственников.

3. На современном этапе экономического развития холдинги являются наиболее распространенной формой объединений. Динамика развития процессов слияний и поглощений свидетельствует о значительной роли данного явления как в мировой экономике, так и экономике России.

4. Холдинги являются особой формой объединения, которым присущ ряд отличительных признаков, оказывающих влияние на особенности организации финансового управления в холдинге.

На сегодняшний день вопросы эффективной организации финансового управления в холдингах для российских компаний являются пока во многом инновационными в результате влияния различных факторов:

1. Внешние факторы:

Мобильность внешней правовой и финансово-экономической среды, неразвитость рыночных финансовых институтов;

2. Внутренние факторы:

Недостаток технологий и методик организации финансового управления в холдинге.


Следует отметить, что на сегодняшний день теоретические и методологические положения финансового управления холдингов в достаточной степени не разработаны. Зарубежные методики не адаптированы под условия функционирования российских объединений. Теория финансового менеджмента не рассматривает группы компаний как объект управления, не определяет их специфических характеристик, не выделяет особенностей организации управления консолидированными финансовыми ресурсами.

Таким образом, необходимость совершенствования финансового управления в холдингах с учетом их специфики является актуальной задачей, которая может быть реализована посредством формирования:

- методологических основ финансового управления холдингом;
- организационных моделей финансового управления с учетом особенностей холдингов;
- методов и механизмов управления консолидированными финансами;
- принципов финансового взаимодействия участников холдинга и системы внутренних норм и регламентов управления;
- методов оценки экономической эффективности деятельности холдинга.

Литература:

1. Винслав Ю.Б. Становление отечественного корпоративного управления: теория, практика, подходы к решению ключевых проблем // *Российский экономический журнал*. 2001. № 2. С. 17
2. Винслав Ю.Б., Дементьев В.Е., Мелентьев А.Ю., Якутин Ю.В. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // *Российский экономический журнал*, 1998. № 11-12
3. Портной К. Правовое положение холдингов в России / *Научно-практическое пособие*. – М.: Волтерс Клувер. 2004. – 304 с. – (Серия «Библиотека профессионала»).
4. Теория организации, под ред. Алиева В.Г., учебник, М.: Издательство Экономика, 2003
5. Черезов А.В., Рубинштейн Т.Б. Корпорации. Корпоративное управление. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2006. – 478 с.
6. Шиткина И.С., Правовое регулирование холдинговых объединений. Учебно-методическое пособие. – М.: Волтерс Клувер, 2006
7. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. – М.: ИД «Экономическая газета», 1999




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



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 применения трансфертных цен и регулирование процесса ценообразования в группе компаний

The procedure of using transfer prices and the process regulation of pricing in the group of companies

Т.А. Козенкова, д.э.н., профессор РУК
Тетерятников К. С. к.ю.н., советник Президента
ОАО «Банк ВТБ»

Kozenkova T.A.
The Doctor of Economics
A Distinguished economist of Russia
Russian University of Cooperation
Teteryatnikov K.S.
The Candidate of Juridical Science
An Adviser of CEO of VTB Bank JSC

Аннотация

Из-за масштабов деятельности холдинга объем операций, производимых внутри группы, достаточно велик. В тоже время, с точки зрения законодательства, все операции, производимые внутри интегрированных структур, подвергаются пристальному вниманию. Автором рассмотрен порядок применения трансфертных цен и регулирования процесса ценообразования в холдинговых структурах.

Традиционно в интегрированных структурах большой объем хозяйственных операций осуществляется между участниками группы. Внутренние сделки производятся в производственной, сбытовой, финансовой и прочих сферах деятельности группы, в зависимости от состава участников и видов деятельности.

Трансфертная цена (transfer price) представляет собой разновидность цены, которая применяется во внутрифирменных расчетах. Трансфертная цена – выражение стоимости продукта по отношению к сделкам между участниками интегрированной структуры. Таким образом, все сделки между участниками предпринимательской группы осуществляются по трансфертным (или внутрифирменным) ценам.

В силу значимости ценового фактора в управлении финансами организаций (а именно – влияния на формирование доходной и расходной части бюджета предприятия, уровень налогообложения), возможность регулирования уровня трансфертных цен играет важную роль в распределении финансовых ресурсов внутри группы и является существенным элементом налогового планирования в интегрированных предпринимательских структурах.

В международном масштабе система внутрифирменных цен способствует минимизации общей величины налогов на прибыль, таможенных пошлин. Она эффективно используется для перераспределения части доходов между дочерними компаниями, функционирующими в странах с разными экономическими

Annotation

Because of the scales of holding activity carried out within the group, the transaction volume is rather sufficient. At the same time, according to law all operations carried out within the integrated structure are under thorough scrutiny. The author has considered the system of pricing in holdings.

условиями и уровнями налогообложения.

Трансфертное ценообразование является одним из наиболее распространенных финансовых инструментов, применяемых в группе, и позволяет:

- осуществлять распределение и перераспределение финансовых потоков между участниками группы;
- формировать центры прибыли;
- оптимизировать уровень налогообложения группы;
- минимизировать политические, экономические и кредитные риски;
- распределять рынки сбыта и сферы влияния между различными зарубежными участниками группы;
- завоевывать позиции на новых рынках.

Участники группы неизбежно взаимодействуют, заключают между собой сделки. Вызванные потребностями хозяйственной деятельности, эти операции могут одновременно способствовать получению налоговой экономии. Такая цель может и отсутствовать. Тем не менее, цена является трансфертной и вызывает повышенное внимание налоговых органов. Трансфертное ценообразование является наиболее распространенной схемой международного налогового планирования, и в связи с этим, экономически развитые государства стремятся любыми путями окончательно его запретить.

Со стороны государства осуществляется контроль соответствия применяемых цен рыночному уровню. Подобный подход лежит в основе Руководства Организации по экономическому сотрудничеству и развития (ОЭСР) по трансфертному ценообразованию 1995 года, который является основополагающим документом в этой сфере.

Финансовый контроль в данной сфере налоговых отношений может быть реализован в следующих формах:

- предварительный контроль (предварительное раскрытие налогоплательщиком информации, получение от налогового органа решения о налоговых последствиях предстоящей сделки);
- текущий контроль (внутрихозяйственный контроль, который представляет собой мониторинг цен и их приведение к рыночному уровню для целей определения налоговых обязательств);
- последующий контроль - проверка налоговым органом соответствия трансфертных цен уровню рыночных цен.

Следует отметить, что в России применяется только последующий контроль. Тем самым негативные следствия трансфертного ценообразования не пресекаются, и контроль сводится к избирательному воздействию на отдельных налогоплательщиков.

В России контроль за налоговыми нарушениями в сфере внутрикорпоративных отношений производится на основании положений Налогового кодекса, регламентирующих принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения. Согласно статье 40, налоговые органы вправе контролировать правильность применения цен по сделкам между взаимозависимыми лицами, а также при совершении внешнеторговых сделок.

Так как положения этой статьи серьезно ограничивают возможности применения трансфертных цен между участниками предпринимательского объединения и ставят под контроль налоговых органов все внутрикорпоративные сделки, рассмотрим подробно порядок их применения.

На практике определить цены по операциям между аффилированными лицами достаточно сложно, поэтому в рамках МСФО 24 для этого предусмотрено несколько способов, в том числе:

- метод сопоставимой неконтролируемой цены, согласно которому цена устанавливается по стоимости аналогичной продукции, проданной покупателю, не являющемуся аффилированным лицом;
- метод цены перепродажи, в соответствии с которым цена товара при перепродаже уменьшается на величину наценки, представляющей собой сумму, за счет которой перепродавец хотел бы покрыть свои издержки и получить соответствующую прибыль;
- метод «затраты плюс» предусматривает прибавление соответствующей надбавки к цене, установленной поставщиком.

В соответствии с статьей 40 НК РФ, пока не доказано обратное, цена, заявленная сторонами сделки, является рыночной. Процесс отслеживания соответствия или несоответствия цены сделки рыночной цене возложен на налоговые органы. В первой части Кодекса не установлена обязанность налогоплательщика производить расчеты облагаемой базы исходя из рыночных цен, если они не соответствуют фактическим ценам реализованной продукции. Однако это не означает, что предприятию не нужно уделять внимания вопросам ценообразования. Для того чтобы цены сделок в целях налогообложения не подвергались корректировке со стороны налоговых органов, налогоплательщику следует проанализировать сделки с точки зрения существования рисков того, что эти сделки будут подвергнуты специальному контролю и возникнут основания для увеличения налоговых обязательств.

Рассмотрим последовательность действий предприятия в части определения соответствия цены сделки цене, принимаемой для целей налогообложения согласно статье 40 НК РФ, а также возможности регулирования в этой связи величины налоговых обязательств (рис. 1).

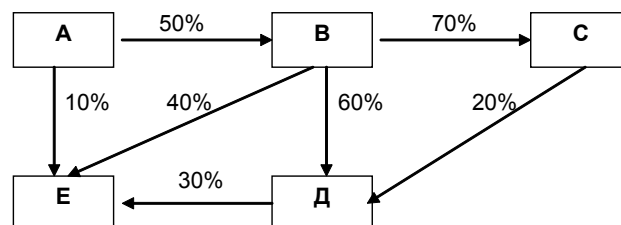
Взаимозависимые лица.

Порядок определения взаимозависимых лиц определен в ст.20 НК РФ, где указывается, что взаимозависимыми лицами для целей налогообложения признаются физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать непосредственное влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц.

Могут применяться и другие методы определения цены по операциям между аффилированными лицами. В настоящее время российские организации, к

Случаи взаимозависимости лиц для целей налогообложения показаны на рис. 2 (а, б, в).

Статья 20 Налогового кодекса устанавливает правило признания взаимозависимости не только по прямому, но и косвенному участию одной организации в другой через какую-либо третью организацию либо совокупность организаций.



Для наглядности ниже приведена схема, рассмотренная Шаталовым С.Д. в его комментариях к Налоговому кодексу.

В данной схеме стрелками обозначено участие одной организации в другой, а цифрами – доли такого участия.

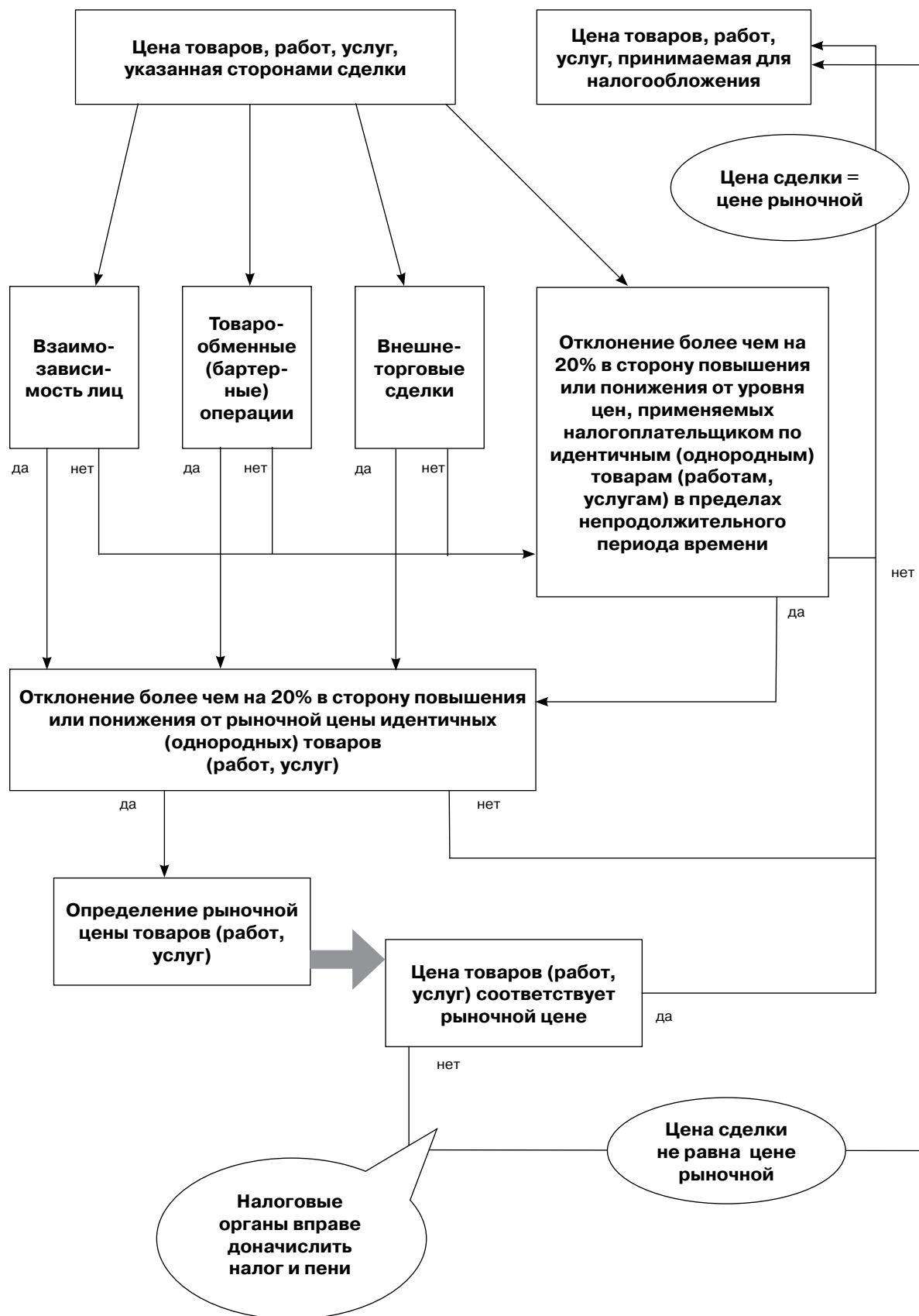


Рис 1.

Порядок определения цены для целей налогообложения

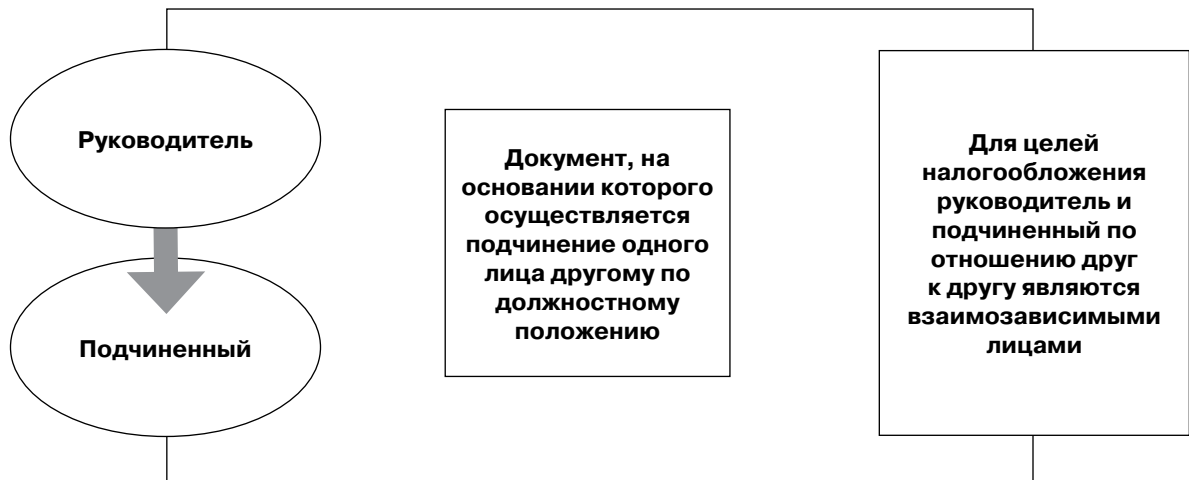


Рис. 2 а.

Должностная взаимозависимость физических лиц

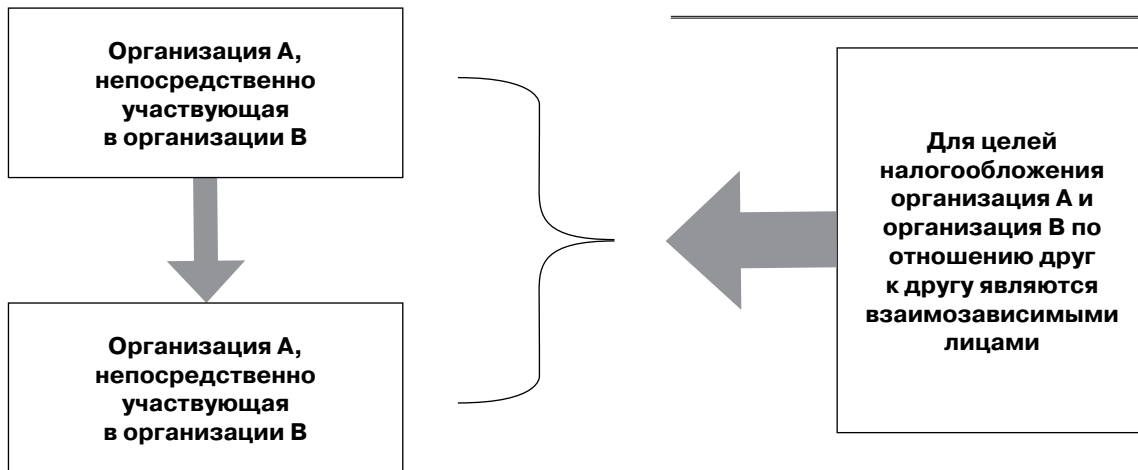


Рис. 2 б.

Непосредственное участие одной организации в другой

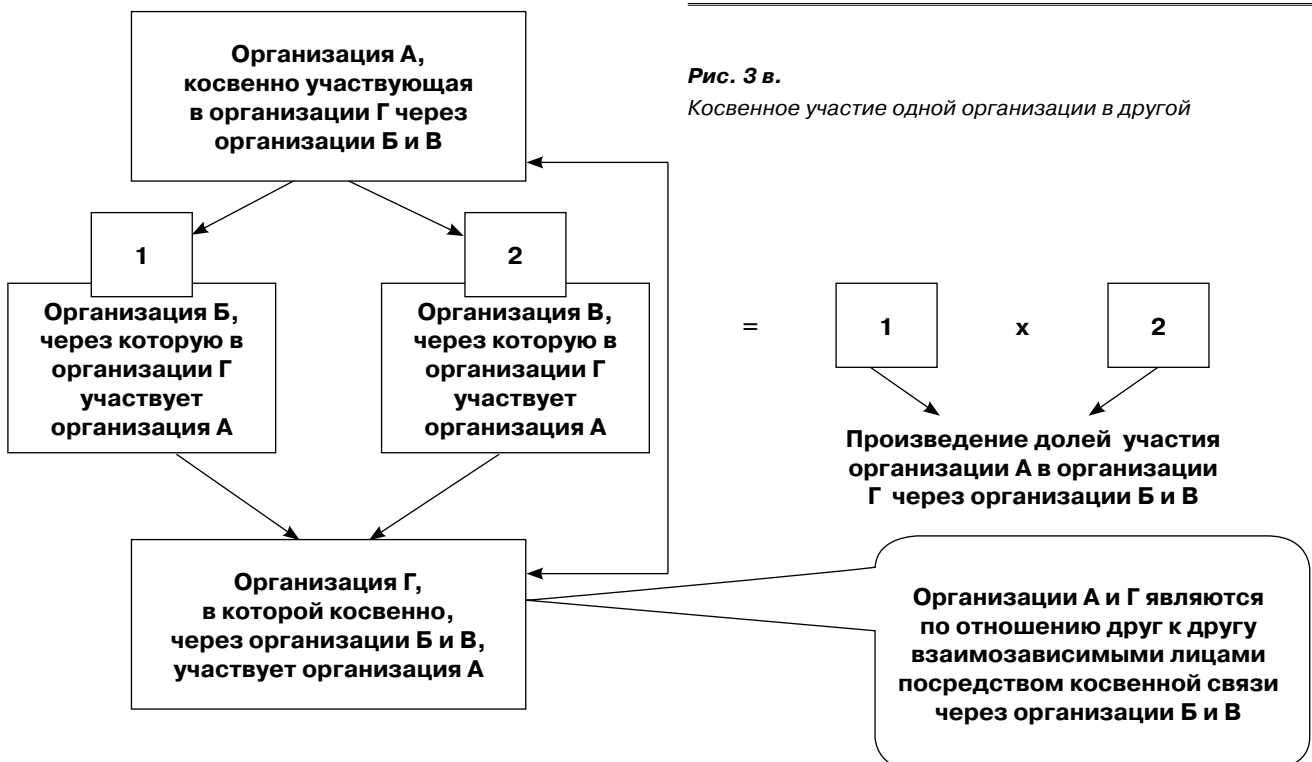


Рис. 3 в.

Косвенное участие одной организации в другой

По схеме можно определить суммарную долю участия организации А в организации Е. Доля прямого участия составляет 10%, а доля косвенного участия – 31,1%, которая рассчитывается следующим образом:

$$(50 \times 70 \times 20 \times 30 / 100) + (50 \times 60 \times 30 / 100) + (50 \times 40 / 100) = 31,1$$

А – В – С – Д – Е А – В – Д – Е А – В – Е

Итого общая доля участия организации А в организации Е составляет 41,1%, то есть организации А и Е являются взаимозависимыми лицами.

Проведя аналогичные расчеты доли участия организации С в организации Е, получим долю в размере 6%. На основании Кодекса эти организации не являются взаимозависимыми, однако, учитывая, что доля участия организации А в организации С составляет 35%, а в организации Е – 41,1%, их связь и взаимовлияние очевидно.

Но для налогообложения организации С и Е не попадают под контроль налоговых органов на предмет соответствия цен на операции, осуществляемые между ними, уровню рыночных цен.

Таким образом, благодаря довольно узкому определению взаимозависимости лиц для целей налогообложения, большинство тесно связанных между собой фирм по закону взаимозависимыми не считаются. Например – фирмы, у которых одни и те же собственники или общий директор.

Следует отметить, что Кодекс предусматривает также дополнительные возможности для признания лиц взаимозависимыми в результате судебного разбирательства, причем суд может принять во внимание любые особенности отношений сделок по реализации товаров (работ, услуг).

Внешнеторговые сделки.

Налоговый кодекс не определяет понятия «внешнеторговые сделки». Данное понятие определено Федеральным законом от 13.20.95 № 157-ФЗ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», где указывается, что внешнеторговая деятельность – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Таким образом, при экспорте и импорте товаров, работ, услуг налоговые органы вправе контролировать цены сделки.

Отклонение более чем на 20% в сторону повышения или понижения от уровня цен, применяемых налогоплательщиком по идентичным (однородным) товарам (работам, услугам) в пределах непродолжительного периода времени.

Применяя это правило, следует учитывать следующие обстоятельства:

1. Налоговые органы вправе контролировать цены сделок налогоплательщиков в случаях колебаний уровня цен. То есть, при заключении одной сделки колебаний цен быть не может. Если товар будет направ-

ляться одному и тому же партнеру (даже если он будет направляться в зону льготного налогообложения) по любой (сколь угодно малой), но постоянной цене, то оснований для контроля таких сделок не возникает.

2. Налоговые органы не вправе также контролировать уровень цен, если колебания цен, применяемых этим налогоплательщиком, составляют менее 20 процентов вне зависимости от уровня цен на аналогичные товары на рынке.

3. Идентичными признаются товарами, имеющие одинаковые характерные для них основные признаки. При определении идентичности учитываются, в частности, их физические характеристики, качество и репутация на рынке, страна происхождения и производитель (п.6 ст.40 НК РФ). Например, идентичными товарами могут быть товары одинаковой марки одного и того же производителя.

Однородными признаются товары, которые, не являясь идентичными, имеют сходные характеристики и состоят из схожих компонентов, что позволяет им выполнять одни и те же функции и (или) быть коммерчески взаимозаменяемыми. При определении однородности товаров учитываются, в частности, их качество, наличие товарного знака, репутация на рынке, страна происхождения (п.7 ст. 40 НК РФ). Например, однородными товарами могут быть товары разных производителей и марок, но имеющие схожие характеристики.

Очевидно, что данные формулировки могут трактоваться очень широко, учитывая такую, например, характеристику, как репутация производителя на рынке, а также то, что данный список является открытым и налогоплательщик может обосновывать идентичность и однородность своих товаров другими признаками.

4. Колебания уровня цен контролируются в том случае, если они имели место в пределах непродолжительного периода времени. Так как Закон не дает формулировки понятия «непродолжительного периода времени», однозначно определить этот период невозможно. Для предприятий, осуществляющих разные виды деятельности, с различными по продолжительности циклами производства и реализации, непродолжительный период времени может быть совершенно разным.

Высказывается много предположений по определению этого понятия. Это - и длительность производственного цикла, и квартал, и, по аналогии с таможенным законодательством 90 дней, и период времени, в течение которого уровень рыночных цен на соответствующий товар существенно не менялся и прочее. Так как четкого определения нет, в случае спора последнее слово останется за судом, который будет рассматривать дело с учетом специфики конкретного товара.

В целях исключения конфликтных ситуаций с налоговыми органами предприятиям можно рекомендовать определить для осуществляемых им видов деятельности указанный период времени, исходя из специфики его производства.

5. Кроме того, Налоговый кодекс не определяет, относительно какого уровня следует рассчитывать колебания цен, какую цену принять за точку отсчета – минимальную, максимальную, среднюю или какую-либо промежуточную. А от того, какая цена будет в основе расчетов колебаний, зависит величина доначисленных налогов.

Большинство специалистов считают, что за точку отсчета нужно брать средневзвешенную цену, по которой предприятие продает товар.

Пример. Предприятие реализует товар одной модели. В течение определенного времени оно реализовало:

	Кол-во единиц товара (в шт.)	Цена за единицу товара (в руб.)	Объем реализации (в руб.)
1 партия	150	500	75000
2 партия	200	350	70000
3 партия	320	670	214400
Итого	670	1520	359400

Средневзвешенная цена составит: 359 400 руб. : 670 шт. = 536 руб./шт. Нижняя граница колебаний вокруг этой цены составляет 429 руб./шт., верхняя – 643 руб./шт. Таким образом, реализация второй и третьей партии товара попадают под контроль налоговых органов.

Может применяться среднеарифметическая цена. По нашему примеру она составит 506 руб., соответственно, пределы колебаний – 405 и 607 руб. Результат тот же.

До тех пор, пока данный вопрос не урегулируется нормативными документами, предприятие может определить для себя тот уровень, который является для него наиболее благоприятным. Этот выбор следует обосновать.

Если сравниваются две цены, то за точку отсчета выгоднее принять максимальную, так как диапазон колебаний цены в данном случае будет больше.

Например, цены реализации продукции составляют 153 и 187 рублей за единицу. При расчете границ колебания цен исходя из минимальной цены, получим $153 \times 0,2 = 30,6$ руб., а исходя из максимальной – $187 \times 0,2 = 37,4$ руб.

Таким образом, приняв за точку отсчета 153 руб., продукция, реализованная по цене 187 руб. подлежит контролю со стороны налоговых органов. При расчете же исходя из максимальной цены (187 руб.), цена в размере 153 руб. попадает в 20-ти процентные границы, и, соответственно, налоговыми органами не контролируется.

Если одна и та же продукция реализуется по нескольким ценам, целесообразно за точку отсчета принять среднюю цену, что увеличивает диапазон колебаний в ту и другую сторону до 40 процентов.

То или иное решение предприятия по поводу цены, принимаемой в качестве базы для расчета диапазона колебаний, а также его обоснование, следу-

ет зафиксировать в приказе (или ином распорядительном документе) организации по учетной политике для целей налогообложения.

Мы рассмотрели случаи, когда налоговые органы вправе контролировать правильность применения цен по сделкам. Но для того, чтобы они могли вынести решение о доначислении налога и пени, необходимо выполнение одновременно двух условий:

- должно наступить хотя бы одно из рассмотренных выше условий,
- цены товаров (работ, услуг), примененные сторонами сделки, должны отклоняться в сторону повышения или понижения более чем на 20% от рыночной цены идентичных (однородных) товаров (работ, услуг).

Для выполнения второго условия необходимо определение рыночной цены.

Порядок и методы определения рыночной цены проиллюстрированы на рис.3.

При определении рыночной цены налоговые органы должны учитывать дополнительные условия, связанные с реализацией данного товара, работ или услуг. Прежде всего, это обычные при заключении сделок между независимыми лицами надбавки или скидки. Если организация сможет обосновать размер применяемых ею цен с учетом скидок и надбавок, то эти цены для целей налогообложения будут признаны рыночными вне зависимости от уровня их колебаний.

В п.3 статьи 40 Кодекса дан следующий перечень характерных условий для установления скидок и надбавок:

- сезонные и иные колебания потребительского спроса на товары (работы, услуги);
- потеря товарами качества или иных потребительских свойств;
- истечение (приближение даты истечения) сроков годности или реализации товаров;
- маркетинговая политика, в том числе при продвижении на рынки новых товаров, не имеющих аналогов, а также при продвижении товаров (работ, услуг) на новые рынки;
- реализация опытных моделей и образцов товаров в целях ознакомления с ними потребителей.

Маркетинговой политикой можно обосновать очень многие условия для установления различных надбавок и скидок к цене. Однако следует обратить внимание на документальное подтверждение тех или иных обоснований. Таким документальным подтверждением может быть, например, «Положение о маркетинговой (или ценовой) политике на предприятии», или какой-либо другой внутренний документ, устанавливающий правила и условия реализации производимой на предприятии продукции.

