

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 г.

Периодическое научно-практическое издание

№ 4, 2012 г.



Журнал

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

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ

Козенкова Т.А.,
д.э.н., профессор,
заслуженный экономист
Российской Федерации,
главный редактор

Кириллова А.А.,
заместитель
главного редактора

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Сарибекян В.Л.,
к.э.н., генеральный директор ООО
«Налоговое бюро «Нота Бене»

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

Тетерятников К.С.,
к.ю.н., советник президента —
председателя правления
ОАО «Банк Москвы»

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

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

Содержание 4-го номера журнала «Финансовая жизнь», 2012 г.

Письмо редактора
Требования к статьям

стр. 4–5

УЧЕТ

стр. 6–22

Особенности финансового учета
и налогообложения операций
по продаже недвижимости

Адамов Н.

Зимин В.

Как известно, перечисливший по условиям заключенного договора средства на финансирование возведения здания так называемый «со-инвестор» (а точнее, покупатель создаваемой недвижимости) после завершения стройки имеет право на получение в собственность своей доли объекта. Статья посвящена особенностям финансового учета и налогообложения операций по продаже недвижимости.

Порядок организации
управленческого учета
в условиях холдинговых отечественных корпораций

Парасоцкая Н.

Александрук Д.

Авторами статьи рассмотрены вопросы организации управленческого учета в холдинговых структурах. Выявлены отличительные особенности управленческого учета интегрированных корпоративных структур.

Учет и налогообложение трансфертного
ценообразования

Парасоцкая Н.

Клюева Е.

В статье рассмотрены вопросы учета и разрешения споров в сфере трансфертного ценообразования.

ЭКОНОМИКА

стр. 23–29

Социальная инфраструктура
и качество жизни
населения

Валигурский Д.

Харламов В.

В статье было проведено исследование взаимосвязи социально развитой инфраструктуры региона с качеством жизни. Были рассмотрены основные понятия социальной инфраструктуры и введены новые термины, проанализированы основные институты социальной инфраструктуры и разработаны предложения.

Европейские банки,
итальянские банки и кризис

Фашии О.

ФИНАНСЫ

стр. 30–47

Финансовый анализ
отчетности компании

Бинюков Ф.

В статье рассмотрен анализ финансовой отчетности, особенности применения аналитических процедур и методов к показателям финансовых документов с целью выявления существенных связей и характеристик, необходимых для принятия решения об инвестициях в данную компанию.

Правовое регулирование
государственного (муниципального)
финансового контроля

Слободчиков Д.

В статье раскрываются острые проблемы в правовом регулировании государственного (муниципального) финансового контроля.

Роль бизнес-архитектуры
в реализации стратегических
преобразований в
строительных компаниях

Тютикова В.

Морыженков В.

Рост количества строительных компаний и, как следствие, обострившаяся конкуренция в отрасли, безусловно, требуют от строительных компаний более радикальных внутренних преобразований и более глубокого понимания сути процессов риск-менеджмента, в том числе «перехода» на новые модели организации систем интегрированного риск-менеджмента. В данной статье рассматриваются практические вопросы внедрения таких систем в случаях реализации стратегических преобразований в строительных компаниях.

ЛОГИСТИКА**стр. 48–63****Управление
логистической инфраструктурой
в России****Карнаухов С.***В статье рассмотрены основные аспекты совершенствования управления логистической инфраструктурой в регионах России.***Управленческие
инновации в логистике****Новиков Д.****Субботин А.***Авторами статьи через призму исторического развития рассмотрено понятие «управленческие инновации». Исследованы сферы применения управленческих инноваций в логистике.***Проблемы развития
транспортно-логистических кластеров****Элларян А.***В статье рассмотрены особенности и задачи формирования кластерных образований в транспортном комплексе. Определены перспективы логистизации транспортно-экспедиторского обслуживания грузопотоков в условиях кластеров.*

СТРОИТЕЛЬСТВО**стр. 64–72****Состояние строительного
комплекса России сегодня****Мельцас Е.***В статье проанализировано текущее состояние базы стройиндустрии, рассмотрены экономические факторы, ограничивающие активность строительных организаций.***Макрологистическая поддержка развития ИСК****Кеменов А.***Рассматриваются теоретические основы и меры структурного регулирования и модернизации строительной отрасли в современных условиях, опирающиеся на механизм и систему регуляторов и инструментов, включающую инвестиционные, финансово-ценовые, нормативно-правовые и другие.*

СОБЫТИЯ**стр. 73–85****XII Московский
международный бизнес-форум
TOP Marketing****Проект АТЭС****«Обучение преподавателей по вопросам
интеллектуальной собственности:
управление
и коммерциализация»****Состоялась****первая практическая конференция,
организованная региональной группой
BVL в России****Международная конференция****«Россия и Казахстан:
опыт экономического и научного сотрудничества,
перспективы интеграции»****Приглашаем принять участие
в Российском конкурсе
«МЕНЕДЖЕР ГОДА — 2012»****XVI Всероссийский конкурс
научных работ молодежи
«Экономический рост России»****Общественная премия
«МЕНЕДЖЕР ГОДА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ»**

ПРОБЛЕМЫ**стр. 86–99****Управление финансовыми
рисками в процессе
координации потоков промышленных
предприятий****Голубева С.****Шеховцева Е.****Пахомова А.***В современных условиях необходимо использовать инструментарий риск-менеджмента в целях повышения стабильности экономики. Авторами статьи рассмотрена проблема управления финансовыми рисками при координации потоков промышленных предприятий.***Влияние мирового
финансового кризиса на интегрированные
банковские структуры Китая****Тетерятников К.**

Уважаемые читатели!



Новый номер журнала посвящен строительной отрасли, которая является важнейшей в российской экономике. Отрасль объединяет свыше 430 тыс. организаций, в которых занято свыше 5 млн человек. Из-за вовлечения в строительный процесс большого числа организаций реального сектора экономики от эффективности и стабильности его деятельности зависит благосостояние российской экономики в целом.

В отрасли существует ряд факторов, которые сдерживают ее развитие. Например, износ (более 60%) основных фондов, низкая производительность труда и высокие затраты, что не позволяет решать задачи модернизации. Отсутствие налаженного механизма кредитования не позволяет наращивать темпы роста строительства.

В то же время перед отраслью поставлен ряд государственно важных задач. Например, строительство инфраструктуры для Олимпиады 2014 года, Чемпионата мира по футболу, Универсиады в Казани. В сфере жилищного строительства стоит задача увеличить темпы возведения жилого фонда. К 2015 году должно вводиться в эксплуатацию 100 миллионов квадратных метров в год, а к 2020-му — 140 миллионов квадратных метров. Для сравнения: в данный момент возводится около 60 миллионов квадратных метров жилья в год.

На страницах номера Вы найдете актуальные советы и аналитические материалы, подготовленные ведущими учеными и практиками, которые могут быть применены при разработке финансовой стратегии и принятии текущих управленческих решений руководителями строительных организаций.

Конкурс журнала «Финансовая жизнь» продолжается, и в 2013 году у нас появятся новые номинации. Победитель по итогам года получит годовую подписку на журнал и памятные призы. Участие в конкурсе могут принять студенты, аспиранты и соискатели, обучающиеся в высших учебных заведениях России и зарубежных стран.

Наш конкурс направлен на то, чтобы дать возможность молодым экономистам провести самостоятельное научное исследование интересной и актуальной проблемы, иметь возможность опубликовать его в научно-практическом издании и познакомиться со своими коллегами.

Редакция журнала «Финансовая жизнь» поздравляет Вас с наступающим Новым годом! Желаем успехов, всех благ и дальнейшего процветания!

*С уважением, главный редактор журнала
Татьяна Козенкова*

Требования к статьям

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

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

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

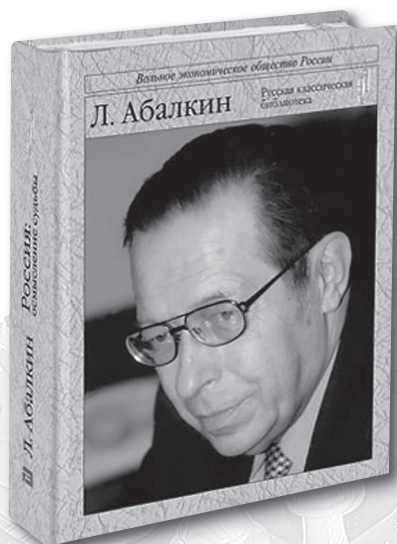
15 000 знаков с пробелами); научного сообщения — до 3 страниц (6000 знаков с пробелами). Требования к компьютерному набору: формат A4; кегль 12; шрифт Times New Roman; межстрочный интервал 1,5; нумерация страниц внизу по центру; поля: слева 30 мм, справа — 10 мм, от верхней и нижней строки текста до границы листа — 20 мм.

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

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

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

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



Л.И. Абалкин

«РОССИЯ: ОСМЫСЛЕНИЕ СУДЬБЫ»

ИД «Экономическая газета», 2011 г., 864 стр.

В чем особенности развития российской цивилизации? Каково историческое предназначение России? От чего зависит ее будущее и каким мы хотели бы его видеть?

В книгу включены произведения ученого по этим и другим научным вопросам, его биографический очерк, а также воспоминания о нем его друзей и коллег.

Приобрести книгу вы можете:

В интернет-магазине
«Экономика и духовность»:
www.eko-spirit.ru

В редакции:
Тел: (499) 152-6558, (499) 152-0330
E-mail: manager_ras@ideg.ru

РЕКЛАМА

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

2. Требования к статье:

2.1. Содержание статьи должно соответствовать профилю журнала.

2.2. Каждая статья должна начинаться:

- названием (полностью набрано заглавными буквами);

- УДК;

- инициалами и фамилией автора (авторов);

- местом работы автора (авторов);

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

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

- списком ключевых слов (5—10).

Все — на русском языке.

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

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

- название статьи;

- инициалы и фамилия автора;

- место работы автора;

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

- перевод русской аннотации;

- перевод ключевых слов.

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

3. Прочие положения.

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

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

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

3.4. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Особенности финансового учета и налогообложения операций по продаже недвижимости

Адамов Н.,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой финансового менеджмента и налогового консалтинга, Российский университет кооперации

Зимин В.,

к.э.н., докторант, Институт ИТКОР

Как известно, перечисливший по условиям заключенного договора средства на финансирование возведения здания так называемый «соинвестор» (а точнее, покупатель создаваемой недвижимости) после завершения стройки имеет право на получение в собственность своей доли объекта. Статья посвящена особенностям финансового учета и налогообложения операций по продаже недвижимости.

Ключевые слова: финансовый учет, строительство, налогообложение объектов недвижимости, бухгалтерский учет.

Especially accounting and taxation of selling real estate

Adamov N.,

Doctor of economics, professor, Head of department of financial management and tax consulting, Russian University of Cooperation

Zimin V.,

Ph.D., Institute ITKOR

As is well known, are listed by the terms of the agreement to finance the construction of the building so-called «co-investor» (or rather created a buyer of real estate) after completion of construction is entitled to his share in the property of the object. The article is devoted to features of financial accounting and taxation of real estate.

Keywords: financial accounting, construction, real estate taxation, accounting.

Если трактовать заключенный между застройщиком и покупателем договор как договор купли-продажи будущей недвижимости (Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11.07.2011 № 54), то поступающие от партнера средства застройщик должен учитывать как предварительную оплату.

Получение ее в регистрах бухгалтерского учета должно отражаться записями:

Дебет счета 51 Кредит счета 62.

На дату получения средств в счет будущей продажи объекта они подлежат включению в налоговую базу по налогу на добавленную стоимость (подп. 2 п. 1 ст. 167 НК РФ).

Застройщик, таким образом, обязан исчислить от полученных средств НДС по ставке 18/118, что в регистрах бухгалтерского учета отразится записью:

Дебет счета 76 (субсчет «НДС с предоплаты») Кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС»).

Одновременно он должен выставить будущему покупателю счет-фактуру на сумму полученной предоплаты (п. 5.1 ст. 169 НК РФ) и зарегистрировать его в книге продаж (п. 3 ст. 169 НК РФ).

Покупатель, получив этот счет-фактуру, имеет право принять начисленный продавцом (застройщиком) НДС к вычету (п. 8 ст. 171 НК РФ).

Такой порядок отражения в учете средств, поступающих от «соинвесторов», «участников совместного строительства» или, как их еще называют, сторон, заключающих рассматриваемые договоры, выгоден для пополнения бюджета, но весьма обременителен для застройщика.

Минфин России, идя, по нашему мнению, «навстречу пожеланиям трудящихся», выпустил письмо (не являющееся нормативным документом), в котором предлагает весьма оригинальный, на наш взгляд, порядок отражения в учете поступающих от «соинвестора» средств.

Речь идет о письме от 18.10.2011 № 03-07-10/15.

Согласно данному письму застройщик исчисляет НДС в зависимости от того, сам ли он принимал участие в возведении здания (выполнял строительно-монтажные работы, осуществлял строительный контроль и пр.), или только финансировал этот процесс, то есть нанял технического заказчика, который по его поручению уже привлек проектировщика, генподрядчика и пр.

В первом случае учет поступления средств от «соинвестора» производится в порядке, рассмотренном выше.

Во втором, по образцу и подобию схемы, предложенной финансовым ведомством по учету средств, поступающих застройщику жилого дома при заключении договоров участия в долевом строительстве многоквартирных жилых домов, застройщика предложено считать кем-то вроде агента.

Сумма дохода застройщика в этом случае определяется как разница между стоимостью подлежащего передаче объекта (полностью или частично оплаченной «соинвестором») и фактическим затратами на его возведение.

НДС, подлежащий уплате в бюджет, исчисляется из полученного дохода — образовавшейся при передаче разницы по ставке 18/118.

Получаемые при строительстве объекта от «соинвестора» средства в этом случае предложено считать не предварительной оплатой (с отражением на счете 62), а, опять-таки подобно агентскому договору, средствами, направленными застройщику для финансирования строительства, с отражением на счете 76.

При этом у застройщика не возникает необходимости во включении их в облагаемую базу и начислении налога на добавленную стоимость.

При таком порядке учета у застройщика не отвлекаются оборотные средства на уплату НДС в процессе строительства, но могут возникнуть трудности при передаче объекта партнеру, о чем будет сказано ниже.

Возведенный застройщиком и изначально предназначенный для продажи объект недвижимости подлежит учету на балансовом счете 43 «Готовая продукция».

Это не будет являться серьезным нарушением в ряде случаев, если объект будет продолжаться числиться у

застройщика на балансовом счете 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Согласно заключенному договору купли-продажи (ст. 454 ГК РФ) продавец (в данной ситуации — застройщик) передает покупателю право собственности на определенный договором объект.

При этом следует иметь в виду, что (ст. 491 ГК РФ) право собственности на товар от продавца к покупателю может перейти:

— на дату подписания приема-передаточных документов;

— на дату оплаты покупателем приобретенного товара;

— на дату исполнения других обязательств, указанных в договоре, либо предусмотренных законодательством.

Также надо обратить внимание, что на объекты недвижимости действующим законодательством предусмотрен особый порядок перехода права собственности.

Возникновение, переход и прекращение права собственности на объекты недвижимости подлежит обязательной государственной регистрации в Едином государственном реестре прав органами Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестра) (п. 1 ст. 131 ГК РФ). Переход права собственности на недвижимость по договору продажи недвижимости к покупателю подлежит государственной регистрации (п. 1 ст. 551 ГК РФ).

Таким образом, при подписании договора купли-продажи недвижимости стороны не имеют права установить свои условия перехода права собственности на объект (на дату подписания приема-передаточного акта, по мере оплаты и пр.). Согласно действующему законодательству право собственности на объект недвижимости переходит к продавцу не ранее момента регистрации перехода права собственности в Росреестре.

Реализация товара подлежит отражению как в регистрах бухгалтерского учета (п. 12 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 12/99, утвержденного приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н), так и для целей налогообложения прибыли (п. 3 ст. 271 НК РФ) на дату перехода права собственности.

Следовательно, и в регистрах бухгалтерского учета, и для целей налогообложения реализация объекта недвижимости должна быть отражена на момент государственной регистрации перехода права собственности в ЕГРП.

Между подписанием акта приема-передачи и регистрацией перехода права собственности на нового владельца проходит время, и иногда довольно значительное.

Фактически объект уже находится у нового владельца, но юридически еще принадлежит старому.

В этой ситуации на дату подписания приема-передаточного акта передачу объекта следует отразить в регистрах бухгалтерского учета записью:

Дебет счета 45 Кредит счета 43 (08).

Такой порядок учета передачи объектов недвижимости при их продаже, уже не первый год предлагаемый рядом специалистов (см., например, Верещагин С.А.

«Основные средства: новый порядок учета», М.: ЭКСМО, 2009, с. 187), теперь нашел поддержку и в финансовом ведомстве (письмо Минфина России от 24.01.2011 № 07-02-18/01, письмо Минфина России от 22.03.2011 № 07-02-10/20, доведенное до сведения налоговых органов письмом ФНС России от 31.03.2011 № КЕ-4-3/5085@).

Таким образом, на дату передачи объекта он в регистрах бухгалтерского учета продавца из готовой продукции (или объекта незавершенного строительства) переходит в состав товаров отгруженных, но еще остается в его собственности.

Выручка в регистрах бухгалтерского учета отражению не подлежит.

Равным образом нет реализации и для целей налогообложения. Следовательно, не возникает необходимости и увеличивать в этот момент налогооблагаемую прибыль.

На дату отгрузки товара (подп. 1 п. 1 ст. 167 НК РФ) его цена по условиям договора должна быть включена в налогооблагаемую базу по НДС.

Но ниже (п. 3 ст. 167 НК РФ) указано, что если товар не отгружается и не транспортируется, то в базу его стоимость включается на дату перехода права собственности.

Таким образом, при продаже недвижимости продавец обязан начислить НДС на дату государственной регистрации перехода права собственности.

Такого же мнения стал придерживаться и Минфин России (письмо от 07.02.2011 № 03-03-06/1/78).

Решения арбитражных судов также подтверждают нашу точку зрения (Постановление ФАС Московского округа от 01.10.2010 № КА-А40/11546-10 по делу № А40-7248/10-115-86, Постановление ФАС Московского округа от 21.03.2011 № КА-А40/1488-11 по делу № А40-19356/10-116-115, Постановление ФАС Уральского округа от 17.10.2011 № Ф09-6297/11 по делу № А71-12738/2010-А31).

На дату внесения записи в ЕГРИП об изменении владельца объекта (переходе права собственности) застройщик должен отразить его реализацию как в регистрах бухгалтерского учета, так и для целей налогообложения.

Реализация (переход права собственности к покупателю) в регистрах бухгалтерского учета продавца должна быть отражена записями:

Дебет счета 62 Кредит счета 90 (субсчет «Выручка») — отражен переход права собственности на проданный объект недвижимости;

Дебет счета 90 (субсчет «Себестоимость продаж») Кредит счета 45 — списана себестоимость проданного объекта;

Дебет счета 90 (субсчет «НДС») Кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») — отражена сумма налога на добавленную стоимость, подлежащая получению (полученная от покупателя) в составе выручки.

Первые две проводки никаких затруднений не вызывают.

С последней же, если принимать во внимание вышеупомянутое письмо от 18.10.2011 № 03-07-10/15, могут

возникнуть проблемы, вплоть до конфликта с покупателем (так называемым «соинвестором»).

Если застройщик (он же инвестор) сам выполняет какие-то работы по возведению здания, то получение денежных средств от «соинвестора» (покупателя будущей недвижимости) признается предварительной оплатой. Вся сумма подлежит включению в облагаемую базу по налогу на добавленную стоимость (подп. 2 п. 1 ст. 167 НК РФ) и от нее должен быть исчислен налог по ставке 18/118%.

После того, как здание возведено и окончательно определены площади, подлежащие передаче «соинвестору» (если быть точнее — продаже построенной недвижимости покупателю), уточняется и цена продаваемых площадей (с учетом НДС).

Покупатель получает счет-фактуру, где будет указана цена проданной ему недвижимости и сумма налога на добавленную стоимость по ставке 18%. Всю сумму указанного в счете-фактуре налога он имеет право принять к вычету после принятия к учету приобретенного объекта (п. 1 ст. 172 НК РФ).

Пример 1. Порядок отражения в учете продажи «соинвестору» построенной недвижимости

ООО «Альфа» возводит офисное здание как своими, так и привлеченными силами для использования в управленческих целях и для сдачи в аренду.

В процессе строительства выявилась нехватка денежных средств и был заключен договор с ЗАО «Бета». Согласно этому договору ЗАО «Бета» перечисляет 59 000 000 руб., а после завершения строительства получает в собственность 1000 кв. м офисных помещений (по цене 59 000 руб. за 1 кв. м).