Пункт 4 статьи 40 определяет рыночную цену товара (работы, услуги) как цену, сложившуюся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных, а при их отсутствии – однородных товаров (работ, услуг) в сопоставимых

**Рис.3.**

Порядок определения рыночной цены для целей налогообложения

экономических (коммерческих) условиях. Сопоставимыми признаются такие условия, как количество (объем) поставляемых товаров, сроки исполнения обязательств, условия платежа, а также иные разумные условия, которые могут оказать влияние на цены. При этом условия сделок на рынке идентичных (а при их отсутствии - однородных) товаров, работ или услуг признаются сопоставимыми, если различие между такими условиями либо существенно не влияет на цену таких товаров, работ или услуг, либо может быть учтено с помощью поправок.

Список сопоставимых условий открыт, иными разумными условиями можно обосновать различные специфические условия производства и реализации тех или иных товаров, работ или услуг.

Таким образом, очевидно, что в силу широкой трактовки данных понятий, организация может определить для себя и зафиксировать в каком-либо распорядительном документе те условия и характеристики, которые позволят ей устанавливать оптимальные цены и регулировать за счет этого уровень своего налогообложения.

В частности, организации следует определить по видам своей деятельности следующие показатели:

- непродолжительный период времени колебания цен;
- базовый уровень, от которого рассчитываются ценовые колебания;
- характерные условия для применения обычных при заключении сделок между не взаимозависимыми лицами надбавок и скидок;
- маркетинговая политика;
- сопоставимые (коммерческие) условия, влияющие на уровень цен.

Следует отметить, что первый метод определения рыночной цены основан на официальных источниках информации. На практике определить рыночную цену таким способом очень часто не представляется возможным. Как показывает арбитражная практика, большинство дел по 40-й статье разваливается как раз из-за того, что суд не признает цены, из которых исходили налоговые инспекторы, рыночными.

Для таких случаев предусмотрен метод цены последующей реализации, при котором рыночная цена определяется следующим образом:

Цена продавца	=	Цена покупателя при последующей реализации	—	Затраты покупателя обычные при перепродаже	—	Прибыль покупателя обычная для сферы деятельности
---------------	---	--	---	--	---	---

Пример. Организация реализует товар, рыночная цена на который не может быть определена, по цене 120 руб. Покупатель впоследствии перепродал товар по цене 240 руб. Обычные в подобных случаях затраты, понесенные этим покупателем при перепродаже, составили 20 руб. на единицу товара. Обычная для торговой деятельности прибыль покупателя составляет 30 руб. на единицу товара.

Рыночная цена товара составит: $240 - 20 - 30 = 190$ руб. Следует отметить, что законодательством не

определен порядок исчисления «обычных в подобных случаях затрат, понесенных покупателем при перепродаже» и «обычной для данной сферы деятельности прибыли покупателя». Эти обстоятельства расширяют простор для налогового планирования.

В случаях невозможности использования метода последующей реализации (отсутствует информация о цене реализации товаров покупателем) используется затратный метод, при котором рыночная цена определяется по формуле:

Цена продавца	=	Затраты, произведенные продавцем	+	Прибыль покупателя обычная для сферы деятельности
---------------	---	----------------------------------	---	---

При этом учитываются обычные в подобных случаях прямые и косвенные затраты на производство (приобретение) и (или) реализацию товаров, работ или услуг, обычные в подобных случаях затраты на транспортировку, хранение, страхование и иные подобные затраты.

Таким образом, можно сделать вывод, что 40 статья НК РФ с одной стороны ограничивает применение тех или иных способов регулирования цены для целей налогообложения, а с другой — дает много возможностей для применения трансфертных цен путем поиска обоснований отклонений цен сделки от рыночных, обоснования различных условий осуществления сделки.

Литература:

1. Гусева Т.А. *Налоговое планирование в предпринимательской деятельности. Правовое регулирование.* — М.: Волтерс Клувер, 2006.
2. Гуца В., *Налоговые проблемы холдингов* // «Консультант», № 5, 2006 г.
3. Евстигнеев Е.Н. *Основы налогового планирования.* — СПб.: Питер, 2004.
4. Козенкова Т.А. *Методы налогового планирования в группе компаний: Монография.* — М.: Маркетинг, 2008.
5. Козенкова Т.А., Адамов Н.А. *Направления, этапы и элементы оптимизации системы налогообложения* // Все о налогах № 12, 2007.

маркетинг и логистика

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

www.itkor.ru

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРОГРАММИРОВАНИЕ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУРАХ

INVESTMENT PROGRAMMING IN COMPUTER-INTEGRATED CORPORATE STRUCTURES

Винслав Ю.Б.

д.э.н., проф., главный редактор журнала
«Менеджмент и бизнес-администрирование»

А.Д. Касатов,
кандидат экономических наук, доцент
Самарского государственного экономического
университета

U.B. Vinslav

the doctor of economic science, professor, an editor-
in-chief of magazine «Management and business-
administration»

A.D. Kasatov,
candidate of economic sciences, associate professor
of the Samara state economic university

Аннотация

Трудно переоценить значение качественно разработанных корпоративных инвестиционных программ, обеспечивающих достижение перспективных целей функционирования и развития бизнеса. В то же время пока малоисследованной остается проблема инвестиционного программирования в интегрированных корпоративных структурах (ИКС). В статье автором рассмотрены вопросы формирования программы реальных инвестиций применительно к интегрированным структурам; обеспечения таких программ финансовыми ресурсами; оценки влияния инвестиционных программ на показатели эффективности функционирующей ИКС.

Научно обосновать эффективную стратегию развития сложной социально-экономической системы, определить ее целевую направленность в рамках приоритетного направления развития, выбрать экономически безопасный вариант осуществления в изменяющихся условиях ее реализации и решить другие важные задачи стратегического развития возможно только на основе комплексного подхода к разработке и реализации долгосрочных инвестиционных программ с использованием современных методов финансово-экономического анализа и средств вычислительной техники.

Концептуальным направлением решения этой проблемы в мировой практике в настоящее время является проектный подход, предполагающий формирование инвестиционной программы на основе выбора таких проектов (из имеющейся совокупности), реализация которых приводит к достижению максимального суммарного эффекта программы в рамках ресурсных, технологических, временных и других, часто слабо формализуемых ограничений.

Формирование и реализация комплексной инвести-

Annotation

It is difficult to over-estimate the value of the high-quality developed corporate investment programs, providing achievement of perspective aims of functioning and development of business. At the same time problem of the investment programming in computer-integrated corporate structures is not another investigated. Such items as forming of program of real investment in integrated structure; financing such programs; the influence of investment programs on efficiency of integrated corporate structures.

ционной программы – это область внутрикорпоративной деятельности, составная часть инвестиционной стратегии ИКС. Разработке инвестиционной стратегии ИКС предшествуют этапы формирования ее общеэкономической стратегии развития. Исходным пунктом разработки общеэкономической стратегии развития ИКС является установление целей ее развития и тех задач, которые должны быть решены для их достижения¹.

Характер стратегического корпоративного планирования должен учитывать такой фактор, как «мягкий» или «жесткий» тип корпорации (например, ассоциация, финансово-промышленная группа или холдинг). В зависимости от этого объединения можно выделить два принципиальных подхода к разработке стратегического плана². При использовании «мягких» форм интеграции и дивизиональной структуры главная нагрузка в разработке и реализации планов корпорации ложится на стратегические бизнес-единицы (СБЕ). Последние представляют собой самостоятельные хозяйственные единицы (вхо-

1 Каган М.В. Формирование инвестиционной стратегии компании в современной экономике России: Дисс. ... канд. экон. наук. – М., 2003.

2 Читипаховян П. Методологические проблемы стратегического планирования развития интегральных корпоративных структур // Российский экономический журнал. – 2000. – №9. – С. 67 – 74.

дящие в состав корпорации), которые выпускают определенный товар или товарную группу, отвечают за формирование определенной функциональной стратегии и ее реализацию на конкурентном рынке.

В связи с этим процесс стратегического корпоративного планирования на основе ведущей роли СБЕ предполагает следующие фазы:

- каждая из единиц разрабатывает комплексные предложения по перечню установленных функциональных стратегий;
- данные предложения рассматриваются на уровне высшего руководства компании и увязываются между собой;
- на основе взаимоувязанных стратегий всех СБЕ разрабатывается общекорпоративная стратегия.

Роль центральной компании состоит в подготовке стратегических плановых мероприятий, обеспечивающих должный уровень координации (интеграции) СБЕ. При этом в жестко управляемом холдинге акцент стратегического планирования переносится на уровень материнской компании. Последняя определяет структуру стратегических планов, обеспечивает сбор и агрегирование необходимой технико-экономической информации, разработку проектных значений целевых показателей по отдельным дочерним фирмам или их группам. Итерационные согласовывающие процедуры координируются материнской компанией при минимальной возможности корректировать целевые показатели «снизу».

Этап формирования общеэкономической стратегии развития корпорации, а именно, определение мер по решению стратегических задач основной деятельности является одновременно исходным моментом в разработке инвестиционной стратегии. Разработка инвестиционной стратегии является только первым этапом планирования инвестиционной деятельности корпорации. Дальнейшее развитие и конкретизацию инвестиционная стратегия получает в процессе разработки инвестиционной программы корпорации на среднесрочную перспективу. Такие программы составляются в рамках стратегических решений и финансовых возможностей корпорации. В свою очередь инвестиционная программа получает наиболее детальное завершение в текущих планах реализации инвестиционных проектов, из которых она формируется. Комплексная инвестиционная программа корпорации (инвестиционный портфель корпорации) состоит из реальных инвестиций, финансовых инвестиций и инвестиций в нематериальные активы³.

Реальные инвестиции осуществляются корпорациями в разнообразных формах, основными из которых являются:

- приобретение физических активов в России и за рубежом;
- новое строительство, т.е. строительство новых бизнес-единиц с законченным технологическим циклом на специально отводимых территориях;
- расширение действующих предприятий путем со-

оружения их вторых и последующих очередей, введение в строй дополнительных цехов и производств, расширение уже функционирующих основных и вспомогательных цехов;

- реконструкция, т.е. осуществление частичного или полного переустройства производства на основе современных научно-технологических достижений без строительства новых или расширения действующих основных цехов;
- модернизация, которая связана с совершенствованием и приведением активной части основных производственных фондов в состояние, соответствующее современному уровню технологических процессов, путем конструктивных изменений основного парка машин, механизмов и оборудования, используемых в процессе операционной деятельности;
- технологическое перевооружение действующего производства, которое представляет собой замену или дополнение имеющегося парка оборудования новыми их видами, механизацией и автоматизацией отдельных участков производства;
- инновационное инвестирование, т.е. создание новой продукции или новых технологий на основе современных научно-технологических разработок.

Актуальность проблемы инвестирования средств в реальные активы связана с состоянием основных фондов, которые являются важной характеристикой российской промышленности⁴. Об этом свидетельствуют следующие статистические данные⁵: износ основных фондов в промышленности составил в 2004 г. – 50,6%, против 47,5% в 1995 г. (в 1990 г. – 46,4%). В ведущих отраслях промышленности износ основных фондов в 2004 г. имел такие показатели: электроэнергетика – 56,4%, топливная промышленность – 51,0%, нефтеперерабатывающая – 53,9%, химическая и нефтехимическая – 51,4%, машиностроение и металлообработка – 51,2%. Обновление основных фондов характеризуется крайне низким коэффициентом, который составил за 2004 г. – 1,9. Десять лет назад – в 1995 г. – 1,7. Одновременно наблюдается снижение коэффициента выбытия: в 2004 г. – 1,0, в 1995 г. – 1,5. Возрастная структура производственного оборудования в промышленности определяется преимущественно оборудованием, которое использовалось более 20 лет (в 2004 г. – 51,5%). В 2004 г.: 12,3% - оборудование в возрасте от 11 до 15 лет и 22,4% - от 16 до 20 лет, т.е. более 85% оборудования находится за пределами допустимого международными стандартами службы оборудования – 10 лет. Средний возраст производственного оборудования при этом увеличился с 14,3 лет в 1995 г. до 21,2 лет в 2004 г. и эта тенденция по оценке авторов продолжает сохраняться. В дополнение к сказанному: удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции за 2000 – 2004 гг. в целом по промышленности составил в среднем 3,5%.

3 Гуржиев В.А. Стратегические приоритеты развития корпораций в условиях трансформации экономики России (Вопросы теории и практики): Дисс. ... д-ра экон. наук. – М., 2003.

4 Авторский коллектив: С. Дробышевский, А. Родыгин, И. Горшунев и др. Инвестиционное поведение предприятий. – М.: Издательство Института экономики переходного периода, 2003. – 457.

5 Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. Сб. // Росстат. – М., 2006 – С. 391 – 392.

Таким образом, можно сделать вывод, что российские компании продолжают работать на изношенном оборудовании и выпускать устаревшую продукцию, в лучшем случае – усовершенствованную. Поэтому проблемой номер один является привлечение инвестиций в реальные активы. Одним из важнейших внутрикорпоративных плановых документов является программа реальных инвестиций (далее инвестиционная программа), в которой в первую очередь фиксируются проекты, связанные с преодолением технико-технологической отсталости корпорации и приведение ее в соответствие с лучшими зарубежными аналогами. Этот документ утверждается высшим органом управления корпорацией. В связи с этим следует считать, что поименное включение инвестиционных проектов в утвержденную инвестиционную программу является свидетельством принятия решения о предстоящей их реализации

Инвестиционная программа корпорации – это комбинация инвестиционных проектов, отобранных из множества вариантов инвестиционных решений, которые намечены к осуществлению на определенный период времени (год, пятилетие и т.д.). Оптимальной считается программа, ведущая к достижению намеченных предприятием целей развития с минимальными затратами.

Рекомендуется выделять следующие этапы проведения работ по формированию инвестиционной программы корпорации:

- организация поиска и сбора идей по развитию и совершенствованию производственно-хозяйственной деятельности, создания эффективной системы отбора этих идей в соответствии с инвестиционной стратегией корпорации;
- технико-экономическое обоснование целесообразности реализации отдельных мероприятий, принимающих характеристику инвестиционных проектов по бизнес-единицам корпорации;
- формирование инвестиционной программы корпорации;
- обеспечение инвестиционной программы финансовыми ресурсами и их обоснование;
- оценка влияния инвестиционной программы на показатели эффективности функционирующей корпорации.

Организация поиска и сбора идей определяется той ролью, которая отводится реальным инвестициям в экономике корпорации. В связи с этим, следует обратить внимание на то, что реальные инвестиции выступают как средство для достижения конкретных целей корпорации и они обусловлены теми проблемами развития производственной системы, которые должны быть решены. К таким целям можно отнести следующие:

- максимизация прибыли;
- рост стоимости корпорации;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- увеличение доли рынка продаж;
- сокращение издержек и т.д.

Исходя из задач, которые должны быть решены для достижения этих целей, реальные инвестиции можно свести в следующие основные группы:

- инвестиции, предназначенные для повышения эффективности производства. Целью этих инвестиций является создание условий для снижения производственных затрат инвестора за счет замены оборудования на более производительное или перемещение производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства;
- инвестиции в расширение производства. Данные инвестиции преследуют цель расширить объем выпускаемой продукции для уже освоенных рынков сбыта в рамках существующих производств;
- инвестиции в создание новых производств, или новых технологий. Подобные инвестиции обеспечивают создание новых бизнес-единиц, реконструкцию существующих бизнес-единиц и направленных на изготовление ранее не выпускаемых, т.е. новых товаров, либо обеспечат для инвестора возможность выхода с ранее уже выпускавшимися товарами на новые рынки;
- инвестиции, обеспечивающие выполнение требований государственных органов управления. Эта новизна инвестиций становится необходимой в том случае, когда корпорация оказывается перед необходимостью удовлетворить требования властей в отношении экологических стандартов, либо безопасности продукции, либо иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента.

В свою очередь вышеуказанные группы задач осуществляются за счет следующих форм реальных инвестиций: приобретение физических активов в России и за рубежом, новое строительство, расширение действующих бизнес-единиц, их реконструкции и т.д.

В корпорации должна быть организована систематическая работа по поиску идей. В зависимости от размеров корпорации этими вопросами могут заниматься специально созданные исследовательские службы, отделы, а также привлекаться консалтинговые фирмы, НИИ и проектные организации. Задача состоит в том, чтобы из общего потока идей-предложений выделить те, которые могут быть развиты до инвестиций и перерасти в инвестиционный проект. При этом следует установить порядок, в соответствии с которым все предложения делятся на те, которые требуют детальной проработки, и предложения, хотя и связанные с инвестициями, но требующие лишь краткого обоснования. Водораздел здесь может быть определен путем установления предельного объема инвестиций по таким предложениям. Например, по мероприятиям объемом единовременных затрат до 5 миллионов рублей разрабатывается лишь кратковременное обоснование. Сказанное вовсе не означает, что эти предложения и мероприятия не должны включаться в инвестиционную программу. Но они могут включаться не «поименно», а одной строкой – «прочие инвестиции».

Следующим этапом в формировании инвестиционной программы корпорации является технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов, входящих в ее состав. Инвестиционные проекты, разрабатываемые, как это было отмечено выше, лишь по предложениям, требующим значительных, превышаю-

щих заранее установленный порог (лимит) инвестиций. Информация по технико-экономическому обоснованию может быть сгруппирована в такой последовательности:

- цели инвестиционного проекта, его ориентиры;
- по проектам, связанным с инвестиционной программой корпорации, маркетинговая информация (объем продаж, номенклатура продукции, конкурентная среда, ценовая политика);
- размер вновь вводимых производственных мощностей, коэффициенты использования вновь вводимых мощностей;
- проектно-конструкторская документация (выбор технологии, спецификация оборудования, цены и условия его поставки, объемы строительно-монтажных работ, потребные объемы капитальных вложений);
- производственный персонал (потребность, обеспеченность, график работы, условия оплаты, необходимость обучения);
- материальные затраты (потребность, цены и условия поставки сырья, вспомогательных материалов, топлива и электроэнергии);
- организация управления;
- график осуществления проекта (сроки строительства, монтажа и пуско-наладочных работ, период функционирования проекта);
- экономическая и финансовая оценка проекта.

Вышеприведенная структура соответствует структуре бизнес-плана инвестиционного проекта, общепринятого в мировой практике.

Ключевое значение для принятия решения о состоятельности инвестиционного проекта имеет последний блок информации из приведенного перечня. Экономическая и финансовая оценка проводится по следующим показателям: чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма дохода (ВНД), индекс доходности, срок возмещения инвестиций, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность и т. д. после реализации инвестиционного проекта. Потенциально каждый инвестиционный проект может быть включен в инвестиционную программу корпорации, если рассчитанный по специальной методике, показатель чистого дисконтированного дохода на весь планируемый срок жизни инвестиционного проекта, будет неотрицательной величиной или если внутренняя норма дохода окажется больше, чем ставка сравнения, приемлемая для инвестора⁶. Этот принцип принятия инвестиционных решений является основным законом долгосрочного экономического развития корпорации. При этом предполагается, что исходные данные, необходимые для расчета экономической эффективности каждого проекта, получены с необходимой степенью точности.

Формирование оптимальной инвестиционной программы корпорации предполагает ранжирование всех инвестиционных проектов с позиции экономической эффективности, т.е. предпочтение следует отдавать проектам, отличающимся более высокой эффективностью, характеризующейся ее относительной величиной – внутрен-

ней нормой дохода. Реальность инвестиционной программы корпорации должна быть обоснована по ряду других направлений. Это, во-первых, со стороны подготовленности производственного персонала, во-вторых, наличием мощностей строительно-монтажных организаций, в-третьих, финансовыми ресурсами.

Логика формирования инвестиционной программы предполагает ее увязку с финансовым планированием. Потребность в инвестициях, включая финансовые ресурсы, необходимые для обеспечения возрастающего объема собственных оборотных средств, рассчитывается по каждому инвестиционному проекту. Более того, современные методы оценки экономической эффективности предполагают знание структуры этих средств по источникам финансирования (собственный капитал, выпуск акций, облигаций, привлечение кредита). Это важно учитывать, ибо структура инвестируемых средств, вызывая неоднозначные обязательства корпорации оказывает влияние на экономическую эффективность и финансовую устойчивость деятельности корпорации, а, в конечном счете, и на его инвестиционную привлекательность.

Почему возникает проблема обоснования со стороны финансовых ресурсов? В реальных условиях корпорация не может получать для своих инвестиционных потребностей неограниченные кредиты. На практике существуют различные ограничения: по цене кредита, финансовой привлекательности проекта для инвестора и просто недостаточность средств на рынке капитала.

Наряду с формированием инвестиционного портфеля намечаются мероприятия для достижения финансового равновесия корпорации. Задача подобного типа решается путем разработки финансово-инвестиционного бюджета, посредством которого удастся увязать потребности в ресурсах с возможностями их привлечения в экономически целесообразных объемах. Имеется несколько методов составления таких бюджетов. Простейший метод для определения финансово-инвестиционного бюджета основан на отборе инвестиционных проектов для включения в инвестиционную программу по заранее установленному критерию. Такими критериями могут быть или средняя стоимость капитала корпорации или издержки финансирования проекта, с которыми сопоставляется внутренняя норма дохода (ВНД).

По мере увеличения количества проектов с понижающейся величиной ВНД растет спрос на капитал. При таком подходе в инвестиционную программу могут быть включены лишь те проекты, которые могут «заплатить» нужную цену за привлекаемые ресурсы, т.е. обеспечить сложившийся на рынке капитала процент за кредит. По этому принципу и будет установлен замыкающий инвестиционную программу проект. Графически это представлено на рис. 1.

Таким образом, при планировании инвестиционного бюджета изначально вопрос о лимите средств для финансирования не рассматривается. С учетом этих соображений в состав инвестиционной программы могут быть включены все проекты, соответствующие требованиям по уровню экономической эффективности, т.е. когда желаемая (требуемая инвестором) норма дохода избрана на уровне процента по долгосрочным кредитам. Ограничения по фи-

6 См.: Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая ред.). – М.: Экономика, 2000.

нансовым ресурсам корпорации могут отсечь эффективные проекты в любой точке на отрезке А – В (см. рис. 1).

Существенным недостатком этого подхода к составлению инвестиционной программы является то, что она формируется безотносительно к структуре привлекаемых источников финансирования и не позволяет оценить фи-

нансовое состояние корпорации с учетом намеченной к реализации программы, а, следовательно, и ее привлекательность для потенциальных инвесторов. Но в определенных условиях, для целей укрупненной оценки инвестиционной программы, такие методические решения вполне приемлемы.

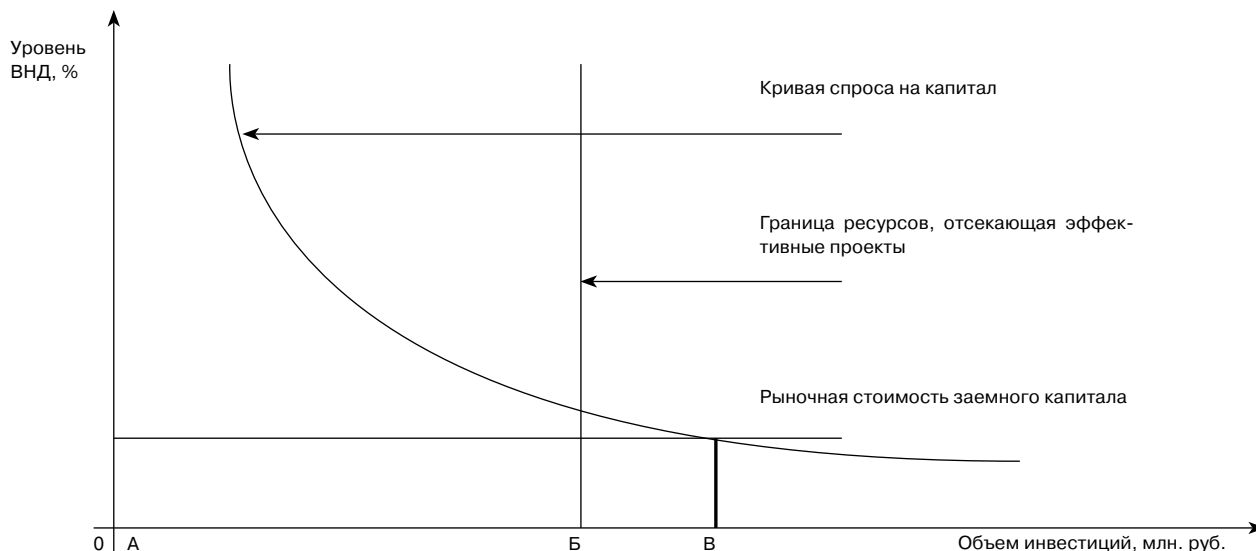


Рис. 1. Метод отбора и ранжирования инвестиционных проектов в инвестиционную программу по издержкам финансирования проекта

Эти задачи могут быть успешно решены при комплексном планировании производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Это планирование определяет консолидированный бюджет корпорации, в котором на определенном перспективном периоде устанавливается: на какие проекты и за счет каких источников будут использованы корпорацией инвестиционные ресурсы. Оптимальным является бюджет, который, полностью используя имеющиеся в распоряжении корпорации возможности, направляет их на осуществление инвестиционных проектов, которые приносят корпорации максимальную прибыль в планируемом периоде. Комплексный подход к формированию инвестиционной программы корпорации может быть реализован с использованием метода потоков наличностей. Все денежные потоки, связанные с реализацией инвестиционного проекта могут быть сгруппированы по трем взаимосвязанным функциональным сферам деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. По каждому из этих направлений выделяются притоки и оттоки денежных средств, а также определяется результирующая величина – положительное или отрицательное сальдо.

Первое направление отражает финансовые потоки в связи с производственной деятельностью. Выручка от реализации продукции и услуг, а также внереализационные поступления характеризуют приток средств, а переменные издержки (материалы и комплектующие, зарплата производственных рабочих и т.д.), общие (постоянные) издержки, проценты по кредиту, налоги – отток. Важно иметь в виду, что в состав издержек не включается амортизация. Тем самым в расчетах потока наличностей она выступает как источник пополнения остатка ликвидных

средств и финансирования потребностей корпорации.

В потоке денежных средств в связи с инвестиционной деятельностью (второе направление) источником поступления денежных средств является реализация активов, которые не используются в производстве, а оттоками являются платежи за приобретение активов. По третьему направлению (финансовая деятельность) в качестве поступлений (притоков) учитываются вклады владельцев проекта (собственный капитал), долгосрочные и краткосрочные займы, проценты по вкладам. Оттоки (выплаты) здесь представлены в форме погашения задолженности по кредитам, выплаты дивидендов.

Алгебраическая сумма итогов по перечисленным сферам деятельности будет составлять остаток ликвидных средств в соответствующем периоде. При этом размер средств на конец каждого планируемого периода будет равен сумме средств на конец предшествующего периода плюс остаток ликвидных средств рассматриваемого периода. Все инвестиционные проекты имеют однородные потоки денежных средств. Поэтому соответствующие показатели денежных средств по всем отобранным инвестиционным проектам могут быть просуммированы. С помощью такого сводного планового документа представляется возможным оценить намеченную инвестиционную программу с позиций ее обеспеченности финансовыми ресурсами.

В сводном финансово-инвестиционном бюджете движение финансовых потоков, их суммирование должно проводиться с учетом календарного графика реализации каждого проекта. Из сказанного ясно, что такой бюджет должен быть рассчитан на перспективу, которая охватывает длительность инвестиционного периода самого продолжительного по времени реализации проекта.

Основным условием реализуемости инвестиционной программы является положительное значение сальдо свободных денежных средств на любом интервале планирования. Если в каком-либо интервале эта величина становится отрицательной, то это означает, что программа в данном виде не может быть принята независимо от значений интегральных показателей эффективности. Если подобная ситуация возникает при расчете эффективности реальной инвестиционной программы, то в нее должны быть внесены коррективы, позволяющие избежать дефицита свободных денежных средств (путем увеличения доходной или уменьшения расходной части бюджета, привлечения дополнительных источников финансирования и т.п.), после чего расчеты должны быть возобновлены. Нехватка средств обычно проявляется на начальных стадиях реализации программы, когда собственных накоплений корпорации оказывается недостаточно для покрытия возросших финансовых потребностей. Кроме того, этот дефицит может быть связан с наступлением последующих очередей инвестиционных вложений (по очередным проектам), превышающим по объему имеющиеся у корпорации средства.

После формирования инвестиционной программы должна быть дана прогнозная оценка эффективности ее влияния на деятельность функционирующей корпорации. Учет в одном плановом документе потоков денежных средств функционирующей корпорации и намеченной к реализации инвестиционной программы может быть реализован методом наложения. Для этой цели по корпорации готовятся следующие формы консолидированной финансовой отчетности: отчет о прибыли, финансово-инвестиционный бюджет и балансовый отчет с результатами, которые сложились в базисном периоде, т.е. в году, предшествующем началу реализации инвестиционной программы. Затем эти формы отчетности по корпорации совмещаются с отчетом о прибыли, финансово-инвестиционным бюджетом и балансовым отчетом инвестиционной программы корпорации.

Таким образом имеются все необходимые сведения для расчета показателей перспективной (прогнозной) экономической эффективности корпорации, реализующей принятую инвестиционную программу.