При этом договором установлено, что общая площадь передаваемых помещений после завершения строительства может быть уточнена (как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения).

Поступление денежных средств от так называемого «соинвестора» (а точнее, покупателя будущей недвижимости) в регистрах бухгалтерского учета ООО «Альфа» подлежит отражению записями:

Дебет счета 51 Кредит счета 62 — 59 000 000 руб. — поступили денежные средства от покупателя;

Дебет счета 76 (субсчет «НДС с предоплаты») Кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») — 9 000 000 руб. — исчислен НДС с поступившей предварительной оплаты (59 000 000 руб. × 18%/118%).

ООО «Альфа» в течение 5 дней со дня поступления денег обязано выставить ЗАО «Бета» счет-фактуру, оформленный в соответствии с п. 5.1 ст. 169 НК РФ.

ЗАО «Бета» имеет право принять указанную в гр. 8 этого счета-фактуры сумму налога на добавленную стоимость к вычету (п. 9 ст. 172 НК РФ).

Допустим, что затраты ООО «Альфа» на возведение объекта недвижимости общей площадью 3000 кв. м. составили 111 000 000 руб. (37 000 руб. за 1 кв. м). При этом сумма налога, предъявленная подрядчиками поставщикам материалов и т. д., составила 16 000 000 руб.

Возведение здания в учете было отражено записями:

Дебет счета 08 Кредит счетов 10, 70, 69, 60 и др. — 111 000 000 руб. — отражены затраты на возведение здания;

Дебет счета 19 Кредит счета 60 — 16 000 000 руб. — отражена сумма налога на добавленную стоимость, предъявленная подрядчиками и поставщиками;

Дебет счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») Кредит счета 19 — 16 000 000 руб. — предъявленная сумма НДС принята к вычету.

Предположим также, что после завершения строительства и проведения окончательного обмера здания площадь помещений, подлежащих передаче ЗАО «Бета», составила 1025 кв. м.

ООО «Альфа», таким образом, должно принять к учету два объекта — основное средство площадью 1975 кв. м, и готовую продукцию (подлежащий продаже объект незавершенного строительства) площадью 1025 кв. м.

В регистрах бухгалтерского учета разделение здания на два объекта подлежит отражению записями:

Дебет счета 01 Кредит счета 08 — 73 075 000 руб. — принят к учету объект основных средств (1975 кв. м х 37 000 руб.);

Дебет счета 43 Кредит счета 08 — 37 925 000 руб. — принята к учету готовая продукция (1025 кв. м. х 37 000 руб.).

Передача ЗАО «Бета» установленных договором площадью согласно приемо-передаточному акту должна быть отражена записью:

Дебет счета 45 Кредит счета 43 — 37 925 000 руб.

На дату государственной регистрации перехода права собственности к ЗАО «Бета» она определяется по дате проставления штампа регистрационной надписи на договоре купли-продажи (п. 1 ст. 13 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», п. 79 Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, утвержденных постановлением Правительства РФ от 18.02.1998 № 219), реализация объекта должна быть отражена записями:

Дебет счета 62 Кредит счета 90 (субсчет «Выручка») — 60 475 000 руб. — отражена выручка от продажи объекта, подлежащая получению от покупателя (1025 кв. м. х 59 000 руб.);

Дебет счета 90 (субсчет «НДС») Кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») — 9 225 000 руб. — отражена сумма налога на добавленную стоимость в составе выручки (60 475 000 руб. : 118% х 18%);

Дебет счета 90 (субсчет «Себестоимость продаж») Кредит счета 45 — 37 925 000 руб. — списана себестоимость проданного объекта.

Если не принимать во внимание остальные финансово-хозяйственные операции ООО «Альфа» за отчетный период, то определение финансового результата (в рассматриваемой ситуации — прибыли) будет отражено записью:

Дебет счета 90 (субсчет «Прибыль/убыток от продаж») Кредит счета 99 — 13 325 000 руб. (60 475 000 руб. — 9 225 000 руб. — 37 925 000 руб.).

В выставленном покупателю счету-фактуре в графе 8 должна быть указана сумма налога от продажи объекта (9 225 000 руб.), на которую ЗАО «Бета» (после восстановления НДС, принятого к вычету при перечислении

аванса) имеет право уменьшить сумму налога, подлежащего перечислению в бюджет по итогам данного налогового периода.

Зачет полученного ранее аванса, равно как и принятие к вычету НДС, исчисленного при его получении в регистрах бухгалтерского учета ООО «Альфа», должно быть отражено записями:

Дебет счета 62 Кредит счета 62 — 59 000 000 руб. — отражен зачет ранее полученной предоплаты;

Дебет счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») Кредит счета 76 (субсчет «НДС с предоплаты») — 9 000 000 руб. — принята к вычету сумма налога на добавленную стоимость, исчисленная с полученной ранее предоплаты.

Задолженность с ЗАО «Бета» на сумму 1 475 000 руб. ООО «Альфа» имеет право истребовать согласно заключенному договору.

Если инвестор (он же застройщик, он же продавец будущей недвижимости) сам не выполняет никаких работ по возведению объекта, то, согласно предлагаемой Минфином России схеме взаимоотношений с покупателем его предложено считать кем-то вроде агента.

И его доход от продажи недвижимости, в том числе сумму налога на добавленную стоимость, должен быть определен, как разница между ценой объекта и фактическими затратами на его возведение. Но в этом случае сумма налога, предъявленная покупателю и указанная в счете-фактуре, будет существенно меньше, чем в примере 1.

Выставить покупателю к сумме налога от своего дохода еще и сводный счет-фактуру по НДС (с приложением копий счетов-фактур, предъявленных подрядчиками и поставщиками), нет возможности. Подрядчик возводил один объект недвижимости, который уже после окончания строительства инвестором был разделен на два объекта — основные средства и готовую продукцию. Поэтому у него нет, и не может быть отдельных счетов-фактур по затратам на возведение двух объектов. По нашему мнению, «соинвестор», рассчитывающий, что вполне естественно, принять к вычету НДС, исчисленный исходя из всей суммы, уплаченной им продавцу объекта, будет возражать. И характер этих возражений и способ их доведения до продавца могут быть разными.

Пример 2. Порядок отражения в учете продажи «соинвестору» построенной недвижимости

ООО «Альфа» возводит офисное здание привлеченными силами для использования в управленческих целях и для сдачи в аренду.

В процессе строительства выявилась нехватка денежных средств и был заключен договор с ЗАО «Бета». Согласно этому договору ЗАО «Бета» перечисляет 59 000 000 руб., а после завершения строительства получает в собственность 1000 кв. м офисных помещений (по цене 59 000 руб. за 1 кв. м).

При этом договором установлено, что общая площадь передаваемых помещений после завершения строительства может быть уточнена (как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения).

Поступление денежных средств от так называемого «соинвестора» (а точнее, покупателя будущей

недвижимости) в регистрах бухгалтерского учета ООО «Альфа» в этой ситуации подлежит отражению записями:

Дебет счета 51 Кредит счета 76 — 59 000 000 руб. — поступили денежные средства от покупателя.

Так как, по мнению чиновников финансового ведомства, поступившие средства не являются предоплатой, а направлены на финансирование строительства, то в налоговую базу по НДС они включению не подлежат.

Допустим, что затраты ООО «Альфа» на возведение объекта недвижимости общей площадью 3000 кв. м. составили 111 000 000 руб. (37 000 руб. за 1 кв. м). При этом сумма налога, предъявленная подрядчиками поставщикам материалов и т. д., составила 16 000 000 руб.

Возведение здания в учете было отражено записями:

Дебет счета 08 Кредит счетов 10, 70, 69, 60 и др. — 111 000 000 руб. — отражены затраты на возведение здания;

Дебет счета 19 Кредит счета 60 — 16 000 000 руб. — отражена сумма налога на добавленную стоимость, предъявленная подрядчиками и поставщиками;

Дебет счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») Кредит счета 19 — 16 000 000 руб. — предъявленная сумма НДС принята к вычету.

Предположим также, что после завершения строительства и проведения окончательного обмера здания площадь помещений, подлежащих передаче ЗАО «Бета», составила 1025 кв. м.

ООО «Альфа», таким образом, должно принять к учету, два объекта — основное средство площадью 1975 кв. м, и готовую продукцию (подлежащий продаже объект незавершенного строительства) площадью 1025 кв. м.

В регистрах бухгалтерского учета разделение здания на два объекта подлежит отражению записями:

Дебет счета 01 Кредит счета 08 — 73 075 000 руб. — принят к учету объект основных средств (1975 кв. м х 37 000 руб.);

Дебет счета 43 Кредит счета 08 — 37 925 000 руб. — принята к учету готовая продукция (1025 кв. м. х 37 000 руб.).

Передача ЗАО «Бета» установленных договором площадей согласно приемо-передаточному акту должна быть отражена записью:

Дебет счета 45 Кредит счета 43 — 37 925 000 руб.

На дату государственной регистрации перехода права собственности к ЗАО «Бета» она определяется по дате проставления штампа регистрационной надписи на договоре купли-продажи (п. 1 ст. 13 Федерального закона от 21.07.1997 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», п. 79 Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним, утвержденных постановлением Правительства РФ от 18.02.1998 № 219), реализация объекта должна быть отражена записями:

Дебет счета 62 Кредит счета 90 (субсчет «Выручка») — 60 475 000 руб. — отражена выручка от продажи объекта, подлежащая получению от покупателя (1025 кв. м. х 59 000 руб.);

Дебет счета 90 (субсчет «Себестоимость продаж») Кредит счета 45 — 37 925 000 руб. — списана себестоимость проданного объекта;

Дебет счета 90 (субсчет «НДС») Кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») — 3 439 831 руб. — отражена сумма налога на добавленную стоимость в составе выручки [(60 475 000 руб. — 37 925 000 руб.) : 118% х 18%].

Если не принимать во внимание остальные финансово-хозяйственные операции ООО «Альфа» за отчетный период, то определение финансового результата (в рассматриваемой ситуации — прибыли) будет отражено записью:

Дебет счета 90 (субсчет «Прибыль/убыток от продаж») Кредит счета 99 — 19 110 169 руб. (60 475 000 руб. — 3 439 831 руб. — 37 925 000 руб.).

В выставленном покупателю счету-фактуре в графе 5 должна быть указана налоговая база — 22 500 000 руб. (60 475 000 руб. — 37 925 000 руб.), в графе 7 — налоговая ставка 18%/118%, а в графе 8 — сумма налога от продажи объекта, исходя из исчисленной налоговой базы — 3 439 831 руб. Именно эту сумму покупатель (ЗАО «Бета») имеет право принять к вычету после постановки на учет приобретенного объекта недвижимости.

Если он рассчитывал уменьшить свой НДС, подлежащий взносу бюджет по итогам соответствующего налогового периода, на 9 225 000 руб. (60 475 000 руб. : 118% : 18%), то его может ждать некоторое разочарование.

В книге покупок будет зарегистрирован счет-фактура с суммой налога почти в три раза меньшей, чем ожидалось. А перевыставить счета-фактуры подрядчиков и других участников процесса возведения объекта у продавца нет возможности. Ему были предъявлены счета-фактуры по затратам на возведение всего здания. Представить же какую-то бухгалтерскую справку с расчетом налога по проданному объекту (восстановив его), действующее законодательство не позволяет.

Литература

1. *Верещагин С.А.* Основные средства: новый порядок учета. М.: ЭКСМО, 2009. С. 187).
2. *Адамов Н.А.* Методологические особенности управления затратами в строительстве: Монография. — М.: ИД «Экономика и жизнь», 2010.
3. *Козенкова Т.А.* Долгосрочное инвестирование путем участия в капитале. Безвозмездные формы финансирования // Финансовая жизнь. — 2011, № 2.
4. *Кислова Ю.Е., Адамов Н.А.* Правовое регулирование инвестиционной деятельности // Бухучет в строительных организациях. — 2012. — № 2.
5. Письмо Минфина России от 07.02.2011 № 03-03-06/1/78.
6. Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 12/1999, утвержденные приказом Минфина России от 06.05.99 № 32н.
7. Письмо Минфина России от 22.03.2011 № 07-02-10/20.
8. от 18.10.2011 № 03-07-10/15.
9. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 11.07.2011 № 54.
10. Письмо Минфина России от 24.01.2011 № 07-02-18/01.

Порядок организации управленческого учета в условиях холдинговых отечественных корпораций

Парасоцкая Н.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, Финансовый университет при Правительстве РФ

Александрук Д.,

студент учетного факультета, Финансовый университет при Правительстве РФ

Авторами статьи рассмотрены вопросы организации управленческого учета в холдинговых структурах. Выявлены отличительные особенности управленческого учета интегрированных корпоративных структур.

Ключевые слова: интегрированные структуры, холдинг, управленческий учет, корпорации.

The order of organization of management accounting in holding domestic corporations

Parasotskaya N.,

Ph.D., assistant professor of accounting, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

Aleksandruk D.,

Student Accounting faculty, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

The authors of the article discussed the organization of management accounting in holding structures. Revealed distinctive features of managerial accounting integrated corporate structures.

Keywords: integrated structure, holding, management accounting, corporate.

В процессе развития бизнеса у менеджмента компаний возникает потребность в дополнительной информации, необходимой для управления как всем бизнесом, так и отдельными бизнес-процессами. По мере того как предприятия росли и разорялись, предприниматели учились на ошибках, термин «управленческий учет», еще

совсем недавно существовавший в России только в теории, начал входить в моду. Однако чем он отличается от бухгалтерского учета, как они могут дополнять друг друга, многие не разобрались и по сей день.

Важным отличием управленческого учета от бухгалтерского является отсутствие какого-то единого стандарта. Любая компания имеет свои цели, приоритеты, интересы, ценности, корпоративную культуру и традиции, которые отличаются от аналогичного набора атрибутов на других предприятиях. К тому же у каждого предприятия свои структура бизнес-процессов, организационная структура, особенности управления бизнесом, свои технологические проблемы.

Тем не менее в менеджменте и, как следствие, в управленческом учете сформировались определенные принципы и подходы, эффективность которых почти ни у кого не вызывает сомнения.

Прежде всего, необходимо понять, что управленческий учет — это комплексная система идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и представления информации, необходимой заинтересованным внутренним пользователям для осуществления планирования, оценки и контроля хозяйственной деятельности. Другими словами, это оперативная информация в режиме on-line для внутренних пользователей организации (директоров, менеджеров, бухгалтеров, акционеров) с элементами аналитики.

Важная роль в формировании основных принципов управленческого учета отводится финансовому директору Компании, как ответственному за вопросы разработки систем обеспечения финансирования стратегического курса, разработку и совершенствование системы оценки и контроля деятельности Компании, поступление оперативной и точной информации из подразделений для принятия управленческих решений.

Целью управленческого учета является обеспечение процесса управления производством, экономикой и финансами необходимой информацией о деятельности Компании и минимизации рисков в процессе производственно-финансовой деятельности.

Основными задачами управленческого учета является обеспечение информацией менеджеров об объектах учета для принятия управленческих решений, контроля исполнения управленческих решений, планирования, анализа и оценки деятельности. Содержание задач применительно к конкретным объектам учета раскрывается в разработанных отдельных стандартах управленческого учета Компании.

Совокупность объектов учета имеет иерархическую структуру.

К объектам учета первого уровня относятся:

- *объекты, характеризующие структуру ресурсов Компании и источники их формирования на определенный момент времени — активы, обязательства, капитал;*

- *объекты, характеризующие результат использования ресурсов.*

Компании в хозяйственной деятельности за определенный период времени — доходы, расходы.

Объектами учета второго уровня являются виды (подвиды) объектов учета первого уровня. Объекты учета третьего уровня — виды (подвиды) хозяйственных операций, в которых участвуют объекты второго уровня. Состав и степень детализации объектов учета второго и третьего уровня определяется в стандартах управленческого учета Компании.

Информация, формируемая управленческим учетом, обязана отвечать следующим требованиям:

Достоверность. Информация об объектах учета должна отражать их реальное состояние и движение в такой степени, чтобы быть пригодной для управления ими. Достоверность информации обеспечивается установлением связи между фактическим управленческим и бухгалтерским учетом, а также ведением оперативного учета по определенному перечню объектов.

Полнота. Информация должна быть достаточной для решения задач управления экономикой и финансами.

Полнота информации обеспечивается за счет определения состава объектов управленческого учета и признаков аналитики в стандартах управленческого учета Компании.

Целесообразность. Управленческий учет обеспечивает формирование только существенной для целей управления информации, необходимой конкретным пользователям учетной системы. Показатели, предоставляемые пользователям системы, взаимосвязаны с целями деятельности Компании, а также ответственностью конкретных менеджеров за их достижение. Целостность. В учетной системе не должно происходить потерь данных, нужно обеспечить взаимосвязь баз данных управленческого учета, сопоставимость учетной информации с данными бухгалтерского учета.

Целостность данных обеспечивается двойной записью всех хозяйственных операций и правил соответствия планов счетов управленческого и бухгалтерского учета.

Понятность. Данные, представленные в управленческой отчетности, должны быть понятны пользователям.

Своевременность. Информация управленческого учета должна своевременно предоставляться менеджерам Компании к сроку принятия решений, проведения плановых, контрольных, аналитических, оценочных процедур. Своевременность обеспечивается автоматизацией учетного процесса, идентификацией признаков аналитики при регистрации данных, регламентацией документооборота и оборота данных в учетной системе.

При разработке нормативных документов управленческого учета Компании приняты во внимание особенности ее хозяйственной деятельности и организация управленческих процессов; а также требования:

- *менеджмента к формированию информации, необходимой для управления;*

- *внутренних нормативных документов Компании, в частности, по планированию, контролю, бухгалтерскому учету, анализу;*

- *нормативных актов Российской Федерации.*

Система нормативного регулирования управленческого учета включает в себя следующие документы:

Общий Стандарт (Положение) об управленческом учете в Компании (в дальнейшем Стандарт УУ) устанавливает общие требования и определяет принципы построения системы управленческого учета.

Отдельные Стандарты управленческого учета, определяющие методические требования к ведению управленческого учета по отдельным группам объектов либо к выполнению определенных процедур управленческого учета (документооборот и оборот данных, обработка данных, составление отчетности и др.). Стандарты управленческого учета разрабатываются с учетом требований Общего Стандарта УУ.

Классификаторы объектов управленческого учета, справочники признаков аналитики по классификационным группировкам. Классификаторы и справочники включены в Приложения к Стандартам управленческого учета.

Инструкции ответственных исполнителей и пользователей учетной системы, регламентирующие выполнение ими конкретных операций при работе с учетной системой

Система управленческого учета в Компании формализована в виде стандартов, основными из которых являются:

- Положение о системе управленческого учета;
- Схема бухгалтерского (финансового), налогового и управленческого документооборота на предприятии;
- Учетная политика Компании;
- Положение о внутреннем нормативном регулировании производственно-финансовой деятельности ПСК «Пулково» и предприятий, входящих в корпорацию;
- Положение об учете обязательств и платежных средств;
- Положение о казначействе Компании;
- Схема движения документов для начала организации производства готовой продукции и комплектации;
- Порядок приемки на склад, складирование и отпуск со склада сырья, материалов и комплектующих изделий;
- Договоры: порядок заключения, согласование, рассылки и хранения;
- Структура, центры финансовой ответственности, производственно-финансовые показатели бизнес — направлений, служб и ответственных лиц Компании;
- Альбом типовых учетных и отчетных форм Компании.

В структуре учетной (учетно-аналитической) системы Компании выделяются бухгалтерская, налоговая и управленческая подсистемы. Управленческая учетная подсистема включает в себя подсистемы фактического учета и оперативного учета.

Фактический управленческий учет

Ведется по всей совокупности объектов учета на основе статей управленческого учета. Он обеспечивает целостность данных и возможность сопоставления с данными бухгалтерского учета.

Для этого в учетной системе обеспечивается синхронность и тождественность по стоимостным характеристикам всех записей на счетах бухгалтерского учета и статьях управленческого учета. Порядок ведения фактического управленческого учета устанавливается Стандартами управленческого учета и другими стандартами Компании.

Оперативный учет

Ведется по отдельным видам хозяйственных операций. Он нужен для получения информации об объектах учета с более высокой оперативностью, чем это позволяет порядок регистрации в подсистеме фактического учета и бухгалтерской подсистеме.

Сбор данных осуществляется на основании первичных документов оперативного учета в порядке, установленном Стандартом УУ. На основе данных о хозяйственных операциях, по которым ведется оперативный учет, формируются обособленные регистры (базы данных) оперативного учета.

Виды операций, по которым ведется оперативный учет, а также порядок его ведения определяются стандартами управленческого учета. В соответствии с данными стандартами информация оперативного учета может быть использована для составления первичных документов фактического учета и перенесена на контрольные счета.