Рекомендуемая формула расчета для решения такой задачи (с учетом интервала планирования) может иметь следующий вид:

$$ИР_{КП} = \sqrt[4]{P_a \cdot P_{ИК} \cdot P_{СК} \cdot P_{П}}$$

где $ИР_{КП}$ – интегральная рентабельность деятельности компании, реализующей корпоративную инвестиционную программу;

P_a – рентабельность активов $\left(\frac{ЧП_{КП}}{ОА}\right)$;

$P_{ИК}$ – рентабельность инвестированного капитала $\left(\frac{ЧП_{КП}}{ИК}\right)$;

$P_{СК}$ – рентабельность собственного капитала $\left(\frac{ЧП_{КП}}{СК}\right)$;

$P_{П}$ – рентабельность продаж $\left(\frac{ЧП_{КП}}{ВР}\right)$.

Условные обозначения: ЧП – чистая прибыль; ОА – общие активы; ИК – инвестируемый капитал; СК – собственный капитал; ВР – выручка от реализации.

Понятно, что каждый из приведенных выше частных показателей характеризует экономическую эффективность корпорации с инвестиционной программой по одному существенному параметру. Но эти показатели не позволяют дать оценку экономической эффективности в целом, поскольку значения одних показателей могут указывать на увеличение эффективности в расчетном периоде по сравнению с базовым, в то время как значения других показателей, наоборот, – на уменьшение эффективности. Поэтому для интегральной оценки эффективности корпорации с инвестиционной программой необходимо объединить отдельные показатели в один обобщенный показатель, характеризующий эффективность корпорации с инвестиционной программой в целом.

Выбор осреднения показателя экономической эффективности корпорации с инвестиционной программой через среднегеометрическую величину определен прежде всего тем, что она более чувствительна на изменения показателей и обеспечивает более тесные связи между ними, чем арифметическое осреднение.

Сведение ряда показателей в единый интегральный показатель позволяет определить отличие достигнутого состояния от базы сравнения (корпораций-аналогов) и сделать однозначный вывод о результатах работы корпорации с учетом инвестиционной программы за расчетный промежуток времени.

Таким образом, изложенный методический подход можно рассматривать в более широком плане – как надежный инструмент доказательства инвестиционной привлекательности корпорации, реализующей намеченную инвестиционную программу. Оценка финансового состояния корпорации по предложенной схеме характеризует возможность реализации инвестиционной программы в складывающихся экономических условиях. Важно и то, что изложенный методический подход представляет необходимую экономическую информацию для расчета перспективной стоимости капитала корпорации.

Литература:

1. Гусева Т.А. Налоговое планирование в предприятии. Авторский коллектив: С. Дробышевский, А. Родыгин, И. Горшунов и др. Инвестиционное поведение предприятий. – М.: Издательство Института экономики переходного периода, 2003
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая ред.). – М.: Экономика, 2000
3. Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. Сб. // Росстат. – М., 2006
4. Читипаховян П. Методологические проблемы стратегического планирования развития интегральных корпоративных структур // Российский экономический журнал. – 2000. – №9.

ИНСТИТУАЛИЗАЦИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

INSTITUTIONALIZATION OF COMPETITION IN BANK FACILITIES MARKET

Кандидат экономических наук, доцент
Л.Р. Курманова
Уфимская государственная академия экономики
и сервиса

*The candidate of Economics Science,
the associate professor
Kurmanova L.R.
Ufa State Academy of Economy and Service*

Аннотация

В статье рассматриваются концептуальные основы исследования конкуренции на рынке банковских услуг; выявлены тенденции (институализация и глобализация), характерные для современного этапа конкуренции; подчеркивается актуальность инновационных факторов конкурентоспособности кредитных организаций и клиентоориентированный подход в организации бизнес-процессов.

Annotation

There are conceptual bases of competition research in bank facilities market in the article: tendencies (institutionalization and globalization) specific for modern phase of competition elicited; relevance of innovative factors of lending agencies competitiveness and client-centered approach in business process organizing emphasized.

Даже в условиях мирового финансового кризиса российский банковский сектор продолжает свое развитие. Однако актуальным остается вопрос о необходимости повышения эффективности российской банковской системы в обеспечении трансформации сбережений в инвестиции и результативности деятельности коммерческих банков как экономических субъектов. Определяющим фактором решения указанных задач является создание условий для развития конкуренции как механизма саморегулирования банковской системы.

Конституция Российской Федерации содержит целый ряд статей, посвященных экономической деятельности и конкуренции. Согласно части 1 статьи 8 в Российской Федерации гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, работ, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности. Таким образом, конкуренция является конституционной мерой регулирования экономических отношений. Кроме того, конкуренцию можно рассматривать и как своеобразный способ защиты всех форм собственности, гарантии которой установлены в части 2 той же статьи.

Гарантируя и поощряя конкуренцию как один из важнейших элементов экономического роста государства и благосостояния населения, Конституция России в то же время не допускает экономическую деятельность, направленную на монополизацию и недобросовестную конкуренцию (ч. 2 ст. 34).

Нормы Федерального закона «О защите конкуренции» вводят механизм контроля во всех сферах в целях недопущения недобросовестной конкуренции на то-

варных рынках в Российской Федерации, включая географическую сферу обращения товара за пределами Российской Федерации, что обусловлено глобализацией экономической деятельности и товарных рынков.

Для современного развития конкуренции характерны следующие тенденции: институализация и глобализация.

В научной литературе [1, с. 24] понятие «институализация» применительно к финансовым организациям трактуется как «... развитие и быстрый рост методов привлечения сбережений ..., что способствует обострению конкуренции в сфере деятельности традиционных депозитных институтов (коммерческих и сберегательных банков, кредитных союзов)». С точки зрения инвестиционной деятельности, указанные авторы рассматривают институализацию в трех аспектах:

операции в качестве дилеров в торговле ценными бумагами;

деятельность в качестве поставщиков новых финансовых услуг – создателей новых рынков;

посредничество при слиянии компаний.

Как видим, содержание данного понятия имеет достаточно широкую трактовку, но следует, на наш взгляд, отметить такую особенность, что, с одной стороны, институализация имеет непосредственное отношение к конкуренции на финансовом рынке при выполнении кредитными институтами функций инвестиционного посредничества а, с другой стороны, отражает инновационные процессы в развитии рынка финансовых услуг. Следовательно, понятие «институализация» связывает воедино конкуренцию и инновационные процессы, что позволяет сформулировать тезис о том, что одним из решающих факторов конкурен-

тоспособности является развитие инноваций в сфере банковских услуг.

Но конкуренция как процесс, непосредственно обеспечивающий воспроизводство в новом качестве основных элементов экономического потенциала, регулируется формальными и неформальными правилами и может поддерживаться только в рамках определенных, коллективно установленных границ. Исходя из этого, в современных условиях конкуренция также является институтом, представляющим согласованные коллективные нормы поведения, которые формируются на основе общественных соглашений индивидов различного масштаба действия. Это позволяет нам рассматривать «институализацию» как закономерности, принципы, правила, методы, технологии конкурентной деятельности на основе формирования инновационных преимуществ и компетенции институциональных агентов. Конкурентная деятельность носит ситуативный характер, то есть она контекстно вписывается в любую профессиональную деятельность, где осуществляется борьба за качество деятельности и лидерство в конкурентной борьбе.

Следующей характерной тенденцией современного этапа развития конкуренции является глобализация, которую в научной литературе определяют как растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и разнообразия международных сделок с товарами, услугами и мировых потоков капитала. Расширяется сфера действия общих экономических законов. В связи с этим конкуренция перерастает в глобальную конкуренцию, которая, на наш взгляд, направлена на мобилизацию и эффективное использование национальных ресурсов для социально-экономического развития, обеспечивая комплекс преимуществ на глобальном рынке.

Применительно к финансовой сфере глобализация связана с интернационализацией и слиянием кредитных учреждений и рынков в межрегиональном, межгосударственном и мировом масштабах, что приводит к созданию крупных международных финансовых центров. В результате финансовой глобализации создается мощный потенциал и отлаженный механизм финансирования международного производства и всех сфер экономической деятельности на основе более эффективного размещения финансовых ресурсов в международных масштабах. Соотношение спроса и предложения на капиталы формируется теперь на наднациональном уровне, что предопределяет гораздо лучшее использование инвестиций. Крупные предприятия удовлетворяют свои потребности в финансировании не только на внутреннем рынке своей страны, но главным образом на мировых финансовых рынках. Точно также вложения капиталов осуществляются там, где это наиболее выгодно, в пределах всего мирового хозяйства. В условиях глобализации конкуренция усиливается и приводит к неравномерности распределения экономических выгод, усиливая дифференциацию стран. Конкурентная стратегия в условиях глобализа-

ции должна использовать принцип: разделение рынка на сегменты, перевод рыночной борьбы на сегментарный уровень, закрепление за собой статуса лидера в отдельных сегментах.

Понятия «конкуренция» и «конкурентоспособность» достаточно широко используются в теории и практике современного менеджмента. Так, например, в учебнике Р.А.Фахрутдинова [2, с. 573] дается определение: «Конкуренция – состязательность, соперничество, напряженная борьба юридических и физических лиц за покупателя, за свое выживание в условиях действия жесткого закона конкуренции как объективного процесса «вымывания» некачественных товаров». Конкурентоспособность определяется им как «свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке».

По мнению Виряскина С.Н. [3], под банковской конкуренцией следует понимать экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и соперничества между кредитными организациями в целях обеспечения лучших возможностей реализации банковских продуктов и услуг, максимально более полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов и получения наибольшей прибыли в данных условиях.

Однако в экономической литературе наиболее распространенным понятием конкурентоспособности является обладание субъектом экономических отношений совокупностью преимуществ, используемых для максимизации дохода (прибыли). Исходя из этого, под конкурентоспособностью кредитных организаций следует понимать систему экономических отношений кредитных организаций с другими субъектами хозяйственной деятельности по поводу формирования, удержания и использования социально-экономических, технологических и инновационных преимуществ в интересах максимизации доходов при приемлемой степени риска.

Обязательным признаком конкурентоспособности является обладание каждым субъектом определенной совокупности преимуществ рыночного характера, то есть свойством быть востребованным потребителем. Целью конкурентоспособности всегда и при всех условиях является увеличение дохода в разных формах и приращение конкурентных преимуществ.

Для оценки конкурентоспособности коммерческого банка необходимо выявить основные факторы, которые влияют на нее; определить показатели деятельности банка, наиболее полно отражающие тот или иной фактор. Факторы, которые оказывают позитивное влияние на конкурентоспособность банка, будут выступать в качестве его конкурентных преимуществ. Именно за счет преимуществ банк сможет привлекать новых клиентов, увеличивать свою прибыль и повышать свою конкурентоспособность.

Результатом действия конкуренции между кредитными организациями на рынке должна стать удовлетворенность потребителей предоставленными

банковскими услугами. Создаваемые условия для удовлетворения текущих и инвестиционных потребностей субъектов и индивидов, стимулируют результативный оборот ресурсов, аккумулируемых кредитными организациями.

В соответствии с моделью Н.Кано (Noriaki Kano) существует три уровня удовлетворенности потребителей.

С точки зрения клиентов банка, *ожидаемое качество* банковских продуктов – это общепринятые стандарты обслуживания, которых придерживается большинство кредитных организаций на рынке.

Желаемое качество – это направление совершенствования качества продуктов, в соответствии с которым растет удовлетворенность их потребителей.

И, наконец, *привлекающее или волнующее качество* – это уровень сервиса, неожиданный для потребителей и представляющий для них несомненную ценность. Эта категория качества представляет собой особый интерес с точки зрения конкурентной борьбы [4, с. 37].

Оценка степени удовлетворенности потребителя качеством предоставленной услуги проходит по двум основным аспектам: что потребитель получает от банковской услуги и как потребитель получает банковскую услугу. Проблема заключается в том, чтобы правильно определить параметры конкурентоспособного банковского продукта, который создаст то самое привлекающее качество для потребителей. Причем, как показывает практика, существует связь между фактическими показателями качества (потребительскими свойствами) и вспомогательными показателями (технологическими инновационными характеристиками банковского продукта).

Многие отечественные кредитные организации, осознавая необходимость удержания и расширения своей доли на рынке банковских услуг в условиях сокращения маржи и усиления давления со стороны отечественных и зарубежных конкурентов, понимают, что на данном этапе универсализация бизнеса и простое расширение спектра банковских продуктов и услуг уже не является гарантией стабильного развития – требуется особое внимание уделять привлечению и удержанию клиентов.

Как нам представляется, удержаться на рынке банковских услуг в условиях чрезвычайного обострения конкуренции позволит новая философия ведения бизнеса – клиентоориентированный подход, который реализуется в стратегии управления взаимоотношениями с клиентами – потребителями услуг.

В то же время, внимание к клиенту как цели и движущей силе бизнеса пока в большинстве коммерческих банков не подкреплено соответствующими технологическими, организационными, управленческими решениями и способами поддержки операционных бизнес-процессов. Немногие кредитные организации могут в настоящее время продемонстрировать реально функционирующие и эффективные модели управления бизнес-процессами организации взаимодей-

ствия с клиентами, которые включали бы наличие единой внутрикорпоративной методологии и утвержденных стандартов предоставления услуг (качества продуктов, условий и времени обслуживания), четкий регламент процесса взаимодействия с потребителями на всех этапах жизненного цикла продукта (от зарождения идеи продукта как отклика на явные и скрытые или потенциальные потребности клиента до оценки степени его удовлетворенности и внесения коррективов в процессы) в виде унифицированной последовательности действий, набора методов, инструментов и ресурсов. Следовательно, одним из факторов конкурентоспособности кредитных организаций является активное использование маркетинга взаимоотношений. В научной литературе маркетинг взаимоотношений рассматривается как процесс установления, поддержания и усиления долгосрочных отношений с потребителями с целью извлечения прибыли, направленной на достижение целей обеих сторон, который осуществляется посредством взаимного обмена и выполнения обязательств. Для обеспечения качественного выполнения обязательств необходимо закрепление ответственности в технологии взаимодействия, установление точек контроля и механизмов внутреннего аудита качества реализации процессов, а также – что немаловажно – механизма информирования клиента о деятельности кредитной организации. Только при информационной прозрачности банка, полном и достоверном информировании клиентов можно говорить об открытой конкуренции на финансовых рынках.

Следствием недостаточного уровня управления взаимоотношениями с потребителями является снижение трансформационной роли банков в экономической системе.

Развитие маркетинга взаимоотношений кредитной организации с клиентами, на наш взгляд, должно акцентироваться на выстраивании дифференцированных отношений банка со своими потребителями. С развитием рыночных отношений и усилением конкуренции кредитных организаций невозможно в равной степени выстраивать отношения со всеми клиентами, не дифференцируя их. Если в 1990-е годы многие российские кредитные организации считали своими клиентами всех, кто обслуживался в банке и кому предоставлялись какие-либо банковские услуги, то с течением времени возникла необходимость в сегментации клиентов, где основным критерием дифференциации выступает характер взаимоотношений с ними. Таким образом, формируется достаточно сложная система сегментации клиентов банка. Сегментация может проводиться по различным критериям. Так, например, некоторые российские банки делят своих потребителей на группы по степени важности для себя – ключевые, VIP-клиенты, стабильные клиенты, клиенты разовых услуг. Возможна также сегментация по территориальному признаку, по типу бизнеса, по видам приобретаемых банковских продуктов и услуг. В системе Сберегательного банка России структура клиентской базы определена по следующим категориям клиентов:

VIP-клиенты, стратегические партнеры, средние предприятия, малые предприятия, предприниматели, бюджетные организации.

На основе сегментации, выделения различных групп клиентов становится важным такой инструмент маркетинга как управление отношениями с ними. Клиентоориентированный банк стремится реализовать индивидуализированное отношение к любому клиенту и адаптировать процессы производства продуктов под разнообразные и изменяющиеся потребности клиентов.

Важно отметить, что изменения, связанные с сегментированием клиентов, детерминируют и изменения всей системы управления кредитной организацией в целом. До недавнего времени за взаимоотношения с клиентами отвечали только конкретные подразделения: операционное управление, отдел по работе с корпоративными клиентами, отдел развития розничных банковских услуг, и каждое из них выполняло свою часть работы. По мере усиления конкуренции банки столкнулись с необходимостью коренного пересмотра системы работы с клиентами. Стало очевидным, что в «клиентский процесс» должны быть вовлечены все подразделения кредитной организации, все сотрудники. Сама эволюция взаимоотношений с клиентами подвела кредитные организации к этапу внедрения системы так называемого «тотального маркетинга». При работе по этой системе маркетинг реально становится стратегическим, он используется для долгосрочного планирования и решения задач развития кредитной организации, связанных с будущими потребностями клиентов. С маркетинговой точки зрения стратегия должна быть ориентирована не на сложившийся у потребителей спрос, а на формирование, предвосхищение (адаптацию) изменяющегося спроса, что требует выстраивания истинного партнерства, основанного на глубоком знании клиента. Такая маркетинговая стратегия позволит банку создавать продукты с уровнем привлекающего качества и, тем самым, проводить грамотную политику по удержанию старых и привлечению новых, так называемых, «восхищенных» клиентов.

В последние годы наблюдается общая тенденция активно использовать инновационный фактор для формирования конкурентных преимуществ, как на отечественных, так и на мировых рынках. Однако существующие модели экономического роста не учитывают в должной мере воздействие инновационного процесса в банковской сфере, так как не учитывают в полной мере его влияние на динамику факторов производства. Традиционные модели экономического роста основаны на принципе замкнутости и самодостаточности, и не рассматривают проблему инновационного развития банковской системы во взаимосвязи с ее конкурентоспособностью. При формировании стратегии инновационного развития кредитной организации необходимо, на наш взгляд, обращать внимание на следующие моменты:

степень востребованности конкретных инновационных банковских продуктов и услуг;

уровень конкурентоспособности банковских инноваций на экономическом рынке;

размеры реализации (конечного потребления) банковских инновационных продуктов и услуг;

размеры промежуточного потребления банковских инноваций;

экономический и социальный эффекты от реализации банковских инноваций.

В настоящее время инновации рассматриваются как главный фактор конкурентоспособности в новой экономике, что приводит к формированию инновационной политики страны, регионов, ориентированной на решение институциональных проблем инновационных процессов. Основная роль отводится созданию и поддержанию институциональной среды, необходимой для развития инновационной деятельности, трансферта и диффузии инноваций во всех секторах экономики.

Тенденция активного использования инновационных факторов для формирования конкурентных преимуществ является актуальной для кредитных организаций. Для формирования и достижения современных конкурентных преимуществ необходимо, чтобы в банке непрерывно осуществлялась инновационная деятельность, разрабатывались и внедрялись новые продукты. Применительно к сфере банковской деятельности инновацию можно определить как целенаправленное изменение в функционировании банковской системы и предполагает введение нового в цели, содержание, методы и формы предоставления банковских услуг, социально-экономическая роль которых многогранна в обеспечении инвестиционными ресурсами экономических интересов индивидов. Рынок банковских инноваций, реализуемых посредством предоставления банковских продуктов и услуг, отражает экономические связи между субъектами в процессе движения новых банковских услуг и использования венчурного (рискового) капитала.

Активизация инновационных процессов предполагает институциональные нововведения, а институциональный аспект анализа этих процессов принимается в качестве приоритетного.

Институциональные инновации в банковской сфере, определяющие направленность, масштабы и темпы преобразований и возможности реализации технологических нововведений, должны обеспечить, прежде всего, формирование таких экономических институтов, которые стимулировали бы реализацию инновационных стратегий развития, что предполагает наличие соответствующего системного критерия. Институциональным критерием оценки реализации всех видов инноваций, как и критерием оценки деятельности экономических субъектов, должна быть их социально-экономическая эффективность.

Таким образом, основными положениями концептуализации проблемы стратегического управления конкурентоспособностью кредитных организаций являются:

институциональные инновации банковских техно-

логий трактуются как определяющие факторы трансформаций в банковском секторе, являющихся по своей сути инновационным процессом;

социально-экономическая эффективность кредитных организаций является системным критерием оценки институциональных и технологических инноваций и критерием оценки их деятельности;

использование критерия институциональности является необходимым условием активизации инновационных процессов и перехода на инновационный тип развития кредитных организаций.

Достаточно острая конкуренция в банковском бизнесе приводит к созданию новых подходов и стратегий развития, расширению и совершенствованию информационных систем и технологий. Постоянное, порой хаотичное изменение внешних условий, в которых находятся банки, требует соответствующей реакции со стороны кредитных организаций – глубокого анализа финансовой и макроэкономической политики, изыскания новых способов создания банковских продуктов. Коммерческие банки должны постоянно отвечать изменяющимся требованиям рынка, своей клиентуры, небанковских финансовых организаций и обострению неценовой конкуренции. Постоянное формирование новых направлений банковской деятельности по разработке и реализации банковских продуктов и услуг неизбежно наталкивается на трудности, вызываемые отсутствием должного взаимодействия функциональных подразделений банка, обмена информацией между ними и координации их усилий. В большинстве случаев из-за отсутствия взаимодействия подразделений банка ухудшаются его основные качественные параметры и показатели, усложняются процессы принятия стратегических решений, затрудняется оценка преимуществ и недостатков выбранных решений. На наш взгляд, создавшиеся условия диктуют создание перспективных, инновационных систем, построенных не просто на взаимосвязи финансово-экономических, структурно-функциональных и функционально-технологических параметров, но и на ранжировании данных параметров с целью определения наиболее приоритетных на каждом этапе функционирования кредитной организации.

В свете данных проблем важнейшим фактором в конкурентной среде банков является успешное освоение технологий реинжиниринга бизнес-процессов, которые могут приблизить их к современным достижениям мировой управленческой практики и мысли. Реинжиниринг – как стратегия управления, это поиск и внедрение радикальных изменений в деятельности кредитной организации. Сегодня нужно вести речь не о незначительных улучшениях и совершенствовании прежних способов предоставления банковских продуктов и услуг, а о кардинальных изменениях, так как есть серьезная угроза конкурентоспособности российских банков.

Объектом реинжиниринговых процессов обслуживания клиентов являются комбинированные и интегрированные банковские технологии обслуживания

клиентов, а предметом деятельности реинжиниринговых процессов является разработка и реализация абсолютно индивидуальной интегрированной банковской технологии для создания «простых» и «сложных» банковских продуктов», осуществления банковских операций, оказания банковских услуг.

Актуальность данной технологии продиктована также тенденцией банков к фундаментальному переосмыслению и перестройке бизнес-процессов в связи с вступлением нашей страны в новую фазу взаимоотношений с «внешним» миром, что приведет к притоку более «качественного» капитала, не говоря уже о таких показателях, как: качество, стоимость, уровень сервиса и скорость оказания банковских операций и услуг.

Внедрение инноваций в деятельность кредитных организаций потребует перестройки ключевых бизнес-процессов, которые коснутся не только той части, которая непосредственно взаимодействует с клиентами, но и внутрибанковских процессов, поскольку одним из самых ключевых критериев удовлетворенности клиентов является время и качество реализации процесса. Особенность банковских инноваций заключается в их способности к мультипликации доходов при практическом применении. Соответственно все ресурсы банковского сектора, которые используются для создания банковских инноваций и их реализации потребителям на рынке банковских услуг в целях получения прибыли представляют собой совокупный инновационный капитал.

Исследование вышеназванных аспектов позволяет определить под менеджментом конкурентоспособности многоуровневое координированное эффективное управление всеми этапами бизнес-процесса предоставления банковских услуг, обеспечивающее на всех этапах преимущество перед конкурентами.

Таким образом, конкуренция на рынке банковских услуг в современных условиях переходит в область качества услуг, востребованных потребителем, и качественного менеджмента, ориентированного на инновационный тип развития кредитной организации.

Литература

1. Банковская конкуренция /Г.О. Самойлов, А.Г. Бачалов. – М.: Экзамен, 2002.
2. Фахрутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – М.: Бизнес-школа, Интел-Синтез, 2000.
3. Виряскин С.Н. Центральная проблема в отечественном банковском деле // Специально для www.banker.ru. – 2008.
4. Пикулев Е.И. Управление конкурентоспособностью банковских продуктов с помощью структурирования функции качества //Вестник Национального банка Республики Башкортостан. - 2008. - № 1 (252).

Управление прибылью и доходами банка

Management of bank's income and profit

Ковшова М.В. к.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга РУК
Куцеба С.М. директор департамента по работе с активами ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»

Kovshova M.V. – the candidate of economic science, professor of department of financial management and tax consulting of RUC
S.M.Kyceba is a director of department of work with the assets of joint-stock the "Russian agricultural bank"

Аннотация

Важной составной частью банковского менеджмента является управление прибылью, которая является внутренним источником развития коммерческого банка. Планирование прибыли осуществляется как на уровне банка в целом, так и на уровне его отдельных подразделений. В статье рассмотрены способы управления прибылью и доходами банка.

Annotation

The important component of bank management is a management of income which is the internal source of development of commercial bank. Planning of income is carried out both at the whole level of the bank and at the level of his separate subdivisions. The methods of management of income and profit of bank are considered in the article.

Важной составной частью банковского менеджмента является управление прибылью, которая является внутренним источником развития коммерческого банка. Целью такого управления является максимизация прибыли при допустимом уровне рисков и обеспечении ликвидности баланса банка. На практике выделяются следующие основные блоки управления прибылью коммерческого банка:

- определение подразделений банка, участвующих в процессе управления прибылью;
- планирование доходов, расходов и прибыли банка;
- применение способов оценки уровня прибыльности банковской «деятельности»;
- определение методов текущего регулирования прибыли (финансового результата).

Управление прибылью коммерческого банка осуществляется как на уровне банка в целом (высший уровень), так и на уровне отдельных направлений деятельности банка, конкретных банковских продуктов, отдельных рабочих мест, взаимоотношений с клиентом (микроуровень).

Планирование доходов, расходов и прибыли банка в качестве элемента управления рентабельностью банка на макроуровне включает следующие направления: составление планового баланса доходов и расходов банка в рамках бизнес-плана, планирование на его основе достаточной процентной маржи, составление сметы доходов и расходов банка, прогнозный расчет нормы прибыли на активы и собственный капитал, планирование распределения прибыли.

Важным элементом системы управления рентабельностью банка являются способы оценки уровня прибыльности. В качестве этих способов могут использоваться структурный анализ доходов, расходов и сложившихся источников формирования прибыли (финансового результата), анализ динамики и соотношения темпов роста доходов и расходов банка, оценка результатов деятельности на основе системы финансовых коэффициентов, факторный анализ показателей доходности и прибыльности банка.

Основными видами банковской деятельности в результате которой банки получают доход являются ссудный бизнес, бизнес с ценными бумагами, охраняемый бизнес, бизнес, основанный на приеме вкладов и бизнес, другие виды бизнеса.

При изучении структурного анализа доходов выявляют основные виды доходов и источников прибыли, именно от формы дохода, вида банковских операций, степени стабильности источника прибыли зависит надежность и сохранение прибыли в будущем.

На основе формы цены банковских услуг выделяются процентный, комиссионный и прочие формы доходов. К процентным доходам относятся проценты, полученные за предоставленные кредиты и от вложения в ценные бумаги (долговые обязательства и векселя). Комиссионные доходы банк получает за операции с ценными бумагами, иностранной валютой, по кассовым и расчетным услугам, за инкассацию и т.д. К прочим формам дохода относится дисконтный доход по векселям, доходы от перепродажи и переоценки средств ценных бумаг, доходы от переоценки

в иностранной валюте и другие доходы, связанные с реализацией имущества, дивиденды и т.д. Оптимальной структурой доходов банка является преобладание процентного и комиссионного доходов. Однако следует учитывать, что в условиях инфляции возрастает процентный риск, что влияет на размер получаемого процентного дохода, и в этих условиях повышается доля комиссионных доходов от банковских услуг, так 30% чистого дохода (прибыли) должно формироваться именно за счет комиссионных доходов.

Доходы подразделяются и по степени стабильности. К стабильным относят процентный доход по ссудам, процентные и дисконтный доход по ценным бумагам, дивиденды, полученную комиссию. К нестабильным относят - доходы рыночного характера, связанные с переоценкой активов и перепродажей ценных бумаг, а также полученные штрафы, доходы от продажи имущества (разовые). Положительной тенденцией является рост стабильной части доходов.

Структурный анализ доходов банка дополняется структурным анализом расходов, так в коммерческих банках учитывают процентные, комиссионные и прочие расходы. К процентным расходам относят плату за привлеченные кредиты от других банков и проценты, уплаченные по вкладам юридических и физических лиц. Комиссионные расходы, связанные с оплатой за кассовые, расчетные и другие операции, за инкассацию, полученные гарантии. К прочим непроцентным расходам относятся расходы по переоценке валюты и ценных бумаг, на содержание аппарата управления, штрафы и т.д. Классификация расходов банка применима для сравнения темпов роста процентных и комиссионных расходов с соответствующими группами доходов. Изменение процентной маржи, ее падение прежде всего связано с неправильным управлением процентными ставками по активным и пассивным операциям банка, структурой привлечения и размещения ресурсов.

Анализируя доходы и расходы банка, следует отметить, что финансовым результатом деятельности являются прибыль или убытки банка. Количественным выражением финансового результата может являться балансовая или чистая прибыль (убытки). Структурный анализ финансового результата построен на выявлении его основных источников формирования прибыли: процентная маржа за период (фактическая); беспроцентный доход за период (фактический); беспроцентный расход за период (фактический)

Превышение беспроцентного дохода над беспроцентным расходом позволяет получить необходимый для деятельности кредитного учреждения доход. На негативное формирование дохода может оказать влияние падение процентной маржи на протяжении года, поглощение процентной маржи и налогами, формирование прибыли в основном за счет нестабильных источников, колебание и падение чистой прибыли и т.д. Так, на падение процентной маржи может быть связано с несоответствием темпов роста процентных доходов и расходов, беспроцентных доходов и расходов.