Связь данных управленческого и бухгалтерского учета устанавливается на стадии формирования баз данных подсистемы фактического учета. Данные первичных документов о стоимостных характеристиках объектов учета подлежат одновременной регистрации в бухгалтерской учетной подсистеме и подсистеме фактического учета.

Набор признаков аналитики для управленческого учета, подлежащих идентификации, определяется на основании кодов счетов бухгалтерского учета.

Методики ведения управленческого учета по отдельным счетам устанавливаются стандартами управленческого учета.

В случае внесения изменений во внешние и внутренние нормативные акты, регламентирующие ведение бухгалтерского учета в Компании и оказывающие влияние на процедуры управленческого учета, должны быть внесены соответствующие изменения в стандарты управленческого учета.

Основанием для отражения информации в учетной системе являются первичные документы, которые содержат информацию об объектах учета.

В качестве первичных документов в подсистеме фактического учета признаются:

- *первичные документы бухгалтерского учета, установленные внутренними нормативными документами по бухгалтерскому учету, на основании которых осуществляется ввод данных в бухгалтерскую учетную подсистему;*
- *отчеты ответственных исполнителей, установленные стандартами управленческого учета, сопровождающие первичные документы бухгалтерского учета.*

Если первичный документ бухгалтерского учета, используемый для ввода данных в бухгалтерскую учетную подсистему, содержит полную информацию об объекте учета, необходимую для целей управленческого учета, он же является основанием для ввода данных в управленческую учетную подсистему.

Если первичный документ бухгалтерского учета, используемый для ввода данных в бухгалтерскую учетную подсистему, не дает полной информации об объектах

управленческого учета, он должен быть дополнен отчетом ответственного исполнителя, детализирующим учетную информацию. В этом случае информация в управленческой учетной подсистеме отражается на основании отчета ответственного исполнителя, а в бухгалтерской учетной подсистеме — на основании первичного документа бухгалтерского учета.

Итоговые данные отчета ответственного исполнителя должны соответствовать итоговым данным первичного документа бухгалтерского учета, сопровождаемого данным отчетом. Требования к конкретным отчетам ответственных исполнителей устанавливаются стандартами управленческого учета, регламентирующими учет по отдельным группам объектов.

В качестве первичных документов управленческого учета в подсистеме оперативного учета выступают:

- *первичные документы бухгалтерского учета, которые непосредственно не используются для ввода данных в бухгалтерскую учетную подсистему, а являются источниками информации при составлении отчетов ответственных исполнителей и первичных документов бухгалтерского учета, предназначенных для ввода данных в бухгалтерскую учетную подсистему;*

- *первичные документы оперативного учета, установленные стандартами управленческого учета, другими внутренними нормативными документами Компании (табели учета рабочего времени, требования-накладные на отпуск материалов, путевые листы, отчеты производственного отдела, акт о выпуске готовой продукции и другие аналогичные документы).*

Под регистрацией информации понимается совершение записей об объекте учета в учетной системе. В результате регистрации информации формируются базы данных управленческого учета, которые имеют следующий набор обязательных полей:

- *краткое описание объекта (содержания операции);*
- *код статьи управленческого учета (в фактическом управленческом учете);*
- *стоимостные измерители операции, содержащиеся в первичном документе;*
- *количественные измерители операции (в том случае, когда в отношении данного объекта ведется количественный учет);*
- *признаки аналитики объекта.*

Основанием для совершения записей в учетной системе являются первичные документы.

Коды и статьи управленческого учета Корпорации разработаны финансовой службой самостоятельно с учетом специфики деятельности как самой Корпорации, так и всех входящих в холдинг предприятий.

Статьи управленческого учета определяются в момент отражения информации в подсистеме фактического учета на основании бухгалтерской проводки и Правил соответствия счетов бухгалтерского учета и статей управленческого учета, установленных Стандартами Компании. Бухгалтерская проводка определяется правилами бухгалтерского учета, установленными внутренними нормативными актами Компании.

Регистрация информации по счетам проводки, включая признаки аналитики объектов, учитываемых на данных счетах и статьях, может осуществляться разными центрами регистрации. Значения отдельных признаков аналитики могут быть идентифицированы и внесены в учетную систему ответственными исполнителями в структурных подразделениях Компании после ввода данных первичного документа в центре регистрации.

Идентификационные коды признаков аналитики определяются в соответствии со справочниками классификаторов объектов учета. Выделяются два типа признаков аналитики:

- *признаки, при идентификации которых ответственным исполнителем допускается исключительно выбор одной из множества заранее определенных записей в справочнике;*

- *признаки, при идентификации которых ответственным исполнителем допускается как выбор существующей, так и совершение новой записи в справочник с присвоением ей нового идентификационного кода (например, признак «Генподрядчик»).*

Если признак аналитики не идентифицируется, соответствующее поле не заполняется. В управленческой отчетности объекты без идентификации по признаку, входящему в отчет, показываются обособленно.

Регистрация информации об объекте управленческого учета считается завершенной, когда в учетной системе определены корреспондирующие счета бухгалтерского учета и (или) статьи управленческого учета, указаны значения всех обязательных признаков аналитики, предусмотренных классификаторами управленческого учета в отношении данного объекта.

Порядок регистрации конкретных объектов управленческого учета определяется соответствующими стандартами управленческого учета Компании. Состав центров регистрации и ответственных исполнителей, выполняющих функции по регистрации информации, устанавливается стандартами управленческого учета «Положение о системе управленческого учета», «Схема бухгалтерского (финансового), налогового и управленческого документооборота на предприятии», «Учетная политика Компании».

В том случае, когда порядок регистрации того или иного объекта не определен в стандартах управленческого учета, его регистрация осуществляется бухгалтерией на основании требований бухгалтерского учета и Правил соответствия счетов бухгалтерского и управленческого учета. В исключительных случаях стандартами управленческого учета могут быть определены особые правила регистрации определенных объектов учета, отличные от правил, установленных Общим Стандартом (Положением) об управленческом учете в Компании.

Процедуры обработки информации обеспечивают:

- *группировку и перегруппировку данных, зарегистрированных в учетной системе, на основании идентификационных кодов признаков аналитики;*

- *расчет показателей, характеризующих объекты управленческого учета, которые не могут быть получены посредством прямого сбора и регистрации информации.*

Порядок расчета показателей определяется стандартами управленческого учета. При проведении группировки и перегруппировки данных не допускается изменения остатков на контрольных статьях управленческого учета. Исключением является ситуация, когда процедура обработки данных является источником информации, подлежащей отдельной регистрации в подсистеме фактического учета и бухгалтерской подсистеме (расчет себестоимости, прибыли и т. п.).

Для целей обработки информации могут быть открыты специальные калькуляционные статьи, не включаемые в перечень статей управленческого учета. На калькуляционных статьях собирается однородная информация об объекте учета, используемая в процедурах обработки информации. Движение информации по калькуляционным статьям осуществляется только при выполнении соответствующих процедур обработки информации. После выполнения процедуры обработки информации калькуляционные статьи должны быть закрыты и не иметь остатка. Порядок открытия калькуляционных статей определяется стандартами управленческого учета.

Управленческая отчетность включает в себя необходимую конкретным пользователям информацию, содержащуюся в базах данных управленческого учета, а также полученную в результате выполнения процедур обработки информации. Управленческая отчетность состоит из совокупности отчетов, формируемых учетной системой автоматически и предназначенных для вывода на бумажный носитель.

Отчет управленческого учета включает следующие обязательные элементы:

- *наименование отчета;*
- *дату составления отчета;*
- *период, за который составлен отчет (за исключением отчетов с информацией на определенную дату);*
- *содержательную часть отчета;*
- *наименования и значения показателей, характеризующих объект (объекты) учета;*
- *наименование ответственного исполнителя (должность, ФИО);*
- *подпись ответственного исполнителя.*

Отчеты управленческого учета подразделяются на обязательные и дополнительные. Обязательные отчеты составляются на регулярной основе. Состав обязательных отчетов, их пользователи, периодичность составления, форматы содержательной части определяются стандартами управленческого учета.

Указанный в соответствующих стандартах управленческого учета период, за который составляется отчет, является минимальным периодом, за который этот отчет может быть составлен. При возникновении потребности составления отчета за более продолжительный период (укрупнение масштаба) он устанавливается пользователем учетной системы. Формирование отчета осуществляется учетной системой автоматически, при условии, что установленный пользователем период состоит из целого числа минимальных отчетных периодов.

Дополнительные отчеты могут быть построены при возникновении потребности представления данных в

виде, не предусмотренном в обязательных отчетах. Формирование дополнительных отчетов выполняется программными средствами, обеспечивающими обработку данных в учетной системе.

Отчеты управленческого учета могут быть составлены в следующих формах:

Служебный отчет учетной системы — полный список операций (оборотная ведомость) за определенный период или на определенную дату. Ограничение состава объектов учета и (или) признаков аналитики производится пользователем учетной системы.

Типовой отчет о показателях — отражает фактические значения показателей, зарегистрированных в учетной подсистеме, либо полученных в аналитической подсистеме на определенную дату или за определенный период.

Отчет-сравнение — отражает сопоставление значений показателей, входящих в типовые отчеты с контрольными (плановыми, либо базовыми) значениями этих показателей и расчет отклонений. Выбор конкретного показателя типового отчета, для которого необходимо построить отчет-сравнение, осуществляется пользователем учетной системы. Возможны два типа сравнений:

- сравнение фактических и плановых значений показателей;
- сравнение фактических значений показателя за отчетный и сопоставимый базовый период (требуемый базовый период устанавливается пользователем).

Таким образом, управленческая отчетность во многих компаниях формируется в результате сложной процедуры трансформации данных бухгалтерского учета.

Компромиссный вариант решения проблемы, который идеально подойдет для многих российских компаний, — максимальное сближение бухгалтерского и управленческого учета, создание единой информационной базы и правил для ввода и обработки первичных данных.

За редким исключением бухгалтерский и управленческий учет оперируют одними и теми же цифрами, но в разной интерпретации. Если данные учитываются один раз и на их основе строится бухгалтерский и управленческий учет, нет необходимости держать большой штат сотрудников финансовой службы. Отсутствует также дублирование одних и тех же операций.

Решения менеджмент принимает на основе управленческого учета. В связи с этим необходимы создание и исполнение жестких регламентов ввода первичных данных, регулярные проверки, организация внутреннего документооборота.

При формировании управленческой отчетности необходимо исключить дублирование одних и тех же операций. В данном случае необходимо создать понятные всем участникам процессов методологию и требования управленческого учета, систему ответственности за достоверность сведений и их своевременное формирование.