Отрицательное влияние на конечный финансовый результат могут также оказывать операции на валютном рынке и рынке ценных бумаг, неправомерно высокие расходы на содержание аппарата управления и др.

Структурный анализ доходов, расходов и источников формирования прибыли дает большую информацию для оценки эффективности работы банка с количественных и качественных позиций, на ее основе принимаются решения об изменениях направлений активных и пассивных операций, которые будут способствовать не только максимизации прибыли, но и лучшей защите банка от риска за счет повышения доли ее стабильных источников.

В мировой банковской практике для оценки уровня прибыльности банка используется система коэффициентов: коэффициенты процентной маржи, уровня непроцентного дохода и расхода, соотношения непроцентной и процентной маржи, стабильных доходов на рубль активов, доли дивидендов в доходах, расходов на рубль активов, коэффициенты спреда и посреднической маржи, показатели прибыльности активов и собственного капитала, прибыли на одного работника. Выбор основных коэффициентов определяется задачами банка на предстоящий период. Эти коэффициенты, их стандартные уровни, методика расчета фиксируются в документе о кредитной политике банка на предстоящий период.

Оценка уровня прибыльности банка на основе финансовых коэффициентов основывается на следующих приемах: сравнение фактического значения финансового коэффициента со стандартами банка; оценка соответствия уровня коэффициента мировым стандартам; анализ динамики коэффициента; сопоставление значения коэффициента с соответствующими показателями однотипных по величине и направлениям деятельности банков.

Факторный анализ уровня прибыльности банка позволяет детализировать причины ее изменения, а на этой основе конкретизировать принятие управленческих решений. Он применяется для выявления основного фактора изменения показателя прибыльности. Для этой цели может использоваться, например, метод подстановки, позволяющий выявить, с каким элементом числителя или знаменателя коэффициента связана в основном положительная или отрицательная тенденция его изменения, а также анализ причин изменения процентного расхода банка.

Факторный анализ может быть построен и на другом методе — разложении коэффициентов на сомножители. В качестве примера можно привести формулу Дюпона, в которой коэффициент отношения прибыли к собственному капиталу разлагается на три сомножителя:

- доходная маржа,
- доходность активов
- коэффициент левериджа.

Важным элементом в системе управления прибылью является ее текущее регулирование. Оценка уровня прибыльности банка в целом позволяет оце-

нить степень надежности банка и выделить основные факторы, от которых она зависит. В свою очередь, эти основные факторы определяют предпочтительные методы текущего регулирования прибыли. Их условно можно разделить на следующие группы:

- регулирование процентной маржи,
- управление беспроцентным доходом,
- регулирование текущих расходов банка,
- отслеживание критических показателей рентабельности банка.

Регулирование процентной маржи складывается из следующих элементов:

определение коэффициента достаточной процентной маржи на предстоящий период на основе бизнес-плана, фиксирование его уровня в документе о кредитной политике; регулярный контроль за соответствием коэффициентов фактической и достаточной процентной маржи;

- контроль за спреedom;
- контроль за долей работающих активов;
- формирование договорного процента с учетом коэффициента достаточной процентной маржи.

Управление беспроцентным доходом включает:

- отслеживание тенденций изменения беспроцентного дохода на рубль активов;
- контроль за соотношением стабильных и нестабильных беспроцентных доходов; обеспечение диверсификации различных источников комиссионного дохода за счет развития банковских услуг;
- изучение рынка предоставляемых клиентам услуг;
- принятие мер к относительному повышению доли стабильного беспроцентного дохода по сравнению с процентным доходом при ожидаемом повышении темпов инфляции; выявление «умирающих» рынков услуг и изыскание новых источников дохода;
- активное использование рекламы банковских услуг.

Регулирование текущих расходов банка направлено на их оправданную минимизацию. В этих целях осуществляются: контроль за структурой расходов и изменения их величины на рубль активов; сопоставление показателей изменения расходов и доходов банка; контроль за центрами затрат.

А для отслеживания критических показателей рентабельности банка изучают динамику падения коэффициента прибыли; тенденцию сокращения процентной маржи; отрицательную процентную маржу по ссудным операциям, а также поглощение процентной маржи налогами.

Управление рентабельностью отдельных направлений деятельности банка основывается на выделении центров ответственности — функциональных подразделений банка, ответственных за группу однородных банковских продуктов, и финансовый результат, полученный по ним. Такими центрами ответственности являются: кредитный отдел, отдел по работе с ценными бумагами, отдел дилинговых операций, валютный отдел, операционный отдел и т.д.

Оценка финансового результата работы подразделений, ответственных за отдельные направления деятельности, включает несколько этапов.

Первый этап является основным и предполагает определение бюджета подразделения, т.е. сметы затрат на соответствующий период и величины доходов, полученных в этот период от создания и реализации продуктов, за которые ответственно данный отдел.

При составлении сметы затрат подразделений банка используют разделение всех затрат банка на прямые и косвенные. При этом, за различными подразделениями банка отдельные виды доходов могут быть закреплены следующим образом: за кредитным отделом: процентный доход от ссуд, предоставленных клиентам; отдел дилинговых операций: процентный доход по межбанковским кредитам; отдел ценных бумаг: процентный и купонный доходы по долговым обязательствам, процентный и дисконтный доходы по векселям, полученные дивиденды.

На втором этапе производится выявление центров прибыльности и центров затрат путем сопоставления расходов и доходов подразделений. При превышении доходов над расходами подразделение является центром прибыльности, при превышении расходов над доходами — центром затрат. К центрам прибыльности, как правило, относятся все функциональные подразделения (кредитный отдел, отдел по работе с ценными бумагами и т.д.), к центрам затрат — штабные, т.е. вспомогательные, подразделения, создающие нормальные условия для деятельности функциональных управлений и отделов.

На третьем этапе осуществляется определение размера дохода, передаваемого подразделением, ответственным за данное направление деятельности банка, другим функциональным подразделениям в связи с использованием привлеченных ими ресурсов. В основе расчета величины перераспределяемого дохода лежит размер этих ресурсов, а также разница между альтернативной процентной ставкой и средневзвешенной ценой привлеченного ресурса.

Более точный результат дает определение размера и структуры ресурсов, вложенных в данный вид банковского бизнеса, распределение ресурсов по активным операциям с учетом степени востребованности (стабильности) первых и ликвидности вторых. Например, часть депозитных ресурсов должна сохранять в основном денежную форму (в виде остатков в кассе, на корреспондентских счетах, на счете фонда резервов в Центральном банке) или покрывать краткосрочные активные операции с первоклассными контрагентами. Стабильная часть депозитных ресурсов может покрывать ссудную задолженность кредитоспособных заемщиков сверх созданного резерва. Такая система разрабатывается банком с учетом качества активов и пассивов баланса.

Разница между реальной стоимостью ресурсов, вложенных в данное направление деятельности кредитной организации, и стоимостью ресурсов по альтернативной цене и составляет перераспределяемую

величину дохода данного подразделения. На практике в качестве альтернативной цены ресурсов может использоваться средняя цена ресурсов на межбанковском рынке.

Себестоимость всех направлений деятельности банка увеличивается за счет включения затрат его штабных подразделений. Поэтому четвертым этапом оценки рентабельности какого-либо направления бизнеса является распределение чистого сальдо затрат штабных подразделений (расходы—доходы) между функциональными подразделениями пропорционально затратам последних.

Наконец, на пятом этапе оценки эффективности отдельного направления деятельности банка определяется чистый финансовый результат центров прибыльности.

Методами текущего регулирования рентабельности отдельных направлений деятельности банка могут являться:

- контроль за соблюдением сметы затрат подразделений и финансовым результатом центров прибыльности;
- отслеживание спреда;
- контроль за формированием договорного процента и комиссии;
- построение оплаты труда руководящих работников центров прибыльности на основе финансового результата подразделения.

К управлению прибылью коммерческого банка на микроуровне относится управление рентабельностью конкретных банковских продуктов. Прибыль от реализации любого банковского продукта определяется на основе его рыночной цены и себестоимости.

Специфика расчета эффекта от создания и реализации банком отдельных видов продуктов определяется их характером, структурой затрат на создание банковских продуктов и формой цены.

По этим признакам банковские продукты целесообразно разделить на две группы:

- к первой группе следует отнести продукты, приносящие банку процентный или приравненный к нему доход (дисконтный доход, дивиденд, лизинговый платеж), создание которых связано с вложением в активные операции банковских ресурсов. Это могут быть, например, ссудные операции, операции с ценными бумагами;
- ко второй будут относиться продукты, приносящие банку комиссионный доход и не связанные с использованием ресурсов, например расчетные услуги, предоставление гарантий, кассовые услуги и т.п.

Рассмотрим принципы построения модели расчета прибыльности продукта по каждой из названных групп.

Расчет рентабельности по I группе продуктов, приносящих банку процентный или приравненный к нему доход, проводится по формуле:

$$P_n = M - C,$$

где P_n — рентабельность продукта;

M — процентная маржа по данному виду продук-

та, % годовых;

C — себестоимость операций по созданию продукта, % годовых.

Себестоимость операции рассчитывается на основе отношения абсолютной величины затрат на все операции в периоде, связанные с созданием продукта, к размеру этих операций.

Процентная маржа по отдельным видам активных операций банка определяется как разница между средней доходностью продукта и средневзвешенной стоимостью ресурсов, вложенных в соответствующую операцию.

Расчет рентабельности по II группе продуктов (услуг), приносящих банку комиссионный доход, осуществляется по формуле:

$$P_n = \frac{D_k - C}{O_n}$$

где P_n — рентабельность продукта, % годовых;

D_k — комиссионное вознаграждение банка за данный продукт в периоде;

C — себестоимость, т.е. все затраты, связанные с созданием данного продукта в периоде,

O_n — размер активных операций, связанных с данным продуктом.

В основе расчета себестоимости банковского продукта лежит технология его создания и затраты времени подразделений, участвующих в этом процессе. Поэтому для управления рентабельностью продукта необходимо определение участвующих подразделений и их функций в создании конкретного продукта.

Важным элементом в системе управления прибылью продукта является методы текущего регулирования финансового результата, к которым можно отнести: совершенствование технологии создания продукта; отслеживание динамики себестоимости и процентной маржи в разрезе конкретных продуктов; контроль за соответствием себестоимости и цены на рынке данного продукта; отслеживание динамики цен на рынке; разработка ценовой стратегии.

Литература

1. Управление деятельностью коммерческого банка Учебник /Под ред. О.И.Лаврушина М.:Юрист, 2003
2. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг/ Джо-зеф Синки-мл.;Пер. с англ.-М.:Альпина Бизнес Букс,2007
3. Шеремет А.Д., Щербакова Г.Н Финансовый анализ в коммерческом банке. М.: Финансы и статистика, 2000
4. Щербакова Г.Н.Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности,составляемой по российским и международным стандартам).- М.:Вершина,2007

«По данным Росстата объем строительных работ в июле 2009 года был на 17,8% меньше того же месяца 2008 года (в июне — на 19,6%)».

Газета «Коммерсант»

Оптимизация управленческих и коммерческих расходов строительной компании в условиях снижения объемов работ

The optimization of administrative and commercial expenditures of a construction company at the terms of the reduction of work volume.

Генеральный директор «ИМПУЛЬС-ИВЦ»,
аттестованный аудитор Е.В.Новак

Novak E.B.
The CEO of "Impulse – IVTS" Certified auditor

Аннотация

Этой статьей автор открывает серию публикаций по управлению финансами строительных предприятий в условиях экономической рецессии 2009-2010гг. В статье рассмотрены вопросы оптимизации расходов строительных компаний, как основополагающего аспекта для успешного долгосрочного развития.

Annotation

The author highlights a number of publications dealing with finance management in construction companies in the terms of the crisis 200-2010. The problems of expenditures optimization in construction companies were discussed in this article as fundamental aspect for long-term development.

Экономика страны вступает в полосу рецессии. Первым делом мировой финансовый кризис отразился на организациях строительной отрасли, что привело также к серьезным проблемам и в смежных отраслях. Негативные последствия продолжают влиять на развитие отрасли и в 2009-2010 годах. Многие компании скорректировали планы развития с учетом пессимистических прогнозов. Сейчас основная задача – сохранить производство и иметь хотя бы нулевую рентабельность.

Строительная отрасль оказалась на острие экономической рецессии и в России. 2009 год охарактеризовался отсутствием новых вводов, большинство предприятий ведут строительство начатых ранее объектов. Следовательно «дно» в результатах деятельности строителей еще впереди, некоторые эксперты ожидают его только в 2010. «Стоит отметить, что официальная статистика не всегда отражает реальную ситуацию. По словам вице-президента

АСР Владимира Пономарева, около 70% строительных компаний России находятся в предбанкротном состоянии либо являются почти банкротами. «В середине этого года будет новая волна проблем с погашением застройщиками своей задолженности перед банками. Расплачиваться им по кредитам нечем», – заявил Пономарев.

Банкиры также дают неутешительные прогнозы по банкротству, смене владельцев ряда компаний с громкими именами и не исключают значительной концентрации (укрупнения) отрасли по результатам перипетий последних лет. Если предположить, что экономика в целом и строительный бизнес в частности находится, где то посередине рецессии, настоящее время – удобный момент как для подведения некоторых итогов антикризисной борьбы, так и планирования дальнейших действий для поддержания стабильной деятельности организаций в этих сложных условиях.

Средняя статистика изменений объемов работ и управленческих расходов по строительным компаниям в первом полугодии 2008 и 2009гг. такова:

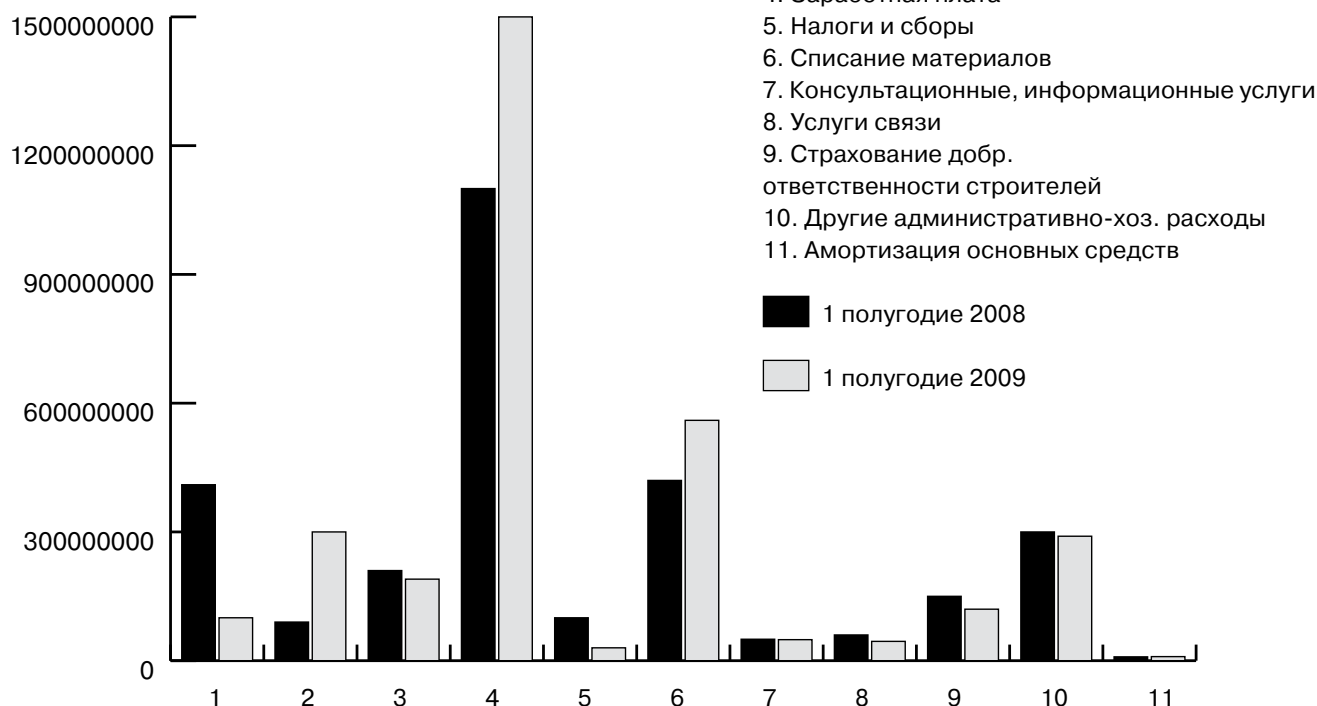


Рис. 1

Изменение объемов работ и управленческих расходов по строительным компаниям в первом полугодии 2008 и 2009гг

Все с падения цен на рынке строительных материалов, позже следом за падением цен на рынке стройматериалов произошло снижение себестоимости жилья, что в конечном итоге привело к падению цен на недвижимость и уменьшению прибыли строительных организаций. Для того,

чтобы не допустить банкротства компании начали сокращать затраты, в том числе и административно – хозяйственные.

В свою очередь обычная структура административно-хозяйственных расходов выглядит следующим образом:



Рис. 2

Структура административно – хозяйственных расходов

Как отмечалось выше, фактические управленческие расходы в 2009 составляют все еще 8-10 % от объема строительно-монтажных работ. Таким образом, сокращение затрат на содержание административного аппарата дает пропорциональный прирост рентабельности строительной компании. По схеме (рис. 3):

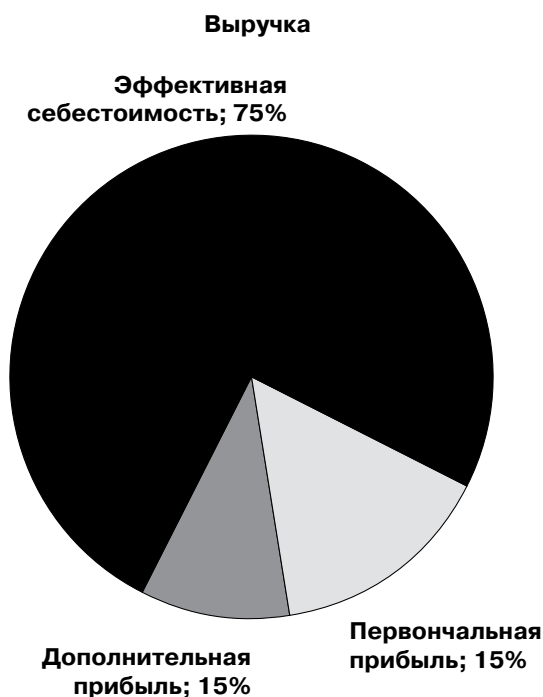


Рис. 3

Зависимость прироста основных показателей от управленческих затрат.

Рассмотрим основные пути оптимизации управленческих расходов.

1. Сокращение численности административных подразделений.

Сложные экономические условия хороший повод взглянуть по-новому на оптимальность структуры управления, штатное расписание. За последние годы численность компаний, и не далеко не только за счет рабочих, возросла многократно. Еще генерал Деникин писал в своих мемуарах про «стихийное стремление всех штабов всех времен к саморазмножению». При пересмотре штатов административных подразделений необходимо оценить, кому и какого качества услуги оказывает тот или иной отдел, нельзя ли совместить его функции с другим подразделением. Примеры интеграции: финансовый отдел и бухгалтерия, отдел кадров и делопроизводства, сметно-договорной и производственно-технический, проектирования и подготовки производства. Зачастую остающиеся менеджеры и сотрудники сетуют на повышение нагрузки «фронт работ остался, а численность уменьшилась», хорошим контраргументом на это, то есть решением вопроса, является применение специализированного программного обеспечения, повышающего производительность управленческого труда.

2. Требование скидок от поставщиков, коммерческих кредитов

Подавляющее большинство организаций-поставщиков борются за сохранение клиентской базы и готовы к предоставлению различных скидок, безвозмездных коммерческих кредитов. Снижение стоимости услуг может доходить до 30%. Надо только инициировать такое снижение. Кстати повторное проведение конкурсов на поставку той или иной продукции выявляет, отнюдь, неплохих исполнителей для строительных компаний, которые будут рады показать вам свою состоятельность и готовность закрепиться в условиях снижения спроса в B2B секторе. Ведь признаемся, зачастую мы работаем с теми организациями, к которым привыкли, наладили личные контакты, но рынок любых товаров и услуг не стоит на месте. Поэтому периодически нужно пересматривать условия работы с поставщиками, параллельно осуществляя мониторинг рынка данной продукции.

3. Передача отчуждаемых непрофильных функций на аутсорсинг, когда это выгоднее содержания собственных подразделений

Любая строительная компания имеет основные и вспомогательные деловые процессы. Основные процессы обеспечивают получение прибыли – они есть суть существования предприятия – строительное, вспомогательное производство, механизация, проектирование и т.д. Обеспечивающие процессы в свою очередь поддерживают основную деятельность: секретариат, маркетинг, кадры, бухгалтерия, ИТ-подразделение, безопасность. Если учет административных затрат в компании организован в разрезе подразделений, есть реальные положения по отделам, описывающие их функции можно без особого труда сравнить обоснованность расходов на их содержание через запрос коммерческих предложений от фирм соответствующего профиля. Когда сравнение качество/цена показывает превосходство передачи вспомогательного процесса на подряд, к тому же информация, вращающаяся в нем не особо конфиденциальна, можно смело сокращать такое подразделение, оставив одного ответственного со стороны компании, который будет планировать и контролировать работу внешнего исполнителя. Практика показывает, что экономия при передаче функций управления на аутсорсинг может составлять 20-50%, если допустить возможность такой оптимизации, хотя бы в 1/3 подразделений, мы имеем 7-17%-е снижение расходов в масштабах всех административных процессов строительной организации.

4. Широкое применение открытых конкурсов

Государство в последние годы активно применяет практику публичных закупок. Строители, участвующие в размещении госзаказа, уже прекрасно изучили эти процедуры. По официальным данным экономия бюджетных расходов вследствие применения конкурсов, аукционов, котировок составляет десятки процентов. Коммерческие же организации порой не уделяют достаточно внимания тендерной работе. И зря. Недо-

статок информации по закупке товаров, работ или услуг снижают внимание соответствующего рынка к вашей закупке. Неоднородность (затрудненность сравнения) коммерческих предложений потенциальных поставщиков усложняют определение победителя. Цена предложений разных подрядчиков может отличаться порой в разы. Конечно это не единственный фактор отбора, но в условиях сокращения издержек ориентироваться надо на минимальное по стоимости предложение при нормативном уровне качества. Общий эффект при систематизированном пересмотре условий поставщиков и исполнителей может составлять 5 и более процентов от общего объема управленческих и коммерческих расходов.

5. Переход на он-лайн способы рекламы строительных работ и готовых объектов, как более эффективные

Большинство экспертов маркетинга признают, что в настоящее время Интернет уверенно приобретает пальму первенства при работе с аудиториями заказчиков и клиентов. В сети появляется все больше и больше примеров качественных строительных ресурсов: корпоративных сайтов, промо-сайтов конкретных проектов и даже интернет-магазинов недвижимости. Электронная реклама гораздо дешевле и эффективнее традиционных источников. Конечно, не каждая строительная компания привлекает заказы (продает готовую продукцию) посредством Интернет. Но тем, у кого есть постоянный маркетинговый бюджет, рекомендуется внимательно рассмотреть электронные способы продвижения как альтернативу офф-лайн носителям (журналы, газеты, выставки и т.п.).

Конечно, морально-психологический климат коллегтивов в периоды таких экономических потрясений оставляет желать лучшего. Многие напуганы сокращениями, потерей заработка. Главное в таких условиях:

- информационная открытость,
- стимулирование на результат,
- материальное поощрение сокращения расходов.

Строительные компании должны нацелиться на сохранение лучших и самых опытных специалистов, как говорится, костяка, на основе которого впоследствии произойдет возобновление полноценной работы при улучшении макроэкономической ситуации. Мотивирование ключевого персонала должно осуществляться и за счет дополнительного материального стимулирования из сэкономленных средств.

Таким образом, финансовое здоровье - важнейший фактор выживания строительных компаний. Принятие комплексных системных мер поможет выжить и даже развиваться, несмотря на сложнейшие условия деятельности в 2009-2010гг. Общая экономия административных и коммерческих расходов при правильном осуществлении рассмотренных в статье мероприятий может составить 50 и более процентов.

Литература

1. Разработка показателей эффективности подразделений, отделов, персонала. Пошаговая инструкция / В.М. Ржехин, Д.А. Александ, Н.В. Коваленко. – М.: Вершина, 2008. -224с.
2. Сергеев И.В., Веретенникова И.И. Экономика организаций (предприятий): учеб./под ред. И.В. Сергеева. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. - 560 с.
3. Синяев В.В. Стратегии аутсорсинга в строительстве (аспекты маркетинга, логистики, PR) – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2005 .

НОВЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ

KTR-ONLINE.RU

логистика • маркетинг • аналитика

новости экономики, новости логистика, новости рынков,
аналитические материалы и статьи,
журналы по логистике и маркетингу, пресс-релизы,
интервью, мероприятия

Стратегическое управление затратами

Strategical management of losses.

Морыженков В.А. д.э.н., профессор, зав. кафедрой
Управления финансовыми рисками ГУУ

Morizhenkov V.A. an associated professor of
economic science, professor, head of the department
of financial risk management The State University of
Management

Аннотация

В современных экономических условиях основной целью предприятия является достижение максимальной прибыли. В сложившихся условиях трудно переоценить важность анализа затрат и управления ими. Автором рассмотрен процесс управления затратами с учетом возрастающей роли стратегического управления затратами.

Annotation

In the modern economical circumstances the key idea of any enterprises is a profit maximum (maximizing of profit). In such circumstances it is difficult to revalue the importance of losses analyses and management of it. The process of losses management is considered by the author according with rising role of strategical management of losses.

Стратегический анализ затрат (цепочки затрат)

Применение САЗ в работе предприятия в условиях острой конкуренции объясняет тот факт, что управленческий учет в рамках этой теории фактически подчинен целям маркетинга.

Если традиционное ценообразование отталкивается от себестоимости продукции и воспринимает ее как данность, то практика целевой себестоимости исходит из маркетинговых оценок емкости рынка и конкурентоспособной цены. Исходя из объема производства и розничной цены, определяется целевая себестоимость.

Задача стратегического анализа затрат - конструирование такой цепи образования стоимости, чтобы реальная себестоимость не превышала целевую.

Возможность следовать той или иной стратегии зависит от того, как фирма управляет своей цепочкой образования стоимости (ЦОС) по сравнению со своими конкурентами. Таким образом, анализ ЦОС необходим для определения того ее сегмента, где либо могут быть снижены затраты, либо повышена потребительная стоимость.

Традиционный анализ затрат, как показывает практика, ограничивается оценкой финансово-

го влияния альтернативных управленческих решений, без рассмотрения стратегических задач.

Три ключевых инструмента управления затратами - анализ цепочки ценностей, анализ стратегического позиционирования и анализ затратообразующих факторов — обеспечивают устойчивое конкурентное преимущество над фирмами, чьи системы учета затрат пребывают в беспорядке.

Анализ затрат традиционно рассматривается как процесс оценки финансового влияния альтернативных управленческих решений. Чем отличается стратегическое управление затратами? Это анализ издержек, рассмотренный в более широком контексте, при котором становятся более ощутимыми, четкими и оформленными стратегические моменты. Здесь данные о затратах используются для разработки обобщенной стратегии, направленной на достижение устойчивого преимущества перед конкурентами. Не вызывает сомнений тот факт, что системы учета затрат могут помочь и в других областях (оценка запасов, принятие оперативных управленческих решений и т. д.)

Цепочка ценностей

Цепочка ценностей для любой фирмы, занимающейся любой деятельностью, — это согла-

сованный набор видов деятельности, создающих ценность, начиная от исходных источников сырья для поставщиков компонентов вплоть до готовой продукции, доставленной конечному пользователю.

Каждый элемент цепочки ценностей – элементарный бизнес-процесс, который может быть модернизирован. Следовательно, проведение портфельного анализа бизнес-процессов приведет к долгосрочной прибыльности, гибкости, росту стоимости портфеля, росту стоимости фирмы.

Современный управленческий учет часто сосредотачивает внимание, в основном, на процессах происходящих внутри фирмы — ее закупках, функциях, изделиях и заказчиках. Другими словами, управленческий учет рассматривает стадии добавления ценности, начиная от выплат поставщикам (закупки) и заканчивая получением оплаты с заказчиков (реализация). Ключевым моментом считается доведение до максимума разницы (добавленной стоимости) между закупками и реализацией.

Кроме того, что анализ добавленной стоимости начинается слишком поздно, он имеет другой значительный изъян: он останавливается слишком рано. Прекращение анализа затрат в момент реализации опускает все возможности использования связей с клиентами. Связи с клиентами могут быть так же важны, как связи с поставщиками.

Таким образом, проектирование изделия таким образом, чтобы снизить затраты клиента после покупки, может стать основным оружием для завоевания преимущества в конкуренции.

Концепция затратнообразующих факторов

В управленческом учете себестоимость является функцией, прежде всего, только одного определяющего фактора, объема произведенной продукции. Концепции себестоимости, связанные с объемом продукции, нашли широкое отражение в публикациях о себестоимости: постоянные издержки в сравнении с переменными, средние издержки в сопоставлении с предельными издержками, анализ соотношения затрат, объема и прибыли, анализ безубыточного (критического) объема производства, гибкие бюджеты, валовая прибыль (contribution margin) — вот только несколько примеров тому. Другой фактор, определяющий затраты, — накопленный опыт.

С точки зрения структурных факторов для фирм существует, по крайней мере, пять стратегических вариантов для выбора, связанных с лежащей в основе экономической структурой затрат для любой группы продукции.

1. *Масштаб*: объем инвестиций, которые необходимо сделать в производство, в исследования и разработки и в маркетинговые ресурсы, чтобы произвести этот продукт.

2. *Диапазон*: степень вертикальной интеграции. Горизонтальная интеграция больше связана с масштабом.

3. *Опыт*: сколько раз в прошлом фирма уже делала то, что она делает сейчас еще раз.

4. *Технология*: технологии, используемые на каждой стадии цепочки затрат фирмы.

5. *Сложность*: широта ассортимента изделий или услуг, который собираются предложить заказчикам.

Для каждого из функциональных факторов «больше» всегда означает «лучше». Перечень функциональных факторов включает, по крайней мере, следующие:

1. Вовлеченность рабочей силы — концепция принятия работниками на себя обязательств по постоянному усовершенствованию.

2. Комплексное управление качеством (Total quality management - TQM) — убеждения и достижения, связанные с качеством продукции и производственных процессов.

3. Использование мощностей — выбор из имеющихся опций на основании заводских характеристик.

4. Эффективность планировки завода — насколько эффективно, по сравнению с нормами, планирование?

5. Конфигурация — эффективен ли данный проект или расчет?

6. Использование связей с поставщиками и/или заказчиками в контексте цепочки затрат фирмы.

Каким образом меняется себестоимость единицы при изменении объема продукции — в ближайшей перспективе кажется менее интересным вопросом, чем то, как на величину затрат влияет сравнительная позиция фирмы по различным факторам, которые связаны с позиционированием фирмы среди конкурентов.

- для стратегического анализа объем обычно не является наиболее существенным фактором, который объясняет поведение затрат;

- в стратегическом смысле полезнее объяснить положение по затратам на языке тех структурных альтернатив и функционального мастерства, которые сформируют конкурентоспособную позицию данной фирмы;

- не все стратегически определяющие факторы являются одинаково важными в любой момент времени, но некоторые (больше, чем один) из них, вероятно, очень важны в каждом конкретном случае;

- для каждого фактора затрат существует конкретная система анализа, которая очень важна для позиционирования данной фирмы. Хорошо обученный аналитик должен обладать знаниями обо всех различных системах.

С точки зрения множественных факторов изменения затрат, сведение затрат к постоянным,

Превосходящая	Преимущество на основе дифференциации	Преимущество на основе дифференциации и затрат
Относительная позиция по дифференциации		
Отстающая	«Застрявшие посередине»	Преимущество на основе низких издержек

Таблица. 1*Получение преимущества в конкуренции*

переменным и смешанным издержкам не приведет к объяснению затрат так, чтобы это было полезно для выбора стратегических альтернатив в будущем.

Концепция цепочки ценностей

Предприятие может поддерживать устойчивое конкретное преимущество на базе лидерства в затратах или на базе дифференциации, или используя и то и другое.

Главный акцент в стратегии низкой себестоимости — достижение относительно низкого по сравнению с конкурентами уровня затрат. Лидерство по затратам может быть достигнуто благодаря следующим подходам: экономия на масштабах производства; следствие кривой опыта; жесткий контроль затрат.

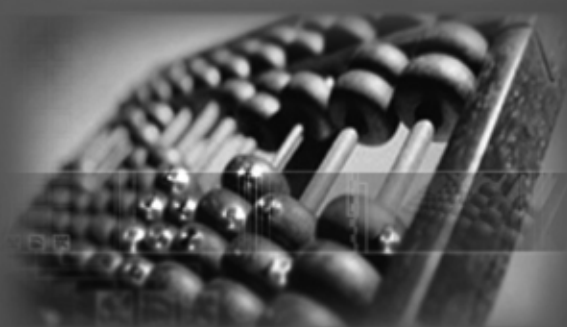
При осуществлении дифференциации, основной акцент делается на выделении продукции предприятия путем создания чего-то, что ощущается потребителями как нечто уникальное.

Система цепочки ценностей — это метод классификации этой цепочки (от исходного сырья до конечных потребителей) по стратегически важным видам экономической деятельности для того, чтобы понять поведение затрат и источники дифференциации.

Литература

1. Портер М. Конкуренция, — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000
2. Савчук В.П. Стратегическое управление издержками // «&СТРАТЕГИИ», № 3/2002
- Хотинская Г.И Концептуальные основы управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом №4 / 2002
3. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами: Новые методы увеличения конкурентоспособности. — СПб.: Бизнес Микро, 1999.

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

Анализ финансовой устойчивости и прогнозирование банкротства организаций

The analyses of financial stability and prediction
of enterprise's bankruptcy

Финансовый директор ООО «МК ВИТА-ПУЛ»
Брыкин И.М.

The financial director of LLC "MK VITA-PUL" Brikin I.M.

Аннотация

В сложившейся ситуации важно вовремя заметить негативные тенденции в развитии организации. Своевременно диагностировать их помогает финансовый анализ. В статье рассмотрен анализ финансовой устойчивости, прогнозирование банкротства, а также даны рекомендации по пересмотру кредитной политики.

Annotation

In such situation it is important to observe negative tendency in development of the company. The financial analyses can examine it in proper time. This article is devoted to financial stability, prediction of bankruptcy and recommendation of revision credit policy.

Расчет показателей финансовой устойчивости

Важным показателем состояния организации является ее финансовая устойчивость — степень независимости от кредиторов. Финансовая устойчивость организации характеризуется структурой баланса, а также финансовыми результатами ее хозяйственной деятельности. Финансовая устойчивость организации зависит от ее способности обеспечивать стабильное превышение доходов над расходами (получать прибыль), от соотношений производственных запасов и величины собственных и заем-

ных источников их формирования, а также от соотношений между собственными и заемными источниками пассивов организации. Финансовая устойчивость организации формируется в процессе всей ее производственно-хозяйственной деятельности и является одним из главных компонентов общей устойчивости предприятия.

Структура баланса отражает активы организации, а также источники их формирования. Укрупнено состав активов организации и источников их формирования (пассивов) представлен в таблице №1.

Активы	Пассивы
Внеоборотные активы	Собственный капитал организации
Запасы	Долгосрочные заемные средства
Денежные средства и финансовые вложения	Краткосрочные заемные средства

Табл. №1

При анализе финансовой устойчивости организации считается, что наиболее труднореализуемые активы организации — ее внеоборотные средства — финансируются за счет собственного капитала, который включает в себя в первую очередь акционерный капитал и инвестированную в организацию ее чистую прибыль. Поэтому на первый план выходит вопрос по обеспеченности запасов источниками их формирования. Данный вопрос является актуальным поскольку именно запасы позволяют организации организовывать производственный процесс, генерировать готовую продукцию и, соответственно, прибыль при ее продаже.

Для оценки финансовой устойчивости организации на практике применяют следующие коэффици-

енты, которые рассчитываются на основе балансовых данных организации:

• **Коэффициент автономии (финансовой независимости).** Этот коэффициент является одной из важнейших характеристик устойчивости финансового состояния организации. Он характеризует зависимость организации от внешних займов. Чем ниже значение этого коэффициента, тем больше займов у организации и тем выше риск неплатежеспособности. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_A = \text{собственный капитал} / \text{валюта баланса}$$

Интерпретация данного коэффициента зависит от многих факторов: средний уровень этого коэффициента в других отраслях, доступ организации к дополнительным долговым источникам финансирования, особенности текущей производственной деятельности. Однако считается, что нормальное минимальное значение коэффициента автономии должно быть равно 0,5. Это ограничение означает, что все обязательства организации могут быть покрыты за счет собственных средств организации. Выполнение указанного ограничения очень важно для текущих и потенциальных кредиторов организации. Рост коэффициента автономии во времени свидетельствует об увеличении финансовой независимости и, как следствие, повышает гарантии погашения организацией своих обязательств.

• **Коэффициент соотношения заемных и собственных средств.** Данный коэффициент является модификацией предыдущего. Его интерпретация аналогична. Он рассчитывается по формуле:

$$K_{з/с} = \text{обязательства} / \text{собственный капитал}$$

Нормальное ограничение для этого коэффициента (по аналогии с коэффициентом автономии): ≤ 1 .

• **Коэффициент маневренности.** Данный коэффициент показывает какая часть собственных средств организации находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно распоряжаться ими. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_M = \text{COC} / \text{собственный капитал} = (\text{собственный капитал} - \text{внеоборотные активы}) / \text{собственный капитал}$$

Рекомендуемое значение: $\geq 0,5$. Чем выше значение данного коэффициента, тем лучше финансовое состояние организации.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования. Этот коэффициент характеризует степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для финансовой устойчивости. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_o = \text{COC} / \text{оборотные активы} = \text{COC} / \text{раздел 2 баланса}$$

В развитой экономике данный коэффициент должен быть $\geq 0,1$

• **Коэффициент имущества производственного назначения.** Этот коэффициент позволяет оценить структуру средств организации. Он рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{ипп}} = (\text{основные производственные средства} + \text{капитальные вложения} + \text{нематериальные активы} + \text{запасы}) / \text{валюта баланса}$$

Нормальным считаются следующие значения данного коэффициента: КИПН $\geq 0,5$. Если значение данно-

го показателя спускается ниже рекомендованного минимума, то целесообразно рассмотреть вопрос привлечения долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения, если нет возможности осуществить данное увеличение за счет собственных средств.

• **Коэффициент покрытия процентов.** Этот коэффициент характеризует степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит и демонстрирует сколько раз в течение отчетного периода организация заработала средства для выплаты процентов по займам. Этот показатель также позволяет определить допустимый уровень снижения прибыли, используемой для выплаты процентов. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{пп}} = \text{прибыль до налогов и процентов по кредитам} / \text{проценты по кредитам}$$

• **Коэффициент накопления собственного капитала.** Данный коэффициент характеризует долю заработанной прибыли, направляемую на развитие основной деятельности. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{нк}} = (\text{Резервный капитал} + \text{нераспределенная прибыль}) / \text{собственный капитал}$$

Положительная динамика данного коэффициента свидетельствует о поступательном накоплении собственного капитала, т.е. о том, что организация не только зарабатывает прибыль, но и инвестирует ее в свою деятельность. Отрицательная динамика коэффициента свидетельствует об убыточности деятельности.

Прогнозирование банкротства

Помимо простого расчета коэффициентов и отслеживания их динамики при анализе финансовой устойчивости организации хорошо бы и рассматривать ее состояние с точки зрения вероятности наступления неплатежей — банкротства. А в условиях кризиса это тем более важно. Поскольку такой анализ сможет вовремя остановить организацию от взаимоотношений с контрагентом, платежи от которого с большой долей вероятности не смогут быть получены. В связи с важностью оценки вероятности наступления банкротства во всех странах экономисты пытаются строить различные модели, которые позволяли бы своевременно предсказывать надвигающиеся для организации трудности. Использование таких моделей важно не только для потенциальных кредиторов компании, поскольку это помогает им оценивать риски невозврата вложенных ими средств, но и для менеджмента самой организации. Раннее диагностирование вероятности банкротства позволяет менеджменту организации заблаговременно предпринимать определенные действия для его недопущения.

В Америке, например, большое распространение

получили многофакторные модели, предложенные Э.Альтманом. Наиболее простой из них является двухфакторная модель. В данной модели используется два основных показателя, от которых зависит вероятность банкротства: коэффициент покрытия K_{Π} и коэффициент финансовой зависимости $K_{З/П}$

K_{Π} = текущие активы / текущие обязательства

$K_{З/П}$ = заемные средства / общая величина пассивов

Сама модель выглядит следующим образом:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\Pi} + 0,0579K_{З/П}$$

где Z — степень отдаленности от банкротства.

При этом считается, что для организации, у которых $Z=0$, вероятность банкротства = 50%. Если $Z<0$, то вероятность банкротства < 50%, если $Z>0$, то вероятность банкротства > 50%. Основным достоинством данной модели является ее простота и доступность расчетов для сторонних пользователей (используются только общедоступные балансовые данные). Однако эта модель не учитывает результатов деятельности предприятия (рентабельности), ее деловой активности. Ошибка прогноза по этой модели оценивается интервалом:

$$\Delta Z = \pm 0,65$$

Помимо двухфакторной модели на практике часто используют пятифакторную модель:

$$Z = 1,2K_{об} + 1,4K_{\Pi\Pi} + 3,3K_p + 0,6K_{\Pi} + 1,0K_{ом}$$

где

$K_{об}$ — доля оборотных средств в активах = оборотные средства / валюта баланса

$K_{\Pi\Pi}$ — рентабельность активов, рассчитанная по нераспределенной прибыли =

= нераспределенная прибыль / общая сумма активов

K_p — рентабельность активов, рассчитанная по бухгалтерской прибыли

K_{Π} — коэффициент покрытия по рыночной стоимости =

= рыночная стоимость акционерного капитала / текущие обязательства

$K_{ом}$ — коэффициент капиталоотдачи = выручка / общие активы

Вероятность банкротства оценивается следующим образом:

$Z \leq 1,81$ — вероятность очень высокая;

$1,81 \leq Z \leq 2,7$ — вероятность высокая;

$2,8 \leq Z \leq 2,9$ — вероятность возможная;

$Z \geq 3,0$ — вероятность очень низкая,

причем если $Z \leq 1,81$, то организация станет банкротом:

через год — с вероятностью 95%;

через 3 года — с вероятностью 48%;

через 4 года — с вероятностью 30%;

через 5 лет — с вероятностью 30%

Однако следует отметить, что весовые коэффициенты в вышеуказанных моделях вычислялись на основании статистических данных по банкротствам организаций в США за 22-летний период. Поэтому использование данных моделей в нашей действительности, к сожалению, скорее всего не даст желаемого результата. Пересчет же коэффициентов под российские предприятия не дает желаемого уровня достоверности, поскольку нет достаточно долгой статистики.

Но, несмотря на это в России все-таки ведется аналогичная работа. Близость организации к банкротству можно оценивать используя коэффициент платежеспособности. Использование данного коэффициента рекомендовано в Методических указаниях по проведению финансового состояния организаций, утвержденных ФСФО России. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{пл} = \text{Краткосрочные обязательства} * \text{длительность периода} / \text{выручка за период}$$

Данный коэффициент показывает за какой срок выручка организации сможет покрыть все ее краткосрочные обязательства. В зависимости от значения данного коэффициента все организации ранжируются на 3 основные группы:

Платежеспособные организации, у которых значение данного коэффициента не превышает 3 месяцев.

Неплатежеспособные организации первой категории, у которых значение данного показателя составляет от 3 до 12 месяцев.

Неплатежеспособные организации второй категории, у которых значение данного показателя составляет более 12 месяцев.

Наряду с коэффициентом платежеспособности целесообразно использовать также коэффициент тяжести просроченных обязательств. Данный коэффициент определяется как отношение суммы просроченных обязательств (сроком более 3 месяцев) к предусмотренной законом минимальной величине просроченных обязательств, при которой возможно возбуждение дела о банкротстве. В соответствии с п. 2 статьи 6 ФЗ от 26 октября 2002г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» производство по делу о банкротстве может быть возбуждено арбитражным судом при условии, что требования к должнику - юридическому лицу в совокупности составляют не менее ста тысяч рублей. То есть этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{\Pi\Pi} = \text{сумма просроченных обязательств сроком более 3 месяцев} / 100\,000$$

Данный коэффициент может рассматриваться как показатель степени близости организации к банкротству.

Еще один подход к определению неплатежеспо-

собных организаций определен в Распоряжении Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) от 12 августа 1994г. №31-р, которое утвердило «Методические положения по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса». В этих положениях определена система из 3 показателей (коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами и коэффициентов восстановления и утраты платежеспособности), которая позволяет прогнозировать платежеспособность организации.

Суть системы сводится к следующему:

На первом этапе оценивается структура баланса на основании коэффициентов текущей ликвидности $K_{ТЛ}$ и обеспеченности собственными средствами КО. Структура баланса признается неудовлетворительной, а предприятие неплатежеспособным, если выполняется одно из условий: $K_{ТЛ} < 2$; $K_O < 0,1$.

Если структура баланса признается неудовлетворительной, то рассчитывается коэффициент восстановления платежеспособности для определения реальной возможности организации восстановить свою платежеспособность в 6 месячный период. Этот коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{ВОССТ} = (K_{ТЛ} + 6/T * (K_{ТЛ} - K_{ОТЛ})) / K_{НОРМТЛ}$$

где

$K_{ОТЛ}$ — значение коэффициента текущей ликвидности на начало периода;

$K_{ТЛ}$ — значение коэффициента текущей ликвидности на конец периода;

$K_{НОРМТЛ}$ — нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (= 2);

T — отчетный период в месяцах;

6 — период восстановления платежеспособности в месяцах.

Если $K_{ВОССТ} > 1$, то это свидетельствует о реальной возможности у организации восстановить свою платежеспособность в 6 месячный период. Если же $K_{ВОССТ} < 1$, то у организации в ближайшее время нет возможности восстановить свою платежеспособность.

При удовлетворительной структуре баланса целесообразно рассчитывать коэффициент утраты платежеспособности. Он свидетельствует о возможности организации утратить свою платежеспособность. Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{УТР} = (K_{ТЛ} + 3/T * (K_{ТЛ} - K_{ОТЛ})) / K_{НОРМТЛ}$$

где

$K_{ОТЛ}$ — значение коэффициента текущей ликвидности на начало периода;

$K_{ТЛ}$ — значение коэффициента текущей ликвидности на конец периода;

$K_{НОРМТЛ}$ — нормативное значение коэффициента текущей ликвидности (= 2);

T — отчетный период в месяцах;

3 — период утраты платежеспособности в месяцах.

Коэффициент утраты платежеспособности, принимающий значение более 1, рассчитанный на период равный 3 месяцам, свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия не утратить свою платежеспособность. Значение же данного коэффициента менее 1 свидетельствует о наличии реальной возможности у предприятия утратить свою платежеспособность.

Рекомендации по пересмотру кредитной политики

Разрабатывая стратегию привлечения заемного капитала, необходимо принять во внимание тот факт, что дополнительно привлеченные денежные средства могут привести к увеличению расходов в виде процентов за их использование. С другой стороны организация привлекая дополнительные средства имеет возможность увеличить свои доходы. Поэтому решению о привлечении заемных средств на платной основе должен предшествовать глубокий анализ структуры и стоимости капитала, а также доходности деятельности организации.

Для анализа целесообразности привлечения дополнительных заемных средств используют два различных понятия рентабельности: экономическая и финансовая. Экономическая рентабельность определяется отношением экономической прибыли (прибыль до уплаты процентов за использование заемных средств) к активам организации

$$R_э = \text{прибыль до уплаты \% по кредитам и займам} / \text{активы}$$

Финансовая рентабельность определяется отношением чистой прибыли организации к собственному капиталу:

$$R_ф = \text{чистая прибыль} / \text{собственный капитал}$$

В случае, если организация использует в своей деятельности только собственные средства два этих понятия равны между собой. Однако при привлечении дополнительных средств прибыль до налогообложения уменьшается на сумму обслуживания привлеченных средств. Соответственно снижается и налог на прибыль. Рентабельность же собственного капитала может и расти. Это происходит в том случае, если экономическая рентабельность выше ставки процента за пользование заемными средствами. Данное явление носит название эффекта финансового рычага (ЭФР). Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{ННП}) * (\text{РЭ-СРСП}) * \text{ЗК/СК} = (1 - \text{ННП}) * (\text{дифференциал}) * (\text{плечо}),$$

где

ННП — налог на прибыль

$CPCП$ — средняя расчетная ставка процента = издержки по кредитам / $ЗК$

$ЗК$ — Заемный капитал

$СК$ — Собственный капитал.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств. Если $CPCП$ меньше $RЭ$, то $ЭФР$ носит положительный эффект и при привлечении заемных средств рентабельность собственных средств организации возрастает на величину $ЭФР$. Если же $CPCП$ больше $RЭ$, то при привлечении заемных средств рентабельность собственных средств организации снизится на величину $ЭФР$.

Следует заметить, что роль дифференциала и плеча в регулировании эффекта финансового рычага различна. Увеличение плеча, т.е. соотношения заемных и собственных средств, возможно только до определенного предела. Сумма заемных средств не должна превышать сумму собственных средств ($K_{з/с} \leq 1$). В противном случае у организации возникает риск невозврата заемных средств.

Следовательно основное влияние на эффект финансового рычага оказывается через дифференциал. Либо увеличивая экономическую рентабельность, либо снижая расходы по привлечению и обслуживанию заемных средств. В принципе расходы по привлечению и обслуживанию заемных средств особеному контролю со стороны организации не поддаются, поэтому единственная возможность увеличивать эффект финансового рычага — это увеличивать экономическую рентабельность.

Западные экономисты рассчитали на основании статистического материала по большому количеству успешных компаний оптимальные значения для $ЭФР$ и соотношения заемного и собственного капитала. Значение эффекта финансового рычага должно находиться в пределах от $1/3$ до $1/2$ рентабельности собственных средств. Рациональная величина плеча — около 0,67.

На основании вышесказанного можно сформулировать некоторые правила, связанные с эффектом финансового рычага:

Дифференциал $ЭФР$ должен быть положительным. Организация имеет возможности влияния на изменение значения дифференциала, однако такие возможности ограничены возможностями наращивания эффективности производства.

Дифференциал финансового рычага — это важный информационный источник как для самой организации, так и для ее потенциального или уже работающего кредитора. Дифференциал позволяет определить уровень риска предоставления новых займов организации. Чем больше дифференциал, тем меньше риск кредитора и наоборот.

Плечо финансового рычага несет важную информацию и для организации и для кредитора. Большое значение плеча несет большой риск и для организации (риск банкротства) и для кредитора (риск невозврата предоставляемых денежных средств).

Таким образом, эффект финансового рычага позволяет определить организации возможность и целесообразность привлечения заемных средств, а сформулированные правила позволяют решать проблему определения величины возможного привлечения кредитов и займов.

В кризисной ситуации отслеживание эффекта финансового рычага становится не только целесообразным, но и обязательным для организаций, у которых есть кредиты. Даже если организация и не планирует привлекать заемные средства, эффект финансового рычага может не только существенно уменьшиться, но и поменять свой знак. Это может произойти по двум причинам. Кризис — это в том числе и сокращение объемов продаж, которое в силу наличия у организаций постоянных расходов, ведет к снижению экономической рентабельности. Снижение же экономической рентабельности ниже, чем условия, по которым привлекались заемные средства, грозит организации существенными рисками невозможности рассчитаться по своим заемным обязательствам, и, как следствие, банкротством.

Второй причиной изменения $ЭФР$ может быть не прогнозируемое изменение ставки процента. Нередко банки в условиях кредитных договоров либо привязывают ставку процента, под который они предоставляют кредит, к каким-либо другим ставкам (Ставка Рефинансирования Банка, России, Libor, Eurlibor), либо просто оставляют за собой право в одностороннем порядке изменять процентную ставку. В условиях снижения ликвидности в банковских структурах, возрастания объемов неплатежей, снижения общего числа выдаваемых кредитов и многих других факторов банки, как правило, предпочитают увеличивать процентные ставки по кредитам, в том числе и уже выданным. Увеличение же расходов по заемным средствам может грозить организации тем же, чем грозит и снижение рентабельности. Учитывая это необходимо на регулярной основе отслеживать и анализировать все изменения, которые могут привести к изменению $ЭФР$, для того чтобы при ухудшении ситуации вовремя среагировать и предпринять какие-либо меры для ее стабилизации.

Литература

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности : учебник. 4-е изд., перераб. и доп. М. : Изд-во «Дело и Сервис», 2006
2. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М. : Центр экономики и маркетинга, 1999.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК : учебник. Минск : Изд-во «Белорусский Дом печати», 2002.
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М. : ИНФРА-М, 2008.

Отражение лизинговых операций в учете лизингополучателя: российский подход, бухгалтерский и налоговый аспекты (начало)

The reflection of leasing operations in the record of leasing recipient:
Russian approach; accounting and tax aspects (the beginning).

Вахрушина М.А.,
д.э.н., профессор,
зав.кафедрой бухгалтерского учета и анализа
хозяйственной деятельности ВЗФЭИ, г.Москва.

Vakhrushina M. A.
The Doctor of Economics
The Professor
The head of accounting and business analysis chair
Russian Distance Institute of Finance and Economics

Аннотация

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

Annotation

The peculiarities of recording and tax system of leasing activity have been considered in the article and the main entries reflecting information concerning leasing activity are given.

В последнее время в хозяйственной деятельности организаций всё большее место занимают лизинговые операции, содержание и порядок проведения которых регулируется Федеральным законом от 29 октября 1998 г. №164-ФЗ «О лизинге». Указанным документом лизинг определяется как вид инвестиционно - предпринимательской деятельности, связанной с приобретением имущества и передачей его во владение и пользование по договору физическим и юридическим лицам на определенный срок и за определенную плату.

Лизинговая операция выгодна всем участникам сделки: лизингополучатель, по существу получая кредит, приобретает в пользование необходимый объект основных средств; лизингодатель обретает уверенность в возврате кредитных средств, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа. Другим существенным преимуществом лизинговой сделки является механизм ускоренной амортизации. Он позволяет лизингополучателю по окончании срока договора поставить объект лизинга себе на баланс по символической цене, минимизируя налог на имущество предприятия. При этом рыночная стоимость объекта по-прежнему будет сохраняться высокой. Указанные обстоятельства приобретают особую значимость в условиях разразившегося финансового кризиса, когда деятельность предприятий сопровождается снижением их ликвидности.

Очевидно, осознанием этих преимуществ объясняется тот факт, что российский рынок лизинга в последние годы прирастал на 30-40%. Особенно активно осуществлялись сделки, связанные с лизингом оборудования и автомобилей. Учитывая это обстоятельство, рассмотрим этапы проведения и порядок бухгалтерского учета лизинговой сделки на примере компании, оказывающей транспортные услуги различных видов и являющейся одновременно лизингополучателем легковых автомобилей.

Лизинговая сделка предполагает одновременное заключение, как минимум двух договоров — договора лизинга между лизингодателем (т.е. лизинговой компанией) и лизингополучателем и договора купли-продажи между лизингодателем и продавцом (поставщиком) имущества (рис. 1).

На практике содержание представленных этапов выглядит следующим образом:

1 этап. Лизингополучатель выбирает автомобиль и его поставщика, согласовывает с поставщиком комплектацию и стоимость выбранного имущества.

2 этап. Лизингополучатель обращается к лизингодателю, с целью получения выбранного автомобиля в лизинг. На этом этапе лизингополучатель оформляет заявку по форме, установленной лизингодателем и предоставляет все необходимые документы, требуемые лизингодателем для заключения договора лизинга.

3 этап. Рассмотрение лизингодателем, полученных документов и принятие решения о возможности заключения лизинговой сделки.

Приняв положительное решение, лизингодатель, проводит переговоры с продавцом имущества, т.е. поставщиком, банком и страховщиком. По результатам переговоров лизингодатель и лизингополучатель согласовывают общую сумму, график лизинговых платежей, срок договора лизинга, порядок учета предмета лизинга и его амортизации, условия страхования предмета лизинга и финансовых рисков, перехода права собственности на предмет лизинга и прочие условия договора лизинга.

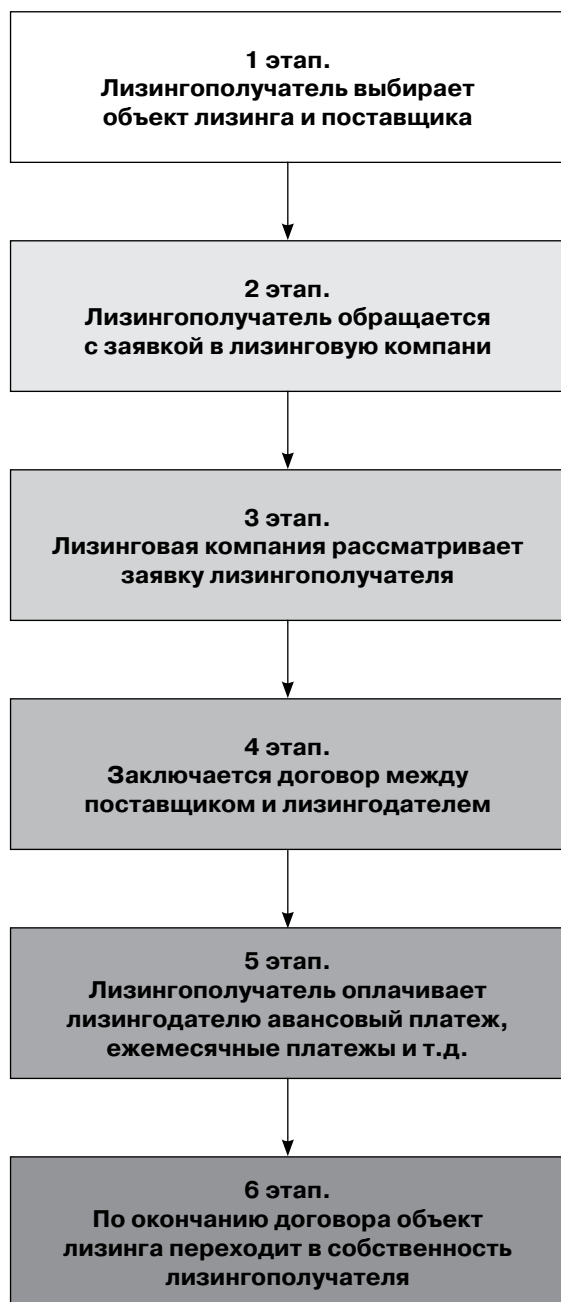


Рис. 1. Этапы лизинговой сделки

В результате завершения данного этапа стороны заключают договор лизинга и договор поставки (купли-продажи).