Управленческий учет не должен быть альтернативой бухгалтерскому учету, но и не должен его заменять.

Бухгалтерский учет — это учет фактически совершившихся действий и операций, но при грамотном

использовании его возможностей он должен стать составляющей частью управленческого учета.

Все системы учета на предприятии необходимо выстраивать так, чтобы воспользоваться полученной информацией в нужное время и в нужных целях, минимизировать трудозатраты по ее обработке, иметь различные источники информации, чтобы информация была оперативной и реальной.

Финансовый директор должен обеспечить эффективное предоставление и распределение нужной информации как для принятия управленческих решений, так и для анализа состояния бизнеса. Задача финансового директора — интегрировано соединить финансовую цепочку, информационную цепочку и цепочку корпоративной отчетности. Информационная цепочка должна обеспечивать менеджерам безупречную информацию о том, что происходит внутри компании. Внешние инвесторы и другие заинтересованные стороны также должны иметь полную, точную и заслуживающую доверия информацию. Качественная информация позволяет бизнесу функционировать эффективно и обеспечивает прозрачность компании.

Как показывает опыт, российские холдинги эволюционируют следующим образом: сначала центрами прибыли становятся отдельные предприятия, затем — агрегированные бизнес-единицы, объединяющие предприятия по определенному признаку (чаще всего по производственному переделу в вертикально интегрированной цепочке), и потом происходит переход к стратегическим показателям деятельности — финансовым и нефинансовым — по всем структурным подразделениям холдинга. Варианты организации финансовой структуры, как правило, отражают стратегические ориентиры бизнеса.

В России в подавляющем большинстве холдингов пока еще, к сожалению, главным инструментом планирования является именно финансовая структура, а

не показатели стратегии — как финансовые, так и нефинансовые. Однако сама по себе финансовая структура — это всего лишь удобный базис для построения бюджетного процесса на отдельном предприятии или в холдинге. И отражает она далеко не все компоненты стратегии, а лишь ее финансовую составляющую. Да и то по большей части, — показатели рентабельности, в то время как собственников интересует прежде всего рост стоимости бизнеса. Кроме финансовой структуры должны быть разработаны также стратегические показатели работы с клиентами, показатели внутренних бизнес-процессов, инноваций и роста.

Соединенные вместе, они дадут полную картину стратегических целей холдинга. Нередко организационная структура Компании повторяет финансовую. Это приводит к тому, что, например, отдел маркетинга в финансовой структуре позиционируется как простой центр затрат, хотя таким образом явно принижается его значение в рамках стратегических ориентиров холдинга. Строго говоря, организационной и финансовой структурам в рамках холдинга лучше существовать автономно, поскольку отношения подчинения и финансовая ответственность — разные вещи.

Литература

1. Плотников С.В., Шестакова В.В. Финансовый и управленческий учет в холдингах. — ФБК-Пресс, 2011.
2. Козенкова Т.А. Методология и концепция управления финансами интегрированных структур: монография. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2008 г.
3. Якутин Ю.В. Интегрированные корпоративные структуры: развитие и эффективность. — М.: ИД «Экономическая газета», 2009 г.



Издательский дом «Экономическая газета»

Финансовая Жизнь

Возрождение
издания 1914 года

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.
Журнал включен в РИНЦ.

Подписка на I полугодие 2013 года

► В редакции: (499) 152-0490;
dirpp_m3@ideg.ru

► Через интернет-каталог
«Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»: www.ideg.ru

реклама

Учет и налогообложение трансфертного ценообразования

Парасоцкая Н.,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, Финансовый университет при Правительстве РФ

Клюева Е.,

студентка учетного факультета, Финансовый университет при Правительстве РФ

■ В статье рассмотрены вопросы учета и разрешения споров в сфере трансфертного ценообразования.

Ключевые слова: учет, налогообложение, трансфертное ценообразование, трансфертная цена.

Accounting and Tax of transfer pricing

Parasotskaya N.,

*Ph.D., assistant professor of accounting,
Finance Academy under the Government of the Russian Federation*

Klyueva E.,

Student Accounting faculty Finance Academy under the Government of the Russian Federation

■ The paper deals with accounting and settlement of disputes in the field of transfer pricing.

Keywords: accounting, taxation, transfer pricing, the transfer price.

История вопроса о трансфертном ценообразовании связана с 50—60-ми годами двадцатого века, когда в промышленности в связи с процессами концентрации производства стали формироваться крупные монопольные транснациональные корпорации. Концентрация производства, сопровождаемая развитием его специализации, предполагала передачу продукции, изготовленной на одном предприятии корпорации, другому предприятию той же корпорации. Вследствие этого возникли проблемы с методами оценки такой продукции и принципами формирования цены передачи, названной трансфертной ценой.

Контроль за применяемыми налогоплательщиками ценами — один из вопросов, который законодатели обсуждали неоднократно. «Катализатором» внесения изменений в законодательство явилось Бюджетное

послание Президента РФ Федеральному Собранию от 29.06.2011 «О бюджетной политике в 2012—2014 годах», в котором был поднят вопрос о трансфертном ценообразовании и указано на необходимость введения с 2012 года новых правил регулирования трансфертного ценообразования в налоговых целях. Серьезные нововведения в Налоговый кодекс РФ внесены Федеральным законом от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения».

Данный Закон внес значительные изменения в порядок определения в целях налогообложения цен по сделкам, которые совершаются между взаимозависимыми и приравненными к ним лицами, расширил критерии, по которым теперь лица могут быть признаны

взаимозависимыми, привел подробные характеристики контролируемых сделок и особенности применения рыночных цен.

Трансфертные цены — это цены, применяемые внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями компании, а также разных, но входящих в одно объединение компаний. Под трансфертными понимаются цены, по которым совершается купля-продажа сырья, комплектующих и других ресурсов родственными компаниями.

Общая цель трансфертного ценообразования — влиять на показатели работы каждого подразделения, занятого изготовлением продукции, способствовать увеличению прибыли подразделений фирмы, что должно в целом вести к увеличению прибыли фирмы. Достижение этой общей цели должно обеспечиваться через целую систему частичных целей, достижение которых часто представляет большие трудности.

Понятие взаимозависимых лиц, а также критерии взаимозависимости определены в главе 14.1 НК РФ. Как и ранее, пунктом 1 статьи 105.1 НК РФ предусмотрено, что взаимозависимыми для целей налогообложения признаются лица в том случае, если отношения между такими лицами могут оказывать влияние на условия и (или) результаты сделок, совершаемых этими лицами, и (или) экономические результаты деятельности этих лиц или деятельности представляемых ими лиц. Однако данный пункт содержит значимый второй абзац следующего содержания: «Для признания взаимной зависимости лиц учитывается влияние, которое может оказываться в силу участия одного лица в капитале других лиц, в соответствии с заключенным между ними соглашением либо при наличии иной возможности одного лица определять решения, принимаемые другими лицами. При этом такое влияние учитывается независимо от того, может ли оно оказываться одним лицом непосредственно и самостоятельно или совместно с его взаимозависимыми лицами, признаваемыми таковыми в соответствии с настоящей статьей»¹.

С учетом данных изменений в первую очередь оценивается возможность организации/предпринимателя/физического лица оказать влияние на сделку с тем или иным лицом. Как и ранее в статье 20 НК РФ, установлен перечень лиц, признаваемых в соответствии с НК РФ взаимозависимыми, но данный перечень существенно расширен в новом законе.

Статьей 105.14 НК РФ введено новое понятие «контролируемая сделка». К таким сделкам относятся сделки между взаимозависимыми лицами при соблюдении любого из условий, предусмотренных пунктом 2 статьи 105.14 НК РФ:

- сумма доходов по сделкам за календарный год превышает 3 млрд руб. в 2012 году, 2 млрд руб. в 2013 году и 1 млрд руб. в 2014 году;

- предметом сделки является товар, признаваемый объектом налогообложения налогом на добычу полезных ископаемых и облагаемый по адвалорной налоговой ставке при превышении суммы доходов по сделкам в 60 млн руб.;

- если одна из сторон сделки применяет специальный налоговый режим для сельхозпроизводителей или ЕНВД при превышении суммы доходов по сделкам в 100 млн руб. (контроль вводится с 2014 года);

- если одна из сторон сделки освобождена от налога на прибыль или является организацией, получившей статус проекта по осуществлению исследований, разработки и коммерциализации их результатов в соответствии с Федеральным законом от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково» и применяет ставку по налогу на прибыль 0% при превышении суммы доходов по сделкам в 60 млн руб. (контроль вводится с 2014 года);

- если одна из сторон сделки является резидентом особой экономической зоны, налоговый режим в которой предусматривает специальные льготы по налогу на прибыль при превышении суммы доходов по сделкам в 60 млн руб.

Кроме того, к контролируемым отнесены ряд категорий сделок, совершаемых лицами, не признаваемыми взаимозависимыми, в частности:

- сделки, осуществляемые с использованием «посреднических» организаций, не выполняющих в рамках сделки никаких дополнительных функций, за исключением организации реализации (перепродажи) товаров (выполнения работ, оказания услуг) и не принимающих на себя никаких рисков. При этом «конечными» покупателями и продавцами в совокупности таких сделок являются взаимозависимые лица;

- сделки в области внешней торговли товарами мировой биржевой торговли, в случае если сумма доходов за календарный год превышает 60 млн руб.;

- сделки, одной из сторон которых является лицо, местом регистрации либо место жительства, либо место налогового резидентства являются государство и территории, поименованные в Перечне государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны), утвержденном приказом Минфина России от 13.11.2007 № 108н. При этом сумма доходов по таким сделкам должна превышать 60 млн руб.

Важно отметить, что не признаются контролируемые следующие категории сделок:

- сторонами которых являются участники одной и той же консолидированной группы налогоплательщиков (после вступления в силу закона о режиме консолидированного налогоплательщика);

- сторонами сделки являются «правильные и простые» налогоплательщики (зарегистрированы в одном субъекте РФ, не имеют обособленных подразделений, не уплачивают налог на прибыль в бюджеты других субъектов РФ, не имеют убытков и нет иных оснований для контроля, перечисленных выше).

Спорным на практике является вопрос о том, признаются ли сделки с беспроцентным займом и договоры поручительства контролируемыми сделками в соответствии с разделом V.1 части первой НК РФ?

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1 от 31.07.1998 № 146-ФЗ // СПС Консультант +.