4 этап. Оплата лизингового имущества поставщику лизингодателем, за счет кредита банка и (или) аванса лизингополучателя. Кроме того, на этом этапе осуществляется поставка автомобиля, являющегося предметом договора лизинга поставщиком, которая производится непосредственно в адрес лизингополучателя, минуя лизингодателя.

В настоящее время в альбомах унифицированных форм не предусмотрена форма первичных документов, которую необходимо использовать при оформлении передачи имущества, являющегося предметом лизинга, лизингополучателю от лизингодателя. В связи с этим для оформления передачи имущества в лизинг организация-лизингополучатель может составить документ (например, акт) в произвольной форме, но который должен содержать обязательные реквизиты, установленные п. 2 ст. 9 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете». Так, может быть оформлен акт приемки-передачи имущества в лизинг, подписанный представителями продавца, лизингодателя и лизингополучателя. Право собственности на предмет лизинга до момента выполнения предусмотренных договором лизинга условий сохраняется за лизингодателем, право использования предмета лизинга с момента подписания акта переходит к лизингополучателю. С момента фактической приемки предмета лизинга лизингополучатель несет ответственность за его сохранность и нанесение всех видов имущественного ущерба.

5 этап. Уплата лизингополучателем лизингодателю, авансового платежа, ежемесячных лизинговых платежей (данные платежи осуществляются на основании графика лизинговых платежей), платежи лизингодателя банку (погашение кредита, а также процентов по кредиту), оплата лизингодателем (или лизингополучателем) страховщику премии по договорам страхования лизингового имущества и финансовых рисков лизингодателя.

6 этап. По окончании договора лизинга при условии завершения расчетов по договору происходит передача имущества в собственность лизингополучателя по «нулевой» остаточной стоимости, то есть с полностью начисленной амортизацией, либо осуществляется его продажа по отдельному договору купли-продажи по «символической» цене.

Предположим, что все заключенные лизингополучателем договоры финансовой аренды (лизинга) имеют одинаковую форму и содержание, исключение составляет сумма и предмет договора, они дифференцированы в зависимости от марки автомобиля, взятого в лизинг. Реестр договоров представлен в табл. 1¹.

По этой причине порядок бухгалтерского и налогового учета лизинговых операций рассмотрим на примере типового Договора финансовой аренды (лизинга), к которому должны быть приложены следующие документы: спецификация передаваемого в лизинг имущества, график лизинго-

1 Продолжение статьи будет опубликовано в журнале «Бухгалтерский учет в строительных организациях» №2 за 2010 год.

вых платежей, заявка на предоставление имущества в лизинг, акт приема-передачи имущества в лизинг по договору финансовой аренды (лизинга).

Договор финансовой аренды (лизинга) – это договор, в соответствии с которым лизингодатель, обязуется приобрести в собственность автомобиль у продавца, и предоставить лизингополучателю за плату во временное владение и пользование. По окончании договора предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя.

Единственным нормативным документом, прямо регулирующим вопросы бухгалтерского учета лизинговых операций, до сих пор остаются Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденные Приказом Минфина РФ от 17.02.1997 г. № 15.

Первичными учетными документами в ходе реализации лизинговой сделки между лизингодателем и лизингополучателем являются договор финансовой аренды (лизинга) и акт приема-передачи имущества по договору лизинга. На основании данных первичных документов и копии инвентарной карточки учета объектов основных средств в бухгалтерском учете лизингополучателя составляется бухгалтерская справка, на основании которой делается следующая запись:

Д 001 – Автомобиль Toyota Auris принят на забалансовый учет в качестве лизингового имущества – 2 415 864 руб.

На основании договора и графика лизинговых платежей лизингополучатель производит выплату авансового платежа, в учете делается следующая проводка:

Д 60/2 – К 51 Авансовый платеж по договору лизинга – 556 124 руб.

В соответствии с договором финансовой аренды (лизинга) лизингополучатель осуществляет расходы по страхованию полученного в лизинг автомобиля Toyota Auris. Для этого были заключены договоры страхования наземного транспорта КАСКО и ОСАГО. На основании выставленных счетов страховой компанией в бухгалтерском учете лизингополучателя сделаны следующие записи:

Д 76/1 – К 51 Оплачена страховая премия по договору КАСКО – 187 306 руб.

Д 76/1 – К 51 Оплачена страховая премия по договору ОСАГО – 12 112 руб.

В соответствии с учетной политикой лизингополучателя расходы по договорам страхования признаются расходами будущих периодов (договор страхования заключен на год). Расходы по страхованию относятся на счет 97 «Расходы будущих периодов», с их последующим списанием по числу календарных дней, что соответствует требованиям налогового учета и не противоречит требованиям бухгалтерского.

В бухгалтерском учете будут сделаны следующие записи:

Д 97 – К 76/1 - отнесены на расходы будущих

периодов расходы по страхованию (КАСКО) автомобиля Toyota Auris – 187 306 руб.

Д 97 – К 76/1 - отнесены на расходы будущих периодов расходы по страхованию (ОСАГО) автомобиля Toyota Auris – 12 112 руб.

Ежемесячно, например, в августе 2009 г., будут составляться следующие записи:

Д 26 – К 97 - списаны расходы будущих периодов по договору страхования КАСКО автомобиля Toyota Auris за август 2009г – 5 178 руб.

Д 26 – К 97 - списаны расходы будущих периодов по договору страхования ОСАГО автомобиля Toyota Auris за август 2009г – 364 руб.

В соответствии с договором финансовой аренды (лизинга) все текущие расходы, связанные с эксплуатацией автомобиля Toyota Auris, осуществляются за счет лизингополучателя. При постановке на учет автомобиля с расчетного счета компании были перечислены госпошлины за регистрацию и постановку на учет автомобиля. В бухгалтерском учете эти операции отражаются следующим образом:

Д 91/2 – К 51 - отнесены к прочим расходам расходы, связанные с уплатой госпошлин за постановку на учет и регистрацию транспортного средства – 530 руб.

Все текущие расходы по техническому обслуживанию, ремонту и покупке автозапчастей также осуществляются за счет лизингополучателя, в бухгалтерском учете на основании выставленных счетов и предоставленных актов и счетов-фактур будут сделаны следующие записи:

Д 60,76 – К 51 - оплачено поставщику за выполненные работы или предоставленные услуги;

Д 26 – К 60,76 - отнесены на текущие расходы затраты по ремонту и техническому обслуживанию и др.;

Д 19 – К 60,76 - учтен НДС по текущим расходам;

Д 68 – К 19 - принят к вычету НДС по текущим расходам.

На основании графика лизинговых платежей был произведен первый лизинговый платеж, который на основании выписки банка подлежал отражению в бухгалтерском учете лизингополучателя следующим образом:

Д 60/2 – К 51 - произведена оплата лизингового платежа №1 по договору лизинга – 85 055 руб.

В конце текущего месяца от лизинговой компании (лизингодателя), были получены акт оказанных услуг и счет-фактура. Так как указанные документы выставляются на сумму, включающую в себя сумму ежемесячного лизингового платежа (85 055 руб.) и сумму зачета авансового платежа с учетом НДС (34 319 руб.), в бухгалтерском учете лизингополучателя были сделаны следующие записи:

Д 26 – К 60/2 - отнесена на текущие расходы сумма ежемесячного лизингового платежа – 72 081 руб.;

Д 19 – К 60/2 - учтен НДС по лизинговому платежу №1 – 12 975 руб.;

Д 26 – К 60/2 - отнесен на текущие расходы зачет аванса по лизинговым платежам – 29 084 руб.;

Д 19 – К 60/2 - учтен НДС с суммы заченного аванса – 5 235 руб.;

Д 68 – К 19 - принят к вычету НДС, уплаченный лизингодателю – 18 210 руб.;

Д 90 – К 26 - списаны расходы по договору лизинга – 101 164,41 руб.

Как отдельный вид финансовой аренды Федеральный закон №164-ФЗ «О лизинге» выделяет сублизинговые сделки. Пункт 1 статьи 8 закона определяет сублизинг как особый вид отношений, возникающих в связи с переуступкой прав пользования предметом лизинга третьему лицу, что оформляется договором сублизинга. При сублизинге лицо, его осуществляющее, принимает предмет лизинга у лизингодателя по договору лизинга и передает его во временное владение и в пользование лизингополучателю по договору сублизинга. При передаче имущества в сублизинг право требования к продавцу переходит к лизингополучателю по договору сублизинга. При передаче предмета лизинга в сублизинг обязательным является согласие лизингодателя в письменной форме. Таким образом, сублизинг представляет собой одну из форм реализации прав арендатора на пользование арендованным имуществом, при которой, согласно п. 2 ст. 615 ГК РФ, арендатор вправе с согласия арендодателя сдавать арендованное имущество в субаренду (поднаем).

Для сдачи автомобиля Toyota Auris в субаренду лизингополучателем было получено письменное разрешение лизинговой компании, в связи с чем был заключен договор аренды транспортного средства. В бухгалтерском учете лизингополучателя была составлена бухгалтерская справка на основе которой произведены следующие записи:

К 001 – снято с забалансового учета транспортное средство Toyota Auris – 2 415 864 руб.;

Д 011 – передано в субаренду транспортное средство Toyota Auris – 2 415 864 руб.

По договору аренды сублизингополучатель оплачивает арендную плату на основании выставленного счета от 01.10.2009г. на сумму 167 729 руб. В бухгалтерском учете первоначального лизингополучателя на основании выставленного счета формируется акт выполненных работ, счет - фактура и делаются следующие записи:

Д 51 – К 62/2 - получена предоплата по договору аренды автомобиля Toyota Auris – 167 729 руб.;

Д 62/2 – К 90 - отражена выручка от сдачи в аренду автомобиля Toyota Auris – 167 729 руб.;

Д 90/3 – К 68 - начислен НДС, подлежащий уплате в бюджет.

Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденные При-

казом Минфина РФ от 17.02.1997 г. № 15, предусматривают возможность возникновения следующих ситуаций: предмет лизинга находится на балансе лизингодателя; предмет лизинга находится на балансе лизингополучателя. Каждая из них требует собственного порядка бухгалтерского учета.

По договору лизинга автомобиль Toyota Auris учитывается на балансе первоначального лизингодателя.

Начисление амортизации на лизинговое имущество производится в соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» и Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга линейным способом (равномерно) исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта. Срок полезного использования определяется организацией при принятии объекта к бухгалтерскому учету. В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно в размере 1/12 годовой суммы. В соответствии с Федеральным законом от 29.10.1998г. № 164-ФЗ стороны договора лизинга имеют право по взаимному соглашению применять ускоренную амортизацию предмета лизинга.

В рассматриваемом договоре оговорено, что амортизацию по автомобилю начисляет лизингодатель, при этом срок его полезного использования определен в 36 месяцев.

Как отмечалось выше, по предметам лизинга амортизация может начисляться с использованием коэффициента ускорения. При этом необходимо учитывать особенности начисления амортизации по легковым автомобилям, имеющим первоначальную стоимость более 400 тыс. руб. Так, лизинговая компания, по автомобилю Toyota Auris стоимостью более 400 тыс. руб. должна применять основную норму со специальным коэффициентом 0,5 и вправе применять к рассчитанной таким образом основной норме специальный коэффициент, не превышающий 3. Руководствуясь вышеизложенным, лизингодатель начисляет амортизацию по автомобилю используя коэффициент ускорения равный 1,25. Данный коэффициент указан в графике лизинговых платежей, являясь его неотъемлемой частью.

Налог на имущество уплачивается также лизингодателем.

Так как предмет лизинга автомобиль Toyota Auris признает в своем балансе лизингодатель, то в налоговом учете лизингополучателя вся сумма перечисленных лизинговых платежей за вычетом НДС ежемесячно будет списываться на прочие расходы (подп. 10 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ).

Лизингополучатель, не учитывающий на своем балансе предмет лизинга, также вправе принять к вычету «входной» НДС по лизинговым плате-

зам в том периоде, в котором перечислены деньги лизингодателю. Для этого необходимо получить счет-фактуру и использовать имущество в деятельности, облагаемой НДС.

В бухгалтерском учете составляется запись:

Дебет счета 68 субсчет «Налог на добавленную стоимость»

Кредит счета 19 «Налог на добавленную стоимость» – произведен зачет НДС, предъявленного продавцом (данная запись на счетах бухгалтерского учета делается в случае проведения оплаты и предоставления лизингодателем должным образом оформленного счета-фактуры с учетом требований статьи 169 НК РФ).

Вместе с тем работники налоговой инспекции в некоторых регионах убеждены, что такое правило не распространяется на НДС с той части лизингового платежа, которая приходится на выкупную цену. Однако в связи с тем, что в договоре лизинга выкупная цена указана отдельной суммой, то со всей суммы ежемесячного платежа и части зачета аванса можно зачесть входной НДС.

По окончании договора лизинга, автомобиль перейдет в собственность лизингополучателя, при условии уплаты им выкупной цены, которая в соответствии с графиком лизинговых платежей составит 1000 руб.

Передача предмета лизинга на баланс лизингополучателя по договору купли – продажи осуществляется на основании акта приемки – передачи (форма № ОС-1). Являясь основанием для включения объекта в состав основных средств, акты утверждаются руководителями организации – получателя и организации – сдатчика и составляются в количестве не менее двух экземпляров. К акту прилагается и техническая документация, относящаяся к передаваемому объекту.

В бухгалтерском учете лизингополучателя будут сделаны следующие записи:

Д 60 – К 51 - перечислена лизингодателю выкупная цена автомобиля по договору лизинга – 1000 руб.;

К 001 – списывается стоимость автомобиля Toyota Auris с забалансового учета – 2 415 864 руб.;

Д 08 – К 60 - принят на учет автомобиль в качестве собственного транспортного средства – 848 руб.;

Д 19 – К 60 - учтен НДС со стоимости выкупленного автомобиля Toyota Auris – 153 руб.;

Д 01 – К 08 - введено в эксплуатацию транспортное средство – 847 руб.;

Д 68 – К 19 - принят к вычету «входной» НДС – 153 руб.

Если в процессе эксплуатации автомобиля лизингополучатель производит какие-либо неотделимые улучшения предмета лизинга, то в соответствии с заключенным договором лизингодатель возмещает стоимость произведенных улучшений.

В бухгалтерском учете в этом случае будут сделаны соответствующие записи:

Д 60 – К 08 - отражена задолженность лизингодателя по возмещению стоимости неотделимых улучшений предмета лизинга (в соответствующей сумме);

Д 60 – К 60 - зачтена сумма улучшений в счет текущих лизинговых платежей (в сумме соответствующей стоимости неотделимых улучшений).

В бухгалтерском учете соответствующие капитальные вложения в арендованные объекты основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 «Учет основных средств» учитываются в составе основных средств. Стоимость произведенных лизингополучателем улучшений отражается на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы». По окончании работ лизингополучатель формирует отдельный инвентарный объект и делает соответствующие записи на счетах бухгалтерского учета:

Д 01 – К 08 - отражена в составе отдельного инвентарного объекта основных средств сумма расходов на произведенные улучшения.

В бухгалтерском учете данное основное средство является амортизируемым имуществом, срок полезного использования которого устанавливается в соответствии с пунктом 20 ПБУ 6/01 «Учет основных средств».

Литература

1. Лапшина Д. «Финансовая газета», 2005, N 45.
2. Лапшина Д. Неравномерные лизинговые платежи. «Финансовая газета», 2005, N 30.
3. Семенихин В.В. Лизинговая деятельность. «Все о налогах», 2006, N 11.
4. Скапенкер М.Ю. «Российский налоговый курьер», 2006, N 23.
5. Сомов Л. Лизинговые операции: бухгалтерский и налоговый учет. «Финансовая газета», N 46, 2003.

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, д.2/2
Нижегородский филиал: ул. Большая Покровская, 27. Тел.: (8312) 13-56-80
www.finstatus.ru, E-mail: info@finstatus.ru

Проблемы исчисления налога на лизинговое имущество

The Difficulties with tax estimation for leasing property.

*Шанаева Ф. Б. директор ассоциации независимых директоров, член Европейской ассоциации юристов
Омариев М.А. генеральный директор
ОАО «Авиаалинии Дагестана»*

*Shanaeva F. B.
The CEO of the independent directors association
A member of European lawyer association
Omariev M. A.
The CEO of "Dagestan Airlines" JSC*

Аннотация

Порядок исчисления налога на лизинговое имущество имеют принципиально принципиальное значение при заключении лизинговых сделок. В рамках данной статьи автор рассмотрел различные точки зрения на проблему принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств.

Annotation

The procedure of tax estimation for leasing property has got the most important priority when leasing deals are made. The author has considered several viewpoints concerning the problem of accepting assets as fixed in accounting.

В п. 1 ст. 374 НК РФ установлено, что объектом обложения налогом на имущество для российских организаций признается движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

Таким образом, условием признания имущества, в том числе переданного во временное владение и пользование, объектом обложения налогом на имущество является его учет на балансе в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета.

В соответствии с п. 1 ст. 5 Федерального закона от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» общее методологическое руководство бухгалтерским учетом в Российской Федерации осуществляется Правительством РФ. В целях реализации данного закона распоряжением Правительства РФ от 21.03.1998 г. № 382-р Минфину РФ предписано, в частности разработать и утвердить положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, другие нормативные акты и методические указания, устанавливающие принципы, правила и способы ведения организациями учета хозяйственных операций, составления и представления ими бухгалтерской отчетности. Таким образом, нормативное регулирование бухгалтерского учета осуществляется Минфином РФ. При этом согласно п. 2 ст. 5 Федерального закона «О бухгалтерском учете» нормативные акты и методические указания по бухгалтерскому учету, издаваемые органами, которым федеральными законами предоставлено право регулирования бухгалтерского учета,

не должны противоречить нормативным актам и методическим указаниям Минфина РФ.

В соответствии с п. 4 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01), утвержденного Приказом Минфина РФ от 30.03.2001 г. № 26н ПБУ 6/01, в редакции, действовавшей до 2006 г., при принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве основных средств необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- а) использование в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации;
- б) использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- в) организацией не предполагается последующая перепродажа данных активов;
- г) способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

Таким образом, одним из критериев признания основного средства является использование имущества в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации.

Согласно Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, утвержденными Приказом Министерства финансов РФ от 31.10.2000 г. № 94н, и Указаниям об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденным Приказом Министерства финансов РФ от 17.02.1997 г. № 15, имущество, предназначенное для предоставления во временное пользование иным лицам с целью получения дохода,

в том числе лизинговое имущество, квалифицируется как доходные вложения в материальные ценности.

Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденным Приказом Минфина России от 06.07.1999 г. № 43н, установлено, что доходные вложения в материальные ценности отражаются в бухгалтерском балансе отдельно от основных средств.

Следовательно, можно сделать вывод, что до 2006 года лизинговое имущество, учтенное на балансе лизингодателя, не являлось объектом обложения налогом на имущество. Данный вывод подтверждается письмом Минфина РФ от 30.12.2004 г. № 03-06-01-02/26, хотя и является небесспорным.

Приказом Минфина от 12.12.2005 г. № 147 пп. «а» п. 4 ПБУ 6/01 изложен в следующей редакции: «а) объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование». При этом п. 5 ПБУ 6/01 дополнен положением, предусматривающим, что основные средства, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода, отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе доходных вложений в материальные ценности.

Таким образом, с одной стороны, активы, предназначенные исключительно для предоставления организацией во временное вложение и пользование с целью получения дохода, отвечают критериям основных средств, с другой стороны, продолжают отражаться в бухгалтерской отчетности в составе доходных вложений в материальные ценности.

Кроме того, Приказ Минфина от 12.12.2005 г. № 147 зарегистрирован в Минюсте России 16.01.2006 г. № 7361, в то время как согласно п. 1 ст. 5 НК РФ акты законодательства о налогах вступают в силу не ранее 1-го числа очередного налогового периода по соответствующему налогу. Налоговым периодом по налогу на прибыль является календарный год (п. 1 ст. 379 НК РФ).

В связи с изложенным возникла дискуссия, является ли лизинговое имущество, учтенное на балансе лизингодателя, объектом обложения налогом на имущество в 2006 году и последующих периодах.

Фискальные ведомства пришли к выводу, что, начиная с 2006 года, лизинговое имущество облагается налогом на имущество. Такой вывод содержится в письме Минфина РФ от 14.04.2006 г. № 03-06-01-04/86.

Независимые эксперты не пришли к единому мнению по данному вопросу.

А.Александров полагает, что по новой редакции п. 4 ПБУ 6/01 объектом налогообложения по налогу на имущество будут являться, в том числе и долгосрочные вложения в материальные ценности. К ним относится имущество, переданное в аренду или лизинг и учитываемое на счете 03¹.

1 Александров А. Изменения в ПБУ 6/01 увеличивают налог на имущество. «Учет. Налоги. Право», 2006, N 4.

А.В.Анищенко считает, что «на сегодняшний день лизингодатель должен признавать предмет лизинга в бухгалтерском учете основным средством. Несмотря на то что для таких объектов необходимо использовать счет 03 «Доходные вложения в материальные ценности», а не 01 «Основные средства», они подлежат обложению налогом на имущество в 2006 г., даже если были приняты к бухгалтерскому учету до 2006 г.»².

И.В. Антоненко указывает, что «в соответствии с изменениями, внесенными в Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, которое утверждено Приказом Минфина России от 30.03.2001 N 26н, доходные вложения с 2006 г. утратили свое «качественное отличие» от основных средств. В соответствии с новой редакцией ПБУ 6/01 основные средства, предназначенные исключительно для предоставления организацией за плату во временное владение и пользование или во временное пользование с целью получения дохода, отражаются в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности в составе доходных вложений в материальные ценности (п. 5 ПБУ 6/01). Таким образом, начиная с 2006 г. доходные вложения подлежат включению в налоговую базу по налогу на имущество»³. Вместе с тем, И.В. Антоненко признает, что в сложившейся ситуации у лизинговых компаний есть шанс отстоять свое право в 2006 г. не платить налог на имущество по доходным вложениям, так как ст. 374 НК РФ отсылает организации к законодательству о бухгалтерском учете в целях определения объекта налогообложения по налогу на имущество. А поскольку Минфин распространил на 2006 г. изменения в ПБУ 6/01, которые Минюст России зарегистрировал только 16 января 2006 г., можно говорить об ухудшении положения организаций по причине введения поправок задним числом. Указанную ситуацию можно считать противоречащей ст. 57 Конституции и попытаться оспорить в суде установленный в гл. 30 Налогового кодекса порядок определения объекта налогообложения по налогу на имущество.

Ю.А.Васильев отмечает, что с 2006 года налог на имущество с лизингового имущества уплачивается⁴.

А.О. Гладченко пишет, что до 2006 года объекты, учтенные в качестве доходных вложений в материальные ценности (счет 03), к объектам налогообложения по налогу на имущество не относятся. Однако в ПБУ 6/01 были внесены изменения, вступившие в действие 1 января 2006 г., согласно которым актив принимается организацией к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, если он предназначен для предоставления за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. Таким образом, начиная с 2006 года, лизинговое имущество облагается налогом на имущество⁵.

2 Анищенко А.В. Налог на имущество: вопросы и ответы. «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», 2006, N 17.

3 Антоненко И.В. Комментарий к письму Минфина РФ от 14.04.2006 г. № 03-06-01-04/86. «Нормативные акты для бухгалтера», 2006, N 10.

4 Васильев Ю.А. Учет основных средств по-новому. Есть вопросы? «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», 2006, N 4.

5 Гладченко А.О. Доходные вложения как база по налогу на имущество. «Новое в бухгалтерском учете и отчетности», 2006, N 5.

Е.О. Калинин отмечает, на порядок бухгалтерского учета имущества изменения в ПБУ 6/01 не влияют. Как и прежде, объекты, сдаваемые во временное пользование, следует отражать в составе доходных вложений в материальные ценности на одноименном счете 03. Просто ранее они были самостоятельным видом внеоборотных активов наряду с основными средствами, а теперь входят в число последних. Но, тем не менее, при заполнении бухгалтерской отчетности имущество, предназначенное для предоставления в аренду, лизинг, прокат, нужно отражать не как основные средства, а по строке, предусмотренной для доходных вложений. Тем не менее, считает Е.О. Калинин, время в результате данной поправки расширилась база по налогу на имущество⁶.

Ю.Г. Кувшинов не согласен с такой точкой зрения и указывает, что, несмотря на то, что ПБУ 6/01 не относится к актам законодательства о налогах и сборах, тем не менее, речь идет не о правоотношениях в сфере бухгалтерского учета, а о налоговых правоотношениях, то есть о порядке определения налоговой базы по налогу на имущество. В связи с вышеизложенным, на взгляд Ю.Г. Кувшинова, должен применяться порядок, установленный ст. 5 НК РФ. Поэтому новый порядок определения налоговой базы по налогу на имущество должен применяться начиная с налогового периода 2007 г.

О.А. Курбангалеева считает, что, начиная с 1 января 2006 г., организации-арендодатели и лизингодатели должны включать в налоговую базу по этому налогу среднегодовую стоимость объектов, учтенных на счете 03⁷.

Т.А. Куцева пишет, что изменения в ПБУ 6/01 обязывают организации уплачивать налог на имущество с активов, переданных по договорам лизинга, аренды, проката, учитываемых в качестве доходных вложений в материальные ценности, которые ранее не признавались объектами основных средств и не подлежали налогообложению данным налогом⁸.

Ю.В. Леонов полагает, что с учетом изменений в ПБУ 6/01 объекты, учтенные на счете 03, считаются основными средствами. И, следовательно, их стоимость включается в расчет налога на имущество. При этом автор отмечает, что изменения в ПБУ 6/01 действуют задним числом - с 1 января 2006 г. Поэтому и налог на имущество, по его мнению, придется начислять на доходные вложения в материальные ценности с начала 2006 года. Норма, прописанная в п. 2 ст. 5 Налогового кодекса РФ, запрещающая придавать обратную силу актам законодательства о налогах и сборах, в данном случае неприменима, так как ПБУ 6/01 к таковым не относится.⁹

В. Мещеряков соглашается с тем, с изменения в ПБУ 6/01 однозначно отнесли доходные вложения в материальные ценности к основным средствам и теперь с их стоимости лизингодателям придется платить налог на имущество¹⁰.

Э.С. Митюкова не согласна с тем, что с принятием поправок в ПБУ 6/01 вопрос с налогообложением доходных вложений в материальные ценности решен и отмечает, что, с одной стороны, поправки, внесенные в п. 4 ПБУ 6/01, безоговорочно увеличивают стоимость основных средств, облагаемых налогом на имущество. Но, с другой стороны, такие активы необходимо отражать в бухгалтерском учете и отчетности в составе доходных вложений в материальные ценности (п. 5 ПБУ 6/01). А они налогом на имущество не облагаются. Имущество, предназначенное для сдачи в аренду или лизинг, хоть и может быть основным средством, но на балансе должно учитываться в качестве доходных вложений на счете 03 - то есть к налогу на имущество никакого отношения не имеет¹¹.

М. Семук полагает, что доходные вложения в материальные ценности, прямо поименованные в ПБУ 6/01 как основные средства, начиная с 2006 г. включаются в налогооблагаемую базу по налогу на имущество организаций. Следовательно, по итогам I квартала 2006 г. с доходных вложений в материальные ценности следует заплатить налог на имущество¹².

О.А. Филатов считает, что с вступлением в силу изменений в ПБУ 6/01 формальные основания для исключения доходных вложений в материальные ценности из налогооблагаемой базы по налогу на имущество отсутствуют¹³.

А.Б. Черняков отмечает, что «поскольку налоговый период по налогу на имущество составляет один год, то фактически введенное изменение налоговой базы не должно применяться по крайней мере в 2006 г., не говоря уже о том, что изменения введены не путем издания законодательного акта, а путем введения подзаконной нормы»¹⁴.

Таким образом, в профессиональной среде не сложилось единого мнения в отношении включения лизингодателями лизингового имущества в налоговую базу по налогу на имущество.

Мы считаем, что в рассматриваемом случае можно говорить о неопределенности нормы налогообложения, т.е. о нарушении принципа определенности норм налогового законодательства, закрепленного в п. 6 ст. 3 НК РФ, подробно раскрытого в главе 1 настоящего исследования.

вырос налог на имущество. «Главбух», 2006, N 3.

10 Мещеряков В. Новое в старом ПБУ 6/01. «Практическая бухгалтерия», 2006, N 2.

11 Митюкова Э.С. Налог на имущество по новым правилам. «Главбух». Приложение «Учет в производстве», 2006, N 2.

12 Семук М. О налогообложении лизинга. «Налоговый вестник», 2005, N 4.