Разъяснения Минфина России на этот счет выглядят следующим образом. В соответствии с пунктом 1 статьи 105.3 Кодекса в случае, если в сделках между взаимозависимыми лицами создаются или устанавливаются коммерческие или финансовые условия, отличные от тех, которые имели бы место в сделках, признаваемых в соответствии с разделом V.1 Кодекса сопоставимыми, между лицами, не являющимися взаимозависимыми, то любые доходы (прибыль, выручка), которые могли бы быть получены одним из этих лиц, но вследствие указанного отличия не были им получены, учитываются для целей налогообложения у этого лица.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что сделки по предоставлению беспроцентного займа между взаимозависимыми лицами или выдаче поручительства в обеспечение исполнения обязательств взаимозависимого лица могут являться примером создания или установления коммерческих или финансовых условий, отличных от тех, которые имели бы место в сделках, признаваемых в соответствии с разделом V.1 Кодекса сопоставимыми, между лицами, не являющимися взаимозависимыми. В связи с этим любые доходы (прибыль, выручка), которые могли бы быть получены одним из взаимозависимых лиц по таким сделкам, но вследствие указанного отличия не были им получены, должны учитываться для целей налогообложения у этого лица.

При этом необходимо иметь в виду, что в соответствии с пунктом 3 статьи 105.3 Кодекса при определении налоговой базы с учетом цены товара (работы, услуги), примененной сторонами сделки для целей налогообложения (далее — цена, примененная в сделке), указанная цена признается рыночной, если федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов, не доказано обратное либо если налогоплательщик не произвел самостоятельно корректировку сумм налога в соответствии с пунктом 6 указанной статьи. Налогоплательщик вправе самостоятельно применить для целей налогообложения цену, отличающуюся от цены, примененной в указанной сделке, в случае, если цена, фактически примененная в указанной сделке, не соответствует рыночной цене.

Таким образом, если при осуществлении налогового контроля федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов будет установлено, что сделки по предоставлению беспроцентного займа между взаимозависимыми лицами или выдаче поручительства в обеспечение исполнения обязательств взаимозависимого лица соответствуют определению предпринимательской деятельности (пункт 1 статьи 2 Гражданского кодекса Российской Федерации) и условия данных сделок не отличаются от тех, которые имели бы место в сопоставимых сделках между лицами, не являющимися взаимозависимыми, то основания для корректировки налоговых обязательств такого налогоплательщика отсутствуют.

Кроме того, принимая во внимание положения пункта 9 статьи 105.14 Кодекса, в соответствии с которым при определении суммы доходов по сделкам федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по

контролю и надзору в области налогов и сборов, для целей указанной статьи вправе проверить соответствие сумм полученных доходов по сделкам рыночному уровню с учетом положений глав 14.2 и 14.3 Кодекса, отсутствие дохода у лица, выдавшего беспроцентный заем или поручительство, не является препятствием для осуществления налогового контроля.

Учитывая изложенное, сделки по предоставлению беспроцентного займа между взаимозависимыми лицами или выдаче поручительства в обеспечение исполнения обязательств взаимозависимого лица в случаях, предусмотренных Кодексом, могут признаваться контролируемыми.

Цены признаются рыночными без необходимости осуществления подтверждения уровню рыночных цен в следующих случаях:

- *при применении цен в соответствии с предписаниями антимонопольного органа;*
- *при заключении сделки по результатам биржевых торгов;*
- *на основании оценки объекта сделки оценщиком (если проведение оценки является обязательным);*
- *при определении цены в соответствии с соглашением о ценообразовании².*

Учитывая неоднократно возникающие споры между налоговыми органами и налогоплательщиками, отдельная статья 105.6 НК РФ посвящена источникам информации, которые могут использоваться при сопоставлении сделок, сторонами которых являются взаимозависимые лица. Причем, в отличие от ранее применяемого пункта 11 статьи 40 НК РФ, предусмотрено два «уровня» источников цен.

Первый уровень аналогичен ранее применяемым источникам информации о ценах.

Источники информации 2-го «уровня» применяются при отсутствии источников информации 1-го «уровня». К ним могут быть отнесены:

- *сведения о ценах (пределах колебаний цен) и котировках, содержащихся в опубликованных и (или) общедоступных изданиях и информационных системах;*
- *сведения, полученные из бухгалтерской и статистической отчетности организаций, опубликованные в общедоступных изданиях либо на сайтах компаний;*
- *сведения о рыночной стоимости объектов оценки, определенной в соответствии с законодательством Российской Федерации или иностранных государств об оценочной деятельности;*
- *иная информация, используемая в соответствии с главой 14.3 НК РФ.*

С учетом внесенных изменений в качестве положительного момента может быть отмечена возможность использования информации, полученной при проведении оценки независимым оценщиком.

На практике возникает такой вопрос: какой официальный источник для подтверждения цены следует использовать, если договоры с головным офисом на оказание услуг не относятся к публичной информации?

² Разгулин С.В. Чего ждать от закона о трансфертном ценообразовании // Семинар для бухгалтера. — 2011. — № 10. — С. 27—28.

Минфин разъясняет этот вопрос следующим образом. При проведении налогового контроля в связи с совершением сделок, сторонами которых являются взаимозависимые лица (в том числе при сопоставлении коммерческих и (или) финансовых условий анализируемой сделки с коммерческими и (или) финансовыми условиями сопоставимых сделок), федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов использует информацию, предусмотренную пунктом 1 статьи 105.6 Налогового кодекса Российской Федерации. При отсутствии (недостаточности) информации, указанной в пункте 1 статьи 105.6 Кодекса, федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, использует информацию, предусмотренную пунктом 2 указанной статьи.

В рассматриваемом случае представляется возможным использовать сведения, полученные из бухгалтерской и статистической отчетности организаций, опубликованные в общедоступных российских или иностранных изданиях и (или) содержащиеся в общедоступных информационных системах.

Закон предусматривает 5 методов определения рыночной цены, подобных тем, которые используются в международной практике. Приоритетное значение будет иметь метод сопоставимых рыночных цен (СРЦ), а метод распределения прибыли будет использоваться лишь при невозможности применения других методов. Кроме того, налогоплательщики смогут использовать любые методы, а не только пять предусмотренных законом.

Ниже приводится краткое описание всех пяти методов, предусмотренных законом.

1. Для применения метода СРЦ будет достаточно, по крайней мере, одной сделки, удовлетворяющей критериям сопоставимости, при условии, что продавец в данной сопоставимой сделке не занимает доминирующего положения на рынке.

2. Метод цены последующей реализации будет применяться для определения рыночного характера цены, по которой покупатель приобретает у взаимозависимого лица товары и реализует их независимому лицу.

При использовании данного метода показатель валовой рентабельности, полученной перепродавцом в рамках контролируемой сделки, подлежит сравнению с интервалом рыночной рентабельности, устанавливаемым на основе информации по неконтролируемым сопоставимым сделкам³.

3. Затратный метод будет применяться преимущественно в отношении сделок по оказанию услуг, за исключением случаев, когда используются объекты нематериальных активов, оказывающие существенное влияние на уровень рентабельности. При этом проводится сопоставление валовой рентабельности затрат тестируемого лица с интервалом рыночной рентабельности.

На практике спорной является ситуация с наценкой к стоимости услуг поставщика. Разъяснений требует

вопрос о том, действительно ли при затратном методе сопоставляется и ограничивается по отношению к рыночным показателям только наценка к стоимости услуг поставщика, себестоимость же услуг не подлежит пересмотру, и каких документов будет достаточно для подтверждения себестоимости услуг в этом случае.

Минфин приводит следующие разъяснения на этот счет. В соответствии с пунктом 1 статьи 105.11 Налогового кодекса Российской Федерации затратный метод является методом определения соответствия цены в анализируемой сделке рыночной цене на основании сопоставления валовой рентабельности затрат лица, являющегося стороной анализируемой сделки (группы анализируемых однородных сделок), с рыночным интервалом валовой рентабельности затрат в сопоставимых сделках, определенным в порядке, предусмотренном статьей 105.8 НК РФ.

При использовании данного метода следует использовать фактическую себестоимость реализованных продавцом товаров (работ, услуг). При этом фактическая себестоимость должна отражать выполняемые анализируемой стороной функции.

По мнению Минфина России, в случае, когда анализируемой сделкой является трансграничная сделка (то есть сделка, в результате совершения которой возникают налоговые последствия в нескольких юрисдикциях), следует учитывать общепринятые в международной практике подходы к применению данного метода.

Так, согласно пункту 2.39 Руководства Организации экономического сотрудничества и развития по трансфертному ценообразованию для транснациональных компаний и налоговых администраций от 27 июня 1995 года уровень рентабельности затрат продавца должен отражать прибыль, соответствующую выполняемым функциям и рыночным условиям.

В пункте 2.45 Руководства ОЭСР отмечается особая важность учета при использовании метода различий в уровне и виде расходов: операционных и неоперационных, включая расходы по финансовой деятельности, связанных с осуществляемыми функциями и принимаемыми рисками. Учет таких различий заключается в следующем:

- *если расходы отражают функциональное различие (учитывая используемые активы и принятые риски), которое не было принято во внимание в применяемом методе, может потребоваться корректировка показателя надбавки продавца при применении затратного метода;*

- *если расходы отражают дополнительные функции, которые отличаются от анализируемых методом функций продавца, может потребоваться дополнительная компенсация продавцу за выполняемые функции;*

- *если различия в расходах анализируемых сторон отражают лишь эффективность или неэффективность организаций, что характерно для общехозяйственных и управленческих затрат, в этом случае дополнительные корректировки валовой рентабельности не требуются.*

4. Метод сопоставимой рентабельности (МСР) может использоваться, в частности, в случае невозможности

³ Мельникова Н.П. Налоговый контроль трансфертного ценообразования: каким ему быть в России? // Налоги и налогообложение. — 2008. — № 2. — С. 12—15.

обеспечить достаточную сопоставимость данных бухгалтерского учета, на основе которых можно достоверно определить интервал рентабельности в порядке, предусмотренном методом цены последующей реализации и затратным методом.

Кроме того, при применении данного метода тестируемой должна быть выбрана компания, которая в сравнении со второй стороной сделки осуществляет меньше функций, принимает меньшие экономические (коммерческие) риски и не владеет объектами нематериальных активов, оказывающими существенное влияние на уровень рентабельности. Для целей применения данного метода могут использоваться следующие показатели рентабельности: рентабельность продаж, валовая рентабельность коммерческих и управленческих расходов (если перепродавец несет незначительные коммерческие риски), рентабельность затрат и рентабельность активов.