13 Филатов О.А. Помещение сдано в аренду: налог на имущество. «Главбух». Приложение «Учет в сфере образования», 2006, N 2.

14 Черняков А.Б. Учетные и налоговые последствия изменений, внесенных в ПБУ 6/01, для лизингодателей и лизингополучателей. «Налоговый учет для бухгалтера», 2006, N 7.

6 Калинин Е.О. Комментарий к Приказу Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н.

7 Курбангалеева О.А. Основные средства: реформирование бухгалтерского учета на основе МСФО. «Финансовые и бухгалтерские консультации», 2006, N 3.

8 Куцева Т.А. Изменения в учете основных средств. «Налоговая политика и практика», 2006, N 3.

9 Леонов Ю.В. Изменения в учете основных средств, или почему

Действительно, п. 1 ст. 374 НК РФ формулирует объект налогообложения по налогу на имущество таким образом, что имеет значение не столько то, как имущество квалифицируется для целей бухгалтерского учета, сколько то, как оно учитывается в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета «на балансе».

Изменения, внесенные в ПБУ 6/01 Приказом Минфина от 12.12.2005 г. № 147, причислившие доходные вложения в материальные ценности к основным средствам, не сопровождались внесением изменений в ПБУ 4/99, регулирующие состав, содержание и методические основы формирования бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Минфина от 12.12.2005 г. № 147 предписывает отражать в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности имущество, предназначенное для предоставления во временное владение и пользование с целью получения дохода, в составе доходных вложений в материальные ценности. Основные средства отражаются в бухгалтерском учете и отчетности по одноименной статье.

Таким образом, в бухгалтерском балансе лизинговое имущество учитывалось и учитывается по статье «Доходные вложения в материальные ценности», а не «Основные средства».

Таким образом, следует констатировать неопределенность налоговой нормы и применить положение п. 7 ст. 3 НК РФ, предписывающее толковать неопределенные нормы в пользу налогоплательщика.

Во всяком случае, Приказ Минфина от 12.12.2005 г. № 147 не может применяться для целей исчисления налога на имущество в 2006 году. Иное означает нарушение принципа недопустимости ухудшения положения налогоплательщика и конституционно-правового режима стабильных условий хозяйствования, выводимого, в частности, из ч. 1 ст. 8 и ч. 1 ст. 34 Конституции РФ.

Литература

1. Александров А. Изменения в ПБУ 6/01 увеличивают налог на имущество. «Учет. Налоги. Право», 2006, N 4.
2. Анищенко А.В. Налог на имущество: вопросы и ответы. «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», 2006, N 17.
3. Васильев Ю.А. Учет основных средств по новому. Есть вопросы? «Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения», 2006, N 4.
4. Гладченко А.О. Доходные вложения как база по налогу на имущество. «Новое в бухгалтерском учете и отчетности», 2006, N 5.
5. Куцева Т.А. Изменения в учете основных средств. «Налоговая политика и практика», 2006, N 3.
6. Семук М. О налогообложении лизинга. «Налоговый вестник», 2005, N 4.



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ

Лицензия АА № 001152 от 28.01.2009 г.
Аккредитация АА № 001732 от 11.12.2008 г.

WWW.RUC.SU

Приемная комиссия: +7 (495) 233-50-03; +7 (495) 582-91-19

<p>ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ</p> <p>Специальности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Бухгалтерский учет, анализ и аудит; - Информационные системы и технологии; - Менеджмент организаций; - 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. <p>Направления (бакалавриат):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Коммерция (торговое дело); - Мировая экономика; - Маркетинг; - Налоги и налогообложение; - Сервис; - Финансы и кредит; - Прикладная информатика; - Экономика; - Юриспруденция; 	<p>НАЧАЛЬНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Бухгалтер; - Коммерсант в торговле; - Повар-кондитер; - Изготовитель хлебобулочных изделий. - Заготовитель продуктов и сырья; - Продавец, контролер-кассир; - Секретарь-референт; - Оператор ЭВМ; - Официант-бармен; - Секретарь суда;
<p>ВТОРОЕ ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ тел.: +7 (495) 582-01-72</p> <p>Специальности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 организаций; - Реклама; - Сервис; - Финансы и кредит; 	
<p>ПОСЛЕУЗОВСКОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ тел.: +7 (495) 582-97-27</p>	
<p>ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ тел.: +7 (495) 582-99-75</p>	
<p>ЦЕНТР ДОВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ И ПРОФИОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ тел.: +7 (495) 582-95-38</p>	
<p>ВЫДАЕТСЯ ДИПЛОМ ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗЦА ОТСРОЧКА ОТ СЛУЖБЫ В АРМИИ НА ВЕСЬ ПЕРИОД ОБУЧЕНИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЛАГОУСТРОЕННОЕ ОБЩЕЖИТИЕ</p>	
<p>ПРОЕЗД: от м. "Медведково" маршрутное такси № 412 до остановки "Университет" или 20 мин. от м. "Комсомольская" с Ярославского вокзала на электропоезде до платформы "Перловская"</p>	

Адрес: 141014, г. Мытищи, Московской обл., ул. В. Волошиной, д. 12/30

Лизинг персонала: проблемы мотивации

Leasing of personnel : problems of motivation

Маслова Е.Л., к.э.н., профессор каф. Менеджмент РУК
Кириллова А.А., ведущий научный сотрудник
ОАО «ИТКОР»

Maslova E.L., the candidate of economic science,
professor of the RUC's Management department
Kirillova A.A., leading research worker of joint-stock of "ITCOR"

Аннотация

Понятие «лизинг персонала» - достаточно новое для российского бизнеса. Тем не менее, во многих странах лизинг персонала применяется давно и успешно. Однако для того, чтобы привлечь сотрудников по данной схеме, необходимо правильно построить систему мотивации. О том, как это сделать, рассказано в данной статье.

Annotation

The concept "Leasing of personnel" -is enough new for Russian business. Nevertheless, in many countries, leasing of personnel is used a long ago and successfully. However in an order to attract employees on this scheme, it is necessary correctly to build the system of motivation. About that, how it to do, it is told in this article.

Разработка принципиально новых технологий управления характерна не только для финансового или маркетингового направлений деятельности современного предприятия.

Инновационные технологии внедряются также в системе кадрового менеджмента. Управление персоналом одно из важнейших направлений деятельности коммерческой организации. И те компании, которые недооценивают важность данного направления рано или поздно сталкиваются с серьезными проблемами. Прогрессивные же компании ведут масштабную работу, включающую в себя кадровое делопроизводство, исчисление заработной платы, обеспечение работников социальными гарантиями и компенсациями, осуществляют мероприятия по охране труда, разрабатывают мотивационные программы развития персонала. Но и их деятельность не лишена проблем. В последнее время, для решения кадровых проблем все большее значение приобретают услуги лизинга персонала.

Данная статья рассматривает проблему мотивации персонала, переданного в лизинг. Ведь, как известно, мотивированный персонал - залог успешной и эффективной работы компании, именно его трудами достигаются стратегические цели и укрепляются позиции на рынке. Поэтому именно мотивации персонала посвящены тысячи книг по менеджменту. Данная тема является универсальной и актуальной в любое время.

Существует множество приемов мотивации. Но дело в том, что, сталкиваясь с новой формой управления персоналом эти приемы необходимо редактировать, искать и разрабатывать новые. Ибо то, что эффективно работает для определенной категории работников, может оказывать абсолютно противоположный эффект на другие.

Лизинг персонала молодой и инновационной метод управления персоналом, поэтому еще нет четко разрабо-

танных приемов повышения его эффективности, с точки зрения лояльности персонала.

Однако следует отметить, что с юридической точки зрения сам термин «лизинг персонала» является некорректным. В нашей стране рассматриваемые отношения не регламентируются в каких-либо законодательных актах (Гражданском и Трудовом кодексах Российской Федерации, Законе о финансовой аренде (лизинге)). До внесения в них соответствующих изменений (что, с учетом масштабов распространения в нашей стране этой формы найма, является вполне актуальным) термин «лизинг персонала» фактически выступает частью профессионального сленга специалистов кадровых агентств и кадровых служб.

Лизинг персонала (staff leasing)-механизм отношений найма, в рамках которого кадровое агентство от своего имени заключает трудовой договор с работником. В соответствии с условиями данного договора сотрудник направляется на работу в какую-либо компанию как в служебную командировку. Срок предоставления персонала может варьироваться от нескольких месяцев до нескольких лет.

Лизинг персонала может принимать различные формы. Условно его можно подразделить на основные направления:

- Долгосрочная аренда персонала (Staff leasing)
- Подбор временного персонала (Temporary staffing)
- Выведение персонала за штат (Outstaffing)
- Передача непрофильных активов или процессов управления внешним подрядчикам (Outsourcing)

В российской практике произошло некоторое смешение данных понятий. Хотя смысловые границы между ними могут быть несколько размытыми, это разные вещи. Аутсорсинг подразумевает передачу сторонней организации части целого бизнес-процесса (напри-

мер, бухгалтерию, кадровый отдел). Аутстаффинг - вывод персонала за штат и его контрактное оформление в кадровом агентстве на относительно длительный период. Аренда временного персонала и долгосрочная аренда персонала - это передача квалифицированных специалистов одной компании (чаще кадрового агентства) на определенный срок другой компании.

За рубежом практика сдачи персонала в аренду повсеместно применяется еще с 70-х годов прошлого века. В большинстве отраслей лизинг персонала рассматривается как один из эффективных методов оптимизации собственных издержек предприятия. Интересно, что в России лизинг персонала оказался востребованным не сразу после начала рыночных преобразований, а лишь после кризисных событий 1998 года. Таким образом, рассматриваемый подход к организации труда можно отнести к методам антикризисного управления предприятием. Можно сказать, что использование лизингового труда стало одним из существенных признаков новой экономики.

Применение понятия лизинг к человеческим ресурсам стало возможно в результате введения понятия человеческий капитал. Под **человеческим капиталом** понимают знания, умения и навыки человека, способствующие повышению его производительной силы, а, следовательно, и заработков. Многие экономисты определяют человеческий капитал как совокупность наследственных и приобретенных физических, а также духовных качеств и свойств человека, которые могут использоваться на протяжении определенного периода времени для производства товаров и услуг, а также в состоянии обеспечивать своему владельцу определенный доход. Исходя из данного утверждения, концепция капитала в рассматриваемой теории основана на том, что все то, что реально существует и обладает экономическим свойством оказывать будущие услуги определенной стоимости, можно назвать капиталом.

Следовательно, современное производство представляет собой взаимодействие услуг человеческого и физического капитала, вследствие которого каждый получает свой доход на свой капитал. Понятие лизинг персонала носит условный характер, однако его введение в обиход связано с необходимостью обозначить подобное явление, возникшее в сфере управления человеческими ресурсами, а также для применения средств и методов анализа, разработанных относительно лизинга физического капитала.

Прежде всего, лизинг персонала применяют тогда, когда встает проблема несоответствия наличных трудовых ресурсов и потребностей организации в них. Данная проблема может решаться посредством удовлетворения потребностей в персонале дополнительным обучением последнего, принятия на работу специалистов определенного профиля либо же может применяться лизинг персонала.

Критерием выбора отдельных форм привлечения служит экономическая целесообразность: на единицу затрат при каждом варианте привлечения должен приходиться максимальный эффект. Реакцией бизнеса на этот постулат стала популярная теория Ч. Хэнди об организациях-

трилистниках. Трилистник — это способ наиболее эффективно использовать человеческий капитал.

Первый листок, по Хэнди, — это основные работники организации. Все они профессионалы, технические специалисты, высококвалифицированные рабочие и управляющие, совершенно необходимые для будущего организации, поскольку именно они являются носителями тех знаний, которые отличают данную организацию от всех прочих. Можно сказать, что они являются носителями особо ценных знаний и умений, они — уникальны или редки на рынке персонала. У них высокие заработки, дополнительные льготы. Часто стимулирование этих сотрудников основано на участии в прибыли, в собственности и в управлении компанией. Постоянная основа организации, так называемые менеджеры среднего звена, мала и нуждается в помощи, отсюда — второй листок трилистника.

Второй листок — внешние подрядчики. Это консультанты, подрядчики и прочие специалисты, нанимаемые извне для работы над конкретными проектами, или для работы, не имеющей исключительной важности для организации (т. е. не составляющей часть тех экспертных знаний, которыми обладает основной персонал), или для выполнения рутинных обязанностей, которые не хотят брать на себя профессионалы. Часто эти люди работают на основе лизинга персонала. В данную категорию попадают и сотрудники других фирм, работающие по договорам профессионалы или технические специалисты. Им платят по результатам работы, а не по времени, затраченному на достижение этих результатов, и организация мало контролирует их повседневную деятельность.

Третий листок — временные и частично занятые работники. Этот листок трилистника, по Хэнди, представляет собой гибкую часть рабочей силы компании — работников, которых приглашают для того, чтобы обеспечить постоянное, круглосуточное и ежедневное функционирование предприятия или выполнение пиковых объемов работы. «Грубо говоря, — пишет Хэнди, — они образуют рынок рабочей силы, на который работодатели выходят по необходимости и тогда, когда пожелают, платя этим людям как можно меньше».

Именно соединение двух идей — теории трилистника с теорией человеческого капитала — практически реализуется в форме лизинга персонала.

В настоящее время более 1% общего количества занятых людей в США и странах Западной Европы состоят в штате кадровых агентств-лизингодателей. Ежегодно число международных компаний, специализирующихся на кадровом лизинге, увеличивается в 1,5 раза, а их суммарный оборот сегодня превышает 60 млрд. долл. в год.

К 2007 г. около 83% всех малых и средних компаний на западе вывели часть своих сотрудников за штат. Очевидно, что в дальнейшем эта тенденция сохранится.

Существует несколько очевидных **плюсов лизинга персонала** для компаний-работодателей:

- Получение квалифицированного персонала в нужном количестве и в короткий срок.
- Уменьшение объемов кадрового делопроизводства, что снижает административные затраты.
- Снижение затрат на компенсационные пакеты, не

предусмотренные для временных сотрудников, либо минимизации их.

- Возможность приглашения понравившегося сотрудника в штат компании.
- Избежание простоев, так как при болезни временного сотрудника или нахождении его в отпуске агентство обязано предоставить замену.
- Сокращение издержек на временное привлечение высококвалифицированных специалистов.

Расходы на услуги по предоставлению работников (технического и управленческого персонала) сторонними организациями для участия в производственном процессе, управлении производством либо для выполнения иных функций, связанных с производством и (или) реализацией, являются прочими расходами, связанными с производством и (или) реализацией, и учитываются при налогообложении прибыли (пп. 19 п. 1 ст. 264 НК РФ).

Используя механизм лизинга персонала, предприятие-работодатель получает возможность оперативно решать многие управленческие проблемы, возникающие перед руководителями конкретных структурных подразделений и администрацией в целом. К их числу можно отнести проблему массовых отпусков в летний период, замещение заболевшего или отправленного в длительную командировку сотрудника. Наконец, отношения лизинга создают новую возможность для пополнения постоянного штата.

Временная работа в течение нескольких месяцев успешно заменяет традиционный испытательный срок, который распространяется сегодня на большинство вновь нанятых сотрудников частных и государственных организаций. В подобной ситуации работодатель может «испытать» несколько десятков кандидатов, не принимая в отношении них каких-либо специальных обязательств. Сопоставив их профессиональные и личностные качества, он делает одному из них предложение о переходе на постоянную работу. В результате параллельно решаются две задачи: повышается качество самого отбора за счет изучения реальных, а не «анкетных» деловых качеств сразу множества кандидатов и обеспечивается экономия затрат на самостоятельный поиск новых постоянных работников на рынке труда.

Рассмотренные выше преимущества определили высокий спрос на соответствующие услуги кадровых агентств.

В России наиболее вероятен лизинг персонала таких категорий как:

- Офисный персонал
- Персонал департамента продаж
- Технический персонал
- Рабочие

Преимущества для предприятия от применения кадрового лизинга очевидны. Для работника эта услуга тоже несет немалые выгоды, среди которых и возможность дополнительного заработка, и получение опыта работы в ведущих компаниях, и гибкий график работы, и четкая (чаще понедельная) оплаты труда. Кадровое агентство, неся ответственность перед клиентом за предоставленный персонал, уполномочено урегулировать вероятные недопонимания, помочь в адаптации новому сотруднику.

В то же время появление так называемого заемного труда снижает степень защищенности работников, стабильности трудовых отношений и всей системы традиционного трудового законодательства в целом. Существующие схемы труда на условиях подряда выводят сотрудников из-под сферы действия трудового законодательства, обеспечивающего лицам, работающим по трудовому договору, повышенную защиту. При применении временной формы занятости права заемных работников защищены законодательством в меньшей степени. У таких сотрудников нет гарантий постоянного трудоустройства, в отличие от штатного персонала они не пользуются в полном объеме льготами, предоставляемыми законодательством о труде, их участие в коллективно-договорном регулировании трудовых отношений существенно сужается. Условия их труда зачастую отличаются от рабочего процесса штатного персонала: оборудование рабочего места, к примеру, может быть менее комфортным, а соблюдение оговоренного графика работы, напротив, может отслеживаться более строго. Именно из-за этого и появляется проблема лояльности персонала с учетом возможности угрозы информационной и имущественной безопасности работодателя. Даже в отношении штатных сотрудников успешное решение данной проблемы требует значительных усилий и времени.

Когда части сотрудников объявляется о том, что они переходят в штат другой компании, у них возникает вполне логичный вопрос: «Зачем это? Какие будут последствия?». И даже уверения в том, что ничего существенного не изменится, что его рабочее место, заработная плата, коллектив останутся прежними могут не подействовать. Данная проблема особенно актуальна, когда сотрудник работает в штате крупной компании с известным именем, а ему предлагают перейти в штат кадрового агентства. Чтобы подобная ситуация не возникала, необходимо еще на этапе приема сообщить специалисту обо всех деталях трудоустройства. Важно дать сотруднику понять, что в случае необходимости он получит рекомендации от той компании, на которую он действительно работает.

Таким образом, с проблемой потери мотивации заемного персонала компания, осуществляющая лизинг персонала, сталкивается с самых первых своих шагов по оформлению трудовых отношений с привлекаемым работником.

На сегодняшний день существует несколько теорий мотивации, на которые опираются работники служб персонала при разработке схем мотивации сотрудников. Среди них можно выделить теорию иерархии потребностей А. Маслоу. Он выделил пять видов потребностей: физиологические потребности, потребности в безопасности, защищенности, социальные потребности, потребности в уважении и потребности в самовыражении. Первые два вида потребностей объединены в группу первичных потребностей, а последние три – в группу вторичных потребностей.

Именно теория А. Маслоу позволяет в полной мере учесть проблемы, возникающие в практике управления мотивацией заемного персонала. Если взять за основу классическую теорию мотивации Маслоу и применить ее

к лизинговому персоналу, то важно выделить мотивационные стимулы, как со стороны кадрового агентства, так и со стороны работодателя. Примерный комплекс меро-

приятий, которые целесообразно осуществлять для повышения уровня мотивации заемного персонала, представлен в таблице:

Потребность	Работодатель	Кадровое агентство
Физиологические потребности	Назначение и выплата повышенной заработной платы. Бонусы за перевыполнение индивидуального плана Обеспечение питанием. Составление графика отпусков в соответствии с требованиями производства. Кредитование на приобретение жилья.	Выплата заработной платы, назначенной компанией-заказчиком в полном объеме. Возможность самостоятельного повышения заработной платы (только для некоторых групп работников). Выдача небольших ссуд для определенных групп работников Поощрение особо ценных сотрудников
Потребности в защищенности, безопасности	Предоставление оснащенного рабочего места, Выполнение трудового и налогового законодательства. Наличие долгосрочной стратегии компании	Формирование соц. пакета с учетом предложений конкурентов Обеспечение дополнительного добровольного медицинского страхования; Обеспечение дополнительного страхования от несчастных случаев и жизни; Обеспечение дополнительного пенсионного обеспечения Наличие долгосрочной стратегии компании и ее надежность
Социальные потребности в причастности, принадлежности, потребность в социальных контактах	Разработанные системы адаптации новых работников: осознание работником себя частью коллектива; корпоративный стиль; корпоративные праздники; кодекс поведения сотрудников; поздравления с праздниками	Системы адаптации, разрабатываемые для работников, выполняющих услуги для разных компаний: осознание работником себя частью коллектива агентства, одновременно с осознанием работником себя частью того коллектива, в котором в данный момент он оказывает услуги; корпоративный стиль агентства плюс корпоративный стиль компании; инструкции работникам, выполняющим услуги для других компаний (Кодекс Этики); знакомство с традициями всех компаний, в которых работник оказывает услуги за время работы в агентстве; наличие в штате профессионального психолога
Потребности в уважении, признании, достижении, в завоевании признания со стороны других людей	Признание заслуг работника перед коллективом Разработка системы бонусов и бенефитов Участие в планировании и руководстве компании	Признание заслуг работника как перед компанией, так и перед агентством, что увеличивает ценность работника как части «человеческого капитала» агентства Разработка дополнительной системы бонусов Планирование карьеры работника (как по представлению компании, так и путем передачи работника от одного клиента к другому)
Потребности в самовыражении, реализации потенциала	Возможность обеспечить работника интересной творческой работой Возможность внедрения работником новых идей и технологий	Возможность обеспечить работника интересной творческой работой не только в рамках одной компании, но в других компаниях-клиентах Возможность работнику самому определять своего дальнейшего работодателя

Данная схема представляет собой наиболее общий подход к возможности удовлетворения внутренних мотивов, которые возникают у каждого человека при трудоустройстве.

Изучение потребностей заемного персонала необходимо проводить:

- на этапе приема на работу;
- в процессе выполнения им услуг клиенту агентства;
- при переходе от одного клиента к другому;
- при увольнении работника из агентства.

Анкетирование и интервьюирование работников на всех этих этапах позволит не только выяснить их текущие потребности, но также определить, кто, по их мне-

нию, удовлетворяет эти потребности в большей степени на том или ином этапе.

Говоря об управлении мотивацией заемного персонала, нужно также учитывать не только саму форму трудоустройства, но и специфику разных групп такого персонала.

Если за штат работодателя выводятся его же сотрудники, то необходимо правильно информировать работников при подготовке к переводу в штат другой компании. Необходимо объяснить, чем вызван такой шаг по отношению к данной группе работников, дать максимально возможную информацию о самом агентстве: когда оно основано, кто входит в число клиентов, сколько работников трудоустроено подоб-

ным образом и т.д. открытость со стороны, как работодателя, так и кадрового агентства позволяет снизить недоверие персонала. Если есть возможность, то именно в момент передачи важно повысить должностной оклад, увеличение зарплаты даже на 10% поможет удержать работников и не создаст негативного настроения в момент передачи. Существенным условием момента перехода является выплата первой зарплаты. Именно эта выплата наглядно доказывает, что никто никого не собирався и не собирается обманывать и успокаивает работников, даже если у них оставались сомнения.

Необходимо отметить, что для высококвалифицированного персонала важным мотивирующим фактором является имя той компании, в которой они работают, т. е. статусность. Поэтому на сегодняшний день в наиболее выигрышной позиции оказываются крупные иностранные агентства, предоставляющие персонал в аренду такие как Manpower, Kelly Services и др.

В отношении временного персонала следует обратить внимание, что на отношение сотрудника к его временной работе, безусловно, влияет продолжительность контракта. Наняв через агентство работника на пару недель, не стоит ждать проявления чрезмерного энтузиазма: для сотрудника это просто источник дохода. Гораздо более заинтересованным в демонстрации выдающихся результатов окажется работник, нанятый по долгосрочному контракту для реализации интересного и сложного проекта.

Важно также позаботиться об адаптации сотрудника и удостовериться, что отношение к временным сотрудникам в компании такое же, как и к их коллегам, работающим на постоянной основе. «Это абсолютно закономерно, - соглашается Дэйв Гартенберг, HR-директор компании Microsoft, в которой числится более 400 временных сотрудников, - Если вы относитесь к человеку всего лишь как к дополнительной паре рук, он будет относиться к работе как к платежному чеку. Напротив, если люди будут чувствовать важность того, что они делают, они подойдут к своей работе с полной ответственностью».

Возможность профессионального роста, разумеется, является одним из возможных стимулов для временного персонала, но преимущество - за материальным вознаграждением. В компаниях для временного персонала разработана система бонусов. Обычно премия составляет 5-10% от общей суммы гонорара, она выплачивается либо целиком, по истечении срока договора, либо небольшими частями - ежедневно или еженедельно.

Следует отметить, что стандартные мотивационные схемы для временного персонала сегодня очень далеки от совершенства. Чаще всего это просто адаптация схем, разработанных для постоянного персонала.

Однако, как показывает опыт ведущих кадровых агентств, у людей, стремящихся выйти из штата кадрового агентства и попасть в штат компании-клиента, резко повышается мотивация.

Особое внимание при применении лизинга персонала следует уделять конфиденциальности информации. Следует четко очерчивать персональные функциональные обязанности временных сотрудников и на основе существующего российского законодательства во внутренних приказах и распоряжениях определять их

ответственность за любые виды нарушений, связанных с разглашением или утечкой коммерческой информации, составляющей служебную тайну. Кроме того, сейчас компании все шире вводят в служебных документах гриф «конфиденциально» и, соответственно, различного рода надбавки для некоторых категорий персонала.

Следует отметить, что все сотрудники проходят разнообразные проверки еще на стадии отбора их кадровыми агентствами. Существует специальная схема отбора лизингового персонала.

Помимо тестирования профессиональных качеств кандидатов, агентство в обязательном порядке проводит проверку его благонадежности и деловой репутации.

Вторым важным критерием проверки предполагаемого кандидата, должен быть подходящий психологический профиль. Психологи агентства обязаны удостовериться, что кандидат внутренне приемлет сам тип временной работы, и что она соответствует его карьерным ожиданиям.

После того, как соискатель становится полноправным сотрудником агентства, его в обязательном порядке знакомят с порядком и этикой выполнения лизинговых контрактов.

Наиболее комфортно в качестве временного персонала чувствуют себя сотрудники с достаточно узкой специализацией и высокой квалификацией. По своему психологическому профилю это, как правило, динамичные экстраверты, так называемые «генераторы идей». Спрос на их услуги остается постоянным, а работа на коротких проектах обладает для таких людей большей привлекательностью, чем монотонные будни в стенах одной и той же организации.

Удачным решением для себя считают временную работу и большинство студентов. Временная занятость, позволяет им оценить свои силы, и правильность выбранной профессии.

Таким образом, лизинг персонала при грамотном применении способен удовлетворить различные потребности, как работников, так и работодателей. В заключение хотелось бы еще раз отметить тот факт, что управление мотивацией персонала, предающегося в лизинг, становится все более актуальной задачей, так как этот персонал - тот самый капитал, прибыльность которого очевидна и просчитана.

Литература

1. Белинская Е. Управление мотивацией при лизинговых формах трудоустройства // <http://hoster.metod.ru>
2. Бравар Жан-Луи, Морган Роберт Эффективный аутсорсинг. Понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007 г.
3. Маслоу А. Мотивация и личность - СПб.: Питер, 2008 г.
4. Стюарт Клементс, Майкл Доннеллан, Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора - М.: Вершина, 2006 г.
5. Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ-М.: Вильямс, 2004 г.

Особенности анализа дебиторской задолженности

The peculiarities of bill receivable

*А.В. Войко, к.э.н., доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита, ГУУ (г. Москва)
Лобанок М.Ю. генеральный директор
Национального агентства клинической фармакологии и фармации*

*A.V. Voiko, an candidate of economic science, an associated professor of financial department, money circulation and credit, The State University of Management
Lobanok M. U. is a general director of the National agency of clinical pharmacology and pharmacy.*

Аннотация

Проблема управления дебиторской задолженностью стоит перед организациями достаточно давно. Тем не менее, до сих пор не существует единого рецепта, который позволил бы свести ее к минимуму. Связано это в первую очередь с тем, что все организации уникальны, как и их процедуры признания дебиторской задолженности проблемной. В статье рассмотрены особенности анализа дебиторской задолженности.

Annotation

Organizations face the problem of management of bill receivable for a long time. However there is no single recipe which could make it minimum. Firstly it is because every company is unique as well as the process of recognizing of the problem of bill receivable. The article is handle with peculiarities of bill receivable.

С момента вступления в силу главы 25 «Налог на прибыль организаций» НК РФ, хозяйствующие субъекты используют при исчислении налога на прибыль метод начисления, смысл которого сводится к тому, что доходы и расходы для целей налогообложения подрядные строительно-монтажные организации учитывают независимо от фактического погашения заказчиком (застройщиком) строительства дебиторской задолженности за выполненные и сданные строительные работы. Следовательно, подрядные организации, определяющие выручку по методу начисления, сумму дебиторской задолженности за сданную (реализованную) заказчику строительные работы, но еще не полученную, учитывают в составе доходов при исчислении налогооблагаемой прибыли. Особенность такой ситуации заключается в том, что подрядная строительная организация платит налог на прибыль в то время, как она реально не возместила даже свои затраты на выполнение строительных работ. Такое положение дел соответствует нормам учета и отчетности многих экономически развитых государств.

Между тем, подрядные строительно-монтажные организации, учитывающие доходы по отгрузке могут использовать один из двух методов формирования расходов на суммы не полученной дебиторской задолженности:

- по факту признания дебиторской задолженности безнадежной, согласно статьи 265 НК РФ эта сумма включается в состав внереализационных расходов периода, в котором эта задолжен-

ность признана таковой;

- неполученные средства входят в состав расходов путем создания в соответствии со статьей 266 НК РФ резерва по сомнительным долгам, до момента, когда задолженность будет признана безнадежной.

Согласно статье 266 НК РФ порядок формирования резерва по сомнительным долгам, сумма резерва по сомнительным долгам рассчитывается по результатам проведенной на последний день отчетного периода инвентаризации дебиторской задолженности и определяется следующим образом:

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) в сумму резерва включается 50% от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности;

- по сомнительной задолженности со сроком возникновения до 45 дней - не увеличивает сумму создаваемого резерва.

Затем, путем суммирования вышеприведенных показателей определяется сумма резерва по сомнительным долгам на последнюю отчетную дату. Следует заметить, что существует ограничение совокупной суммы создаваемого резерва по сомнительным долгам, он не может превы-

шать 10% доходов от реализации отчетного периода подрядной строительной организации. В соответствии со статьей 266 НК РФ резерв по сомнительным долгам используется только на покрытие убытков от безнадежных долгов.

Для достоверного учета дебиторской задолженности для целей налогообложения, необходимо четко определить, что понимать под термином «сомнительная задолженность». Так, в соответствии со статьей 266 НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Следует отметить, что списание просроченной дебиторской задолженности является обязательной процедурой для всех организаций, независимо от их организационно-правовой формы. Так как дебиторская задолженность является статьей баланса, следовательно, несписанная задолженность будет искажать данные баланса. Это может повлечь за собой ошибочные расчеты при определении стоимости чистых активов организации, а также его платежеспособности и эффективности его деятельности, тем самым они делают отчетность своих организаций менее реальной, чем это должно быть, и нарушают предписания ПБУ 1/98.

Проблема управления дебиторской задолженностью и обеспечение эффективного управления системой взаимоотношений подрядной строительной организации с ее контрагентами осложняются особенностями отношений, возникающих при осуществлении строительства, а также несовершенством нормативной и законодательной базы в части взыскания задолженности. Вместе с тем при всей объективной сложности управления дебиторской задолженностью, на ее величину существенное влияние оказывают специфические условия деятельности организации, анализ которых позволяет воздействовать на состояние расчетов с заказчиками (застройщиками).

Как показывает изучение, на величину дебиторской задолженности подрядной строительной организации влияют:

- общий объем реализации (сдачи строительных работ) и доля в нем выполненных строительных работ на условиях последующей оплаты (с ростом объема продаж растут и остатки дебиторской задолженности);
- условия расчетов с заказчиками (застройщиками) (увеличение сроков, снижение требований по оценке надежности дебиторов ведут к росту дебиторской задолженности);
- политика взыскания дебиторской задолженности (чем более активна подрядная строительная организация во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше

«качество» дебиторской задолженности);

- платежная дисциплина покупателей и общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся;
- качество оценки эффективности управления дебиторской задолженностью и последовательность в использовании ее результатов.

При удовлетворительном состоянии аналитической работы в подрядной строительной организации создаются предпосылки для перехода от пассивного управления дебиторской задолженностью, сводимого, в основном, к бухгалтерскому учету информации о составе и структуре задолженности, к политике активного управления, предполагающего целенаправленное воздействие на условия предоставления кредита заказчикам (застройщикам).

Для проведения анализа дебиторской задолженности подрядной строительной организации необходимо определить круг лиц из числа управленческого персонала организации, ответственных за состояние дебиторской задолженности. В связи с тем, что в российских организациях отсутствует устоявшаяся практика по сбору задолженностей, при решении проблемы неплатежей перед руководителями подрядных строительно-монтажных организаций возникает вопрос о том, кто именно должен отвечать за ликвидацию подобных задолженностей.

Из практики следует, что, пока за управление дебиторской задолженностью не отвечают конкретные работники или подразделения (в крупных строительных организациях), то работа по управлению дебиторской задолженностью выполняется не удовлетворительно. Мало кто из работников подрядной строительной организации желают помимо своей «основной» работы, звонить и просить заплатить деньги по факту возникшей дебиторской задолженности. Этот психологический фактор необходимо всегда принимать во внимание. Однако, большинство работников готовы воспринимать взыскание долгов как часть своей работы, если они понимают, что это их работа и им платят за нее.

Существует точка зрения, согласно которой ответственность за взыскание дебиторской задолженности следует возложить на отдел продаж, а именно на того работника, который принимает заказ, объясняя это тем, что никто лучше него не знает экономическое положение покупателя. Никто не находится в более выгодном положении, чем он, в отношении будущих заказов к оплате на основании текущих балансов о задолженности. Но есть два аргумента против возложения ответственности на отдел продаж. Во-первых, продавцов нанимают для того, чтобы они продавали, а не собирали долги. Работа по взысканию долгов воспринимается ими зачастую как пустая трата ценного времени. Во-вторых, назначение про-

давца ответственным за взыскание долгов может повлиять на желание покупателя покупать продукцию у этого продавца.

Таким образом, ввиду отсутствия единого мнения по данной проблеме, на наш взгляд целесообразно возложить работу по инкассации дебиторской задолженности на отдельное подразделение или группу специалистов в рамках подрядной строительной организации с целью оптимизации уровня дебиторской задолженности, а следовательно, повышение эффективности управления оборотными активами организации.

Лицо или подразделение, ответственное за управление дебиторской задолженностью, должно подчиняться руководству строительной организации.

Анализ дебиторской задолженности подрядной строительной организации необходимо проводить с целью выяснения удельного веса дебиторской задолженности в составе ее оборотных активов, тенденции ее развития и эффективности управления ею. Результаты такой оценки позволяют установить, насколько состояние дебиторской задолженности исследуемой организации типично для строительной отрасли. На основании официальных статистических материалов, а также публикуемых в средствах массовой информации, можно увидеть, что для подрядных строительно-монтажных организаций в последние годы является характерным наличие значительных объемов дебиторской задолженности, что является, главным образом, следствием неудовлетворительного состояния расчетов между подрядными строительными организациями и заказчиками (застройщиками). Например, исследования бухгалтерской (финансовой) отчетности подрядных строительно-монтажных организаций показывают, что около 60 % всех оборотных активов подрядных организаций представлены дебиторской задолженностью. Также для подрядных строительно-монтажных организаций характерна довольно низкая оборачиваемость дебиторской задолженности. Для многих строительно-монтажных организаций России срок оборота дебиторской задолженности составляет более полугода.

Информационной базой для анализа дебиторской задолженности является бухгалтерская (финансовая) отчетности исследуемой организации, которые предоставляются бухгалтерией организацией и финансовым отделом. Анализ дебиторской задолженности, на наш взгляд, предпочтительнее проводить по истечении каждого отчетного периода (в данном случае это каждые три месяца), когда формируются данные о полученной выручке. В дальнейшем полученные данные необходимо использовать при исследовании изменений дебиторской задолженности за отчетный год. В рамках анализа дебиторской задол-

женности необходимо определить состав и динамику дебиторской задолженности, а также выявить объемы просроченной и безнадежной задолженности подрядной строительной организации.

Прежде всего, необходимо сравнить динамику дебиторской задолженности с динамикой объемов реализации: превышение роста дебиторской задолженности над ростом объемов реализации чаще всего является признаком проблем, связанных с оплатой сданных работ и низкого уровня контроля над дебиторской задолженностью, что негативно сказывается на платежеспособности подрядной строительной организации.

Безусловно, в рамках тематического анализа могут обособляться и подвергаться периодической оценке иные виды ресурсов; в частности, для крупных предприятий особую значимость имеет организационная структура управления в целом, по функциональным и линейным подразделениям.

Литература

1. Анализ дебиторской задолженности как инструмент повышения эффективности аудита / Все для бухгалтера – 2007 – №6.
2. Как компания за «дебиторской» следила / Консультант – 2008 – №5.
3. Оцениваем безнадежность «дебиторки» / Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения – 2006 – №20.
4. Создание системы управления дебиторской задолженностью / Финансовый директор – 2005 – №5.
5. Управление дебиторской задолженностью / Финансовый директор – 2005 – №12.

«Вечнозеленые» проблемы коррупции

“Evergreen” problems of corruption

Якутин Ю. В., д.э.н., профессор

Yakutin Y.V., the doctor of economic science,
professor

Аннотация

В современном мире именно проблема коррупции тормозит развитие, как отдельных сфер бизнеса, так и мирового хозяйства в целом. История борьбы с коррупцией насчитывает тысячи лет, но именно в наши дни достигла апогея. Автором рассматривается нынешнее состояние коррупции в России.

Annotation

In the modern world exactly the problem of corruption brakes development, both separate spheres of business and world economy on the whole. History of fight against a corruption counts thousands of years, but exactly climaxed in our days. The author examines the present state of corruption in Russia.

Финансовые ресурсы предприятия, города, области, государства — это не только инструмент решения производственных, экономических и социальных задач. Это еще по сути дела и лакмусовая бумажка, которая отражает состояние дел и коллизии в экономической и общественной жизни. Финансы очень чутко реагируют на все изменения в технологических, производственных циклах, на разного рода события, на все негативные явления, существующие в экономике и общественной жизни. Это в полной мере относится и к коррупции, хотя серьезная проблема взаимосвязи коррупции и наносимого ею ущерба эффективному использованию бюджетных средств государства, финансовому здоровью предприятий изучена все еще совершенно недостаточно. Коррупция анализируется в основном как негативное социальное, уголовно наказуемое явление.

Отрицательное влияние коррупционных действий на финансовое состояние субъектов хозяйственной жизни очень велико. Здесь можно назвать и значительные изъятия средств из хозяйственного оборота, и снижение налоговых поступлений, и уменьшение источников развития и объемов производства как результат мздоимства и вынужденных денежных поборов за получение всевозможных разрешений, «крышевание», сокрытие тех или иных нарушений в производственной деятельности и т. п. Нарушаются и условия честной конкуренции — для одних предпринимателей они ухудшаются, другие получают «спонсорские» преимущества и поддержку.

В коррупционном обороте находятся огромные деньги, если принять во внимание масштабы и многообразие коррупционных сделок. «Черный нал» пе-

реходит из рук в руки, увеличивает скрытые доходы мздоимцев, чиновников, обедняет и обескровливает заводскую кассу, что толкает многих хозяйственных руководителей на другие нарушения финансового законодательства.

Борьба с коррупцией обязательно предполагает и наведение порядка в финансовой системе. Объем коррупционного рынка, по оценкам экспертов, достигает 240—300 млрд. долларов. А ведь коррупционный «откат» имеет не только денежные формы. Коррупционеры могут вознаграждаться и всевозможными услугами, новыми должностями, поддержкой тех или иных решений, проектов и т. д. И все же денежные платежи являются преобладающими, что важно учитывать, совершенствуя финансовое законодательство, вообще правовую базу хозяйствования.

В последнее время впервые за весь нормативный период истории нашей страны создана новая нормативная и организационная база для борьбы с коррупцией. И теперь решается сложнейшая задача — неуклонного исполнения принятых законов, реализации новых полномочий властных органов. В мае 2008 г. образован Совет при Президенте РФ по противодействию коррупции. В том же году в июле принят Национальный план противодействия коррупции, поскольку борьба с ней требует координации деятельности государственных органов, консолидации усилий всего общества. И как отметил в январе 2010 года генеральный прокурор РФ Ю. Я. Чайка в своем интервью «Российской газете», на его основе органами прокуратуры наибольшее число правонарушений выявлено в сферах исполнения бюджетного законодательства, законодательства

об использовании государственного и муниципального имущества, о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, а также в сфере реализации органами государственной и муниципальной власти разрешительных процедур. Чаще стали привлекаться к ответственности руководители органов государственной власти и местного самоуправления. Против таких лиц лишь за 9 месяцев 2009 г. судами рассмотрено 806 уголовных дел о коррупционных преступлениях. К примеру, пресечена незаконная деятельность председателя правительства Пензенской области, исполняющего обязанности вице-премьера Карелии, вице-губернатора Курганской области, министра природных ресурсов Калмыкии, председателя Государственной Думы Ставропольского края, замгубернатора Орловской области, глав и заместителей глав администраций из Адыгеи, Ставропольского края, Калининградской, Московской, Оренбургской, Ростовской областей. Прокуратура стала активнее выделять случаи, когда следователи незаконно отказали в возбуждении уголовных дел коррупционной направленности.

Вместе с тем укрепление позиции прокурора в уголовном судопроизводстве на стадии предварительного расследования, по словам Ю. Чайки, способствовали бы большей защищенности прав граждан, привлекающихся к уголовной ответственности, недопущению злоупотреблений со стороны органов следствия.

В числе принятых в последнее время мер антикоррупционной направленности надо отметить принятие в июле 2009 г. Федерального Закона «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов». В соответствии с ним президентским указом были уточнены функции Министерства юстиции РФ, касающиеся проведения антикоррупционной экспертизы, осуществления аккредитации юридических и физических лиц, изъявивших желание получить аккредитацию на проведение в качестве независимых экспертов антикоррупционной экспертизы, ведения реестра независимых экспертов, а также утверждения форм заключений по результатам антикоррупционной экспертизы и форм свидетельств об аккредитации юридических и физических лиц в качестве независимых экспертов.

Принято решение о декларировании доходов и имущества должностных лиц, которое распространяется не только на самого государственного служащего, но и на членов его семьи. Особое внимание обращается на усиление финансового контроля за расходованием государственных средств, укрепление финансовой дисциплины. На встрече с руководством Счетной палаты в январе 2010 г. по поводу 15-летия с момента ее образования, президент страны Д. Медведев признал, что «коррупция остается одной из самых существенных проблем

нашего государства», а борьба с коррупцией является для нас «вечнозеленой» темой. Поэтому в финансовой области, как определил президент, первоочередными задачами являются контроль за исполнением федерального бюджета, совершенствование межбюджетного процесса, межбюджетных отношений, бюджетных расходов, в том числе на крупнейшие мероприятия и антикризисные меры, выполнение социальных обязательств. В текущем году в орбите особого контроля находятся подготовка к саммиту АТЭС, который пройдет в 2012 г. во Владивостоке, подготовка к Олимпийским играм в Сочи в 2014 г. и к участию в Универсиаде в Казани, так как расходы на эти мероприятия составляют сотни миллиардов рублей. Усиливается контроль за расходованием средств на инвестиционные цели в инвестиционных программах государственных компаний, на высокотехнологические проекты, проекты в сфере ИТ и нанотехнологий.

Совершенно очевидно, что решение проблем модернизации экономики, создания современных средств управления не будет успешным без пресечения массовых коррупционных преступлений. Когда в октябре 2009 г. руководство правоохранительных органов отчитывалось в Госдуме о борьбе с коррупцией, были приведены данные, свидетельствующие, что до искоренения этого экономического и социального зла еще очень далеко. Только за 9 месяцев 2009 г. выявлено 174 тыс. нарушений закона о противодействии коррупции, 38 тыс. должностных преступлений, возбуждено 3 тыс. уголовных дел.

По оценкам российского Национального антикоррупционного комитета, в структуре коррупции 40—60% составляют так называемые откаты в системе госзакупок, выделения различных квот, например, в сфере природопользования, и других сферах.

Известная в мире международная общественная организация Центр антикоррупционных исследований и инициатив «Транспэрэнси интернэшнл» ставит Россию в 2009 г. по уровню коррумпированности на 146-е из 180 мест.

По подсчетам российских экспертов, «бытовая» коррупция ныне ежегодно изымает из карманов обычных россиян 3 миллиарда долларов, «корпоративная» обходится бизнесу в 33,5 миллиарда. Выдача лицензии или отзыв таковой у конкурента стоит от 1 до 5 миллионов долларов. За участие в нацпроекте чиновник может потребовать 30%, а то и 40% от выделенных средств, за получение госзаказа – треть от суммы проекта.

Приведем также данные, сообщаемые Центром проблемного анализа и государственного управленческого проектирования в материале «Год борьбы с коррупцией в России». Когда 6 октября 2009 г. Генпрокуратура подводила итоги года борьбы с коррупцией в рамках утвержденного Президентом 31 июля 2008 г. Национального плана противодей-

ствия коррупции, то, по мнению участников представительного совещания, год не прошел даром. Однако расчеты показывают, что больших сдвигов не произошло. Только за первую половину 2009 г. было возбуждено примерно 5 уголовных дел коррупционной направленности на 100 тысяч человек взрослого трудоспособного населения. По данным департамента экономической безопасности МВД РФ, за год борьбы с коррупцией средний размер взятки увеличился почти втрое и составил более 27 тысяч рублей. Коррупция уничтожает ресурсы, которые необходимо инвестировать в будущее развитие. Понятна поэтому актуальность слов президента страны Д. Медведева о том, что нетерпимость к коррупции должна стать основой нашей национальной культуры.

В сентябре 2009 г. ВЦИОМ провел опрос населения на тему: «Если бы в России было предложено ввести такую меру, как публичная казнь обвиняемых в коррупции, Вы бы поддержали эту идею?». Ответы показали, что 30% населения доведены коррупцией до готовности принять публичную смертную казнь в качестве меры наказания для обвиняемых в преступлениях коррупционной направленности. Эти данные, представляется, достаточно красноречиво говорят о степени накала общественного мнения по вопросам борьбы с коррупцией.

Среди мер, предпринимаемых правительством в этом отношении, хотелось бы выделить, как весьма перспективную, программу повышения эффективности бюджетных расходов, разрабатываемую Министерством финансов. Одним из ключевых ее моментов станет определение и исполнение расходов министерств и ведомств на основе долгосрочных целевых программ. Предусматривается, что уже через два года большая часть бюджета будет строиться не на основе смет, а по программно-целевому методу, ориентированному на результат.

Долгосрочная целевая программа, по сути, приходит на смену федеральных целевых программ. Она охватывает все расходы министерств и ведомств, позволяет дополнить методы чисто бюджетного финансирования методами государственного регулирования, которые находятся в распоряжении министерств и ведомств в рамках их полномочий, начиная с технического регулирования до лицензирования, надзора в разных своих отраслях. Бюджет будет представляться в новом разрезе: не по функциональным или ведомственным статьям, а в разрезе долгосрочных целевых программ. Повысится ответственность министерств и ведомств за достижение намечаемых результатов, повышение эффективности бюджетных расходов.

Эти нововведения в планировании и расходовании финансовых ресурсов государства, несомненно позволят усилить борьбу с коррупцией. Вместе с тем весьма полезным было бы и введение института аудита эффективности бюджетных расходов, о необходимости которого давно заявляют

авторитетные специалисты в области финансов.

Заслуживают внимания, на наш взгляд, сообщения и предложения участников круглого стола, организованного Международной академией менеджмента и Вольным экономическим обществом России 18 ноября 2009 г. по теме «О теоретических основах борьбы с коррупцией». В основном докладе, сделанном советником мэра Москвы К. Б. Норкиным, был обобщен интересный опыт зарубежных стран по повышению эффективности использования бюджетных средств государств и муниципальных образований, а также работы, проводимой правительством Москвы по снижению расходов в жилищно-коммунальном хозяйстве столицы, совершенствованию деятельности управленческих структур и системы закупок для городских нужд, при том обращалось особое внимание на антикоррупционный характер принимаемых мер.

Коррупция, подчеркнул докладчик, наносит вред не только тем, что она является дополнительным налогом на граждан. Ее главный вред в том, что она блокирует переход к инновационному укладу экономики, исключает преодоление сырьевой ориентации российской системы хозяйствования. Она также создает стимулы роста социальной направленности до критических пределов, фатально ухудшает демографическую ситуацию, и, главное, предопределяет серьезный риск, того, что колоссальные российские территории и их природные богатства в исторической перспективе перейдут под управление народов, имеющих более совершенные способы организации общества и государства. Коррупционная составляющая неизмеримо ниже в другом типе государства — в государстве социального контракта. В нем государственная служба является обычной договорной услугой, оказываемой гражданам (не подданным!) за деньги, а право оказать такую услугу возникает в результате конкуренции. В контракте должны быть точно указаны содержание и объем обязательств, которые государство должно исполнить за те деньги, которые ему разрешено собрать в виде налогов и платежей за пользование общественной инфраструктурой. Должны функционировать институты, гарантирующие, что платежи за эти услуги не завышены и что обеспечена конкуренция государства и частного сектора. Заказчик же государственных услуг (граждане) должен иметь возможности тотально проконтролировать, куда делись его деньги и что на них сделано.

Участники круглого стола приняли активное участие в обсуждении возможных конкретных шагов по реализации идей социального контракта в управлении региональным и городским хозяйством.

Хорошо уже то, что руководство страны осознало необходимость беспощадной борьбы с коррупцией, так как она стала сильнейшим тормозом системного развития общества. Вот, например, как характеризуется ее отрицательное влияние на общественную жизнь в Национальном плане противо-

действия коррупции: «Несмотря на предпринимаемые меры, коррупция, являясь неизбежным следствием избыточного администрирования со стороны государства, по-прежнему серьезно затрудняет нормальное функционирование всех общественных механизмов, препятствует проведению социальных преобразований и повышению эффективности национальной экономики, вызывает в российском обществе серьезную тревогу и недоверие к государственным институтам, создает негативный имидж России на международной арене и правомерно рассматривается как одно из угроз безопасности Российской Федерации».

В связи с этим актуальное значение имеет уяснение теоретических основ мер по противодействию коррупции в целях устранения ее коренных причин и реализация таких мер в контексте обеспечения успешного развития страны в целом.

В свое время известный экономист Прудон, с которым часто и резко полемизировал К. Маркс, считал, что все недостатки буржуазного общества вытекают из товарно-денежных отношений, объясняются негативной ролью бирж, банков, других финансовых институтов. Для устранения этих недостатков Прудон предлагал отсечь отрицательные и оставить лишь положительные черты связанных с товарно-денежными отношениями структур. Маркс высмеял такие прудоновские рецепты и доказал, что исправлять таким образом товарно-денежные отношения невозможно. Самой их природе объективно присущи и негативные, и позитивные качества. Этот методологический прием вполне можно применить и к рассуждениям на тему о борьбе с коррупцией.

Коррупция как способ корыстного использования любого властного места существует всегда, пока существует власть, о каком бы обществе — первобытном, рабовладельческом, феодальном — не шла речь. В условиях действия товарно-денежных отношений коррупционные приемы меняются, приобретают в основном денежную форму. Погоня за прибылью усиливает коррупционные стремления, а товарно-денежные отношения становятся их питательной средой. Для уяснения теоретических основ борьбы с коррупцией нужно, конечно, принимать во внимание и свойства человеческой личности, не всегда способной устоять перед искушением легкого и значительного обогащения. Слаб человек.

Все эти моменты: власть, товарно-денежные отношения, людские слабости и пороки — объясняют «вечность» темы коррупции. Как видим, коррупция это объективное явление, она существовала всегда, влияя на развитие общества, которое всегда и по разным направлениям вело и ведет борьбу с ее отрицательными свойствами.

Что такое коррупция в нашем сегодняшнем понимании? Коррупция — это использование служебного положения и властных полномочий в ко-

рыстных целях, идет ли речь о действиях или бездействии людей, движимых этими целями. Это не обязательно чиновник. Коррупционером может быть врач, преподаватель, любое лицо, использующее для извлечения собственной выгоды зависимость от него положение других людей. При этом выгода, как уже отмечалось, не обязательно выражается получением денег. Коррупционер, либо члены его семьи или нужные ему люди могут «вознаграждаться» за поддержку, содействие или попустительство каким-то неравноправным делам тем, что им оказываются какие-либо услуги, их привлекают к участию в бизнесе и т. д. Методы расчета самые разные.

Можно ли до конца побороть, с корнем, как говорится, вырвать подобные негативные явления? Наверно, в принципе нельзя, пока будет существовать зависимость одних людей от решений других, особенно наделенных боле весомыми властными полномочиями. Коррупционные возможности при такой ситуации всегда будут иметь место. Однако отсюда вовсе не следует вывод, что с ними не надо бороться.

Как же решается вопрос? Прежде всего для успешной борьбы с коррупцией во властных органах надо осознать, что коррупция — это явление системное, вытекающее из свойственного любой государственной структуре иерархического распределения властных функций и властных полномочий, из самой системы управления государством. И еще одно принципиальное положение: побороть пороки государственной системы управления в силе только гражданского общества.

Исходя из понимаемых таким образом теоретических основ борьбы с коррупцией, всю работу, направленную на ее преодоление, надо строить на всех этажах, на всех уровнях, во всех звеньях управленческой системы, начиная с самых верхних. Конечно, это уровни должны быть четко структурированы применительно ко всем ветвям власти — законодательной, исполнительной, судебной. Важно четко выявить коррупционные составляющие для всех властных функций, особенно для исполнительной и судебной власти, где антикоррупционные усилия пока не очень-то успешны. К тому же контроль за властными структурами со стороны гражданского общества, еще слабо у нас развитого, недостаточно действенен. А раз нет полноценного гражданского общества противодействие коррупции недостаточно результативно.

Опыт показывает, что важнейшие антикоррупционные меры предполагают прозрачность, открытость действий властных структур, подконтрольность их обществу. В мире накоплено великое множество препятствующих коррупции механизмов функционирования и обновления власти, контроля над ней со стороны общества. Из этого множества у нас используется ничтожно малая часть. Ска-

жем, нет конкурсной, в масштабах страны системы замещения руководящих должностей в правительственном аппарате, крупных государственных хозяйственных структурах. Не удивительно, что процветают кумовство, протекционизм, получение всяческих выгод от близости к власти, бюрократизм. Надо совершенствовать и законы, и механизм их исполнения.

В деле реформирования, модернизации власти, приведения ее в соответствие с современными требованиями сделано очень и очень мало. Нужна постоянная, повсеместная, целеустремленная работа по совершенствованию власти, механизмов получения должностей, карьерного роста, обновления служащих и т. д.

Речь, идет и о том, что надо создавать, развивать и укреплять институты гражданского общества — разного рода союзы, ассоциации, объединения граждан. Но нужно ли ждать, когда их совокупность сможет функционировать в полную силу, что может потребовать длительного времени? Думается, что нет. Государство, во-первых, должно помогать институтам гражданского общества в борьбе с коррупцией, и, во-вторых, должно само усилить результативность своего участия в этой работе. Пока же мы не видим действенной государственной помощи в развитии институтов гражданского общества. А бесконтрольная государственная власть всегда коррупционна. Нужно создавать эффективный механизм контроля чиновников общественностью, привлекать к антикоррупционным мерам экспертное сообщество, представителей СМИ, повышать действенность их публикаций и выступлений.

Что касается товарно-денежных отношений, то надо обеспечить прозрачность путей движения товарно-денежных потоков, доходов и расходов госслужащих. Декларирование их финансовых средств, как выясняется, мало эффективно. Тем более, что нередко чиновник вознаграждается за свои неправомерные услуги лишь после того, как он покидает свой пост. По сути общество отказалось от выяснения законности доходов, которые были получены в результате нарушений правил приватизации, увода капиталов в «тихие гавани» оффшоров, разбойных поглощений и насильственного банкротства предприятий.

В Национальном плане противодействия коррупции наряду с мерами по законодательному обеспечению этой работы, совершенствованию государственного управления предусмотрены и меры по повышению профессионального уровня юридических кадров и правовому просвещению. Поставлена задача формирования в обществе нетерпимого отношения к коррупции, повышения правовой культуры общества в целом. В решении этой задачи должны принять самое активное участие и средства массовой информации, общественные и религиозные организации. Антикоррупционные меры предполагают и необходимость воспитания

в обществе высоких моральных, нравственных качеств, уважения к закону, чувства ответственного отношения к служению государству, Отечеству, патриотизма. К сожалению, пока часто господствует лозунг: где хорошо себя чувствуют мои деньги, там и моя родина. Наворовали у страны, народа деньги и сбежали в зарубежные государства...

Нельзя забывать об опасности влияния коррупции на духовную жизнь общества. Научные подразделения ИД «ЭГ» недавно проанализировали основные особенности российской школы социально-экономической мысли. Ее представители всегда подчеркивали роль государства как защитника интересов общества. Коррупция же разрушает устои государства, подрывает присущую российскому менталитету веру в его стабильность и силу, защищающую каждого человека. Коррупция наносит разрушительный удар по всей русской культуре, мировоззренческим основам российской цивилизации, духовной жизни нашего народа. Ведь его ценностные ориентиры — это справедливость, сострадательность, доброта, поддержка нуждающихся в помощи людей, а вовсе не стремление к наживе, обогащению путем незаконного притеснения других. Коррупция подрывает по сути все конституирующие признаки российской цивилизации. Этим объясняется особая острота проблем коррупции в российском обществе, актуальность борьбы с ней.

Борьба с коррупцией, следовательно, не может быть кратковременной компанией. Она должна быть встроена во все механизмы функционирования нашего государства, во все структуры законодательной, исполнительной и судебной власти. Задачи этой борьбы должны учитываться при организации воспитательной, образовательной работы. Борьба с коррупцией должна быть постоянной, гласной, а наказания за коррупционные действия неотвратимыми и предотвращающими их совершение или повторение.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // «Собрание законодательства РФ», 29.12.2008, N 52 (ч. 1), ст. 6228
2. Федеральный закон Российской Федерации от 17 июля 2009 г. N 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» // «Российская газета», N 133, 22.07.2009
3. Дмитрий Медведев приступил к реформированию судебной системы и борьбе с коррупцией // Ведомости от 21.05.2008
4. Материалы сайта: www.fom.ru