При использовании МСР разрешается применение других показателей рентабельности при условии, что их использование является обоснованным с точки зрения функционального анализа.

В этой связи на практике спорным становится вопрос о том, являются ли показатели рентабельности, указанные в пункте 1 статьи 105.8 Закона № 227-ФЗ, исчерпывающими либо налогоплательщик вправе самостоятельно определить показатели расчета рентабельности при использовании различных методов оценки по сделкам между взаимозависимыми лицами.

Различные специалисты в этой области придерживаются разных мнений, но большинство сходится на том, что при определении для целей налогообложения доходов (прибыли, выручки) в сделках, сторонами которых являются взаимозависимые лица, могут быть использованы в порядке, установленном статьями 105.10—105.13 Налогового кодекса Российской Федерации, показатели рентабельности, предусмотренные пунктом 1 статьи 105.8 Кодекса.

Вместе с тем при применении метода сопоставимой рентабельности Кодексом предусматривается возможность использования иного показателя операционной рентабельности при условии, что такой показатель отражает взаимосвязь между осуществляемыми функциями, используемыми активами и принимаемыми экономическими (коммерческими) рисками и уровнем вознаграждения (подпункт 5 пункта 3 статьи 105.12 Кодекса).

Кроме того, при выборе конкретного показателя рентабельности необходимо учитывать полноту, достоверность и сопоставимость данных, используемых для расчета соответствующего показателя рентабельности.

5. Метод распределения прибыли применяется при невозможности использовать другие методы, а также когда стороны сделки совместно владеют объектами интеллектуальной собственности.

Вместо допустимого отклонения в 20% от рыночных цен закон вводит такое понятие, как интервал рыночных цен. При расчете интервала рыночных цен будет использоваться статистический подход, который аналогичен подходу, применяемому в большинстве стран ОЭСР⁴.

⁴ Вислогуз В. Трансфертная игла // http://taxpravo.ru/analitika/statya-167020-transferrnaya_igla.

При определении интервала рыночных цен для целей применения метода СРЦ необходимо наличие не менее одной сопоставимой сделки, а для определения интервала рентабельности для целей методов последующей реализации, затратного и сопоставимой рентабельности в идеале не менее четырех сопоставимых организаций.

Когда доступно менее четырех сопоставимых организаций, разрешается расширить границы поиска для анализа функционально сопоставимых компаний. Кроме того критерий доли владения может быть увеличен с 25 до 50% для того, чтобы облегчить поиск дополнительных сопоставимых компаний. В том случае, если, несмотря на предпринятые меры, количество сопоставимых компаний все равно менее четырех, можно будет рассчитать диапазон на основании такой информации.

Также нововведения предусматривают введение соглашений о ценообразовании, в которых подлежат определению виды и перечни контролируемых сделок, порядок определения цен или методов их определения, перечень источников информации и ряд других элементов. Возможность заключения соглашения о ценообразовании распространяется только на крупнейших налогоплательщиков. Стоимость рассмотрения заявления о заключении соглашения о ценообразовании составляет 1 500 000 руб. (подп. 133 п. 1 ст. 333.33 НК РФ).

Заявление о заключении соглашения о ценообразовании будет рассматриваться в срок не более девяти месяцев. Соглашения будут заключаться на срок до трех лет с возможностью продления на последующие два года.

Закон также предусматривает заключение многостороннего соглашения о ценообразовании относительно внешнеторговой сделки, если стороной сделки является налоговый резидент иностранного государства, с которым заключен договор (соглашение) об избежании двойного налогообложения.

На практике возникают вопросы относительно условий, при соблюдении которых организация при представлении с 1 января 2012 года заявления о заключении соглашения о ценообразовании может просить о распространении действия этого соглашения с момента представления соответствующего заявления, т. е. воспользоваться указанным соглашением уже с 2012 года.

Минфин разъясняет данный вопрос следующим образом: налогоплательщики, отнесенные к категории крупнейших налогоплательщиков, вправе обратиться в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, с заявлением о заключении соглашения о ценообразовании.

Предметом соглашения о ценообразовании являются условия, предусмотренные пунктом 3 статьи 105.19 Кодекса, в том числе срок действия соглашения о ценообразовании. Требования к сроку действия соглашения о ценообразовании установлены статьей 105.21 Кодекса.

Согласно последним изменениям в законодательстве действие соглашения о ценообразовании может быть распространено на период, истекший с 1-го числа календарного года, в котором налогоплательщик обратился в федеральный орган исполнительной власти,

уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, с заявлением о заключении соглашения до дня вступления в силу указанного соглашения.

То есть в случае подачи налогоплательщиком в федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, заявления о заключении соглашения о ценообразовании в течение всего 2012 года действие соглашения о ценообразовании может быть распространено на период с 1 января 2012 года в случае закрепления в указанном соглашении его сторонами соответствующего условия⁵.

Как видно, в законе предпринята попытка вывести из-под контроля целый круг сделок внутри страны. Однако для многих компаний такие поправки, очевидно, не будут иметь серьезного практического применения. По тем или иным причинам (сделки внутри групп будут подлежать контролю). Поэтому одним из возможных усовершенствований законодательства могло бы стать либо выведение сделок внутри страны вообще за рамки налогового контроля, либо дальнейшее смягчение критериев контроля для таких сделок.

Основные новации налогового законодательства могут повлиять на учетную политику для целей налогообложения многих организаций. В связи с принятием данного закона налогоплательщикам целесообразно:

- *провести инвентаризацию сделок, которые могут быть признаны контролируруемыми;*
- *избрать приемлемый метод определения рыночных цен на реализуемые организацией товары (работы, услуги);*
- *выбрать источники информации, которые могут быть использованы для определения уровня рыночных цен;*
- *определить интервал рыночных цен на реализуемые организацией товары (работы, услуги);*
- *сопоставить интервал рыночных цен, удовлетворяющих требованиям закона, с ценами, приемлемыми с точки зрения требований таможенных и (или) антимонопольных органов, а равно учитываемыми требованиями отраслевого законодательства.*

В заключение следует отметить, что в целом обновленный порядок применения трансфертных цен подлежит применению при совершении значимых сделок, которые могут оказать существенно влияние на формирование доходов государства, что повлечет существенное упрощение налогового контроля в части организаций малого и среднего бизнеса.

Ужесточение контроля за трансфертными ценами крупных холдингов может обойтись бюджету Москвы в 90 млрд руб. Данные средства достанутся другим регионам.

Значительная часть прибыли крупных холдингов из-за трансфертных цен концентрируется в Москве, а не в регионах, где находятся их подразделения. Новый закон ужесточает контроль за ценами, чтобы избежать его, организации холдинга могут перейти на консолидированную

уплату налога на прибыль, заявил Владимир Назаров из Института Гайдара. По его словам, потом налог будет делиться между регионами, где находятся активы. В итоге создавать центры прибыли в Москве станет сложнее, отмечает он. В таком случае столичный бюджет может потерять от 50 млрд до 90 млрд руб.

Также необходимо отметить тот факт, что в ближайшем будущем Министерство финансов предложит депутатам к рассмотрению проект поправок в новый закон о трансфертном ценообразовании.

В Финансовой академии на конференции «Налоговое администрирование трансфертного ценообразования: от теории к практике» Минфин, ФНС, бизнес и экспертное сообщество обсудили проблемы применения нового закона о трансфертном ценообразовании.

Сейчас идет активное обсуждение о применении норм к финансовому сектору. Как быть с финансовыми операциями, займами, кредитами и т. д. Требуется более четкой формулировки положение об информации. Норма прописана так, что вводит в заблуждение налогоплательщика. Много замечаний по поводу процедур, в том числе и процедур проверок. Не менее важный вопрос — контроль за внутренними сделками. Минфин считает, что отчетность компаний по внутренним сделкам с трансфертным ценообразованием должна быть проще, чем по международным.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, часть 1 от 31.07.1998 №146-ФЗ // СПС Консультант +.
2. Федеральный закон от 18.07.2011 № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» // СПС Консультант +.
3. Бородин В., Ветер Е., Реута Н. Трансфертные цены: с января следующего года усиливается контроль // <http://www.ogj.ru/articles/2011/10/101>.
4. Вислогузов В. Трансфертная игла // http://taxpravo.ru/analitika/statya-167020-transfertnaya_igla.
5. Кутенов А.С. Бухгалтерский учет хозяйственных операций при применении трансфертных цен // Финансы и бизнес. — 2008. — № 4. — С. 116—121.
6. Мельникова Н.П. Налоговый контроль трансфертного ценообразования: каким ему быть в России? // Налоги и налогообложение. — 2008. — № 2. — С. 12—15.
7. Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008—2010 гг. // <http://www.taxpravo.ru/legislation/article13276>.
8. Разгулин С.В. Чего ждать от закона о трансфертном ценообразовании // Семинар для бухгалтера. — 2011. — № 10. — С. 27—28.
9. Трансфертное ценообразование и новая форма налогового контроля // <http://lexmans.ru/2011/10/transfertnoe-cenoobrazovanie-i-novaya-forma-nalogovogo-kontrolya/>.
10. Козенкова Т.А. Особенности формирования финансовых отношений в интегрированных структурах. — М.: Дело и Сервис, Консультант бухгалтера, 2006 — № 9.

⁵ http://www.taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-173145-razyasneniya_minfina_rossii.

Социальная инфраструктура и качество жизни населения

Валигурский Д.,

д.э.н., зав. кафедрой коммерции и технологии торговли,
Российский университет кооперации

Харламов В.,

к.э.н., доцент, Российский университет кооперации

В статье было проведено исследование взаимосвязи социально-развитой инфраструктуры региона с качеством жизни. Были рассмотрены основные понятия социальной инфраструктуры и введены новые термины, проанализированы основные институты социальной инфраструктуры и разработаны предложения.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, социальные блага, благосостояние, качество населения, качество жизни, социальный капитал, социальное развитие, личное потребление, девиантное поведение, городская инженерная инфраструктура, коммунальная инфраструктура, общественная инфраструктура.

Relationship and social infrastructure in the region with quality of life

Valigursky D.,

Doctor of economics, Head. Department of Commerce and Technology Trade
Russian University of Cooperation,

Harlamov V.,

Ph.D., Associate Professor, Russian University of Cooperation

In the article, a study was conducted of the relationship of socio-developed infrastructure of the region with quality of life. There were considered the main idea of the social infrastructure and introduce new terms, the main institutions of social infrastructure and developed proposals.

Keywords: social infrastructure, social benefits, welfare, quality of the population, quality of life, social capital, social development, personal consumption, deviant behavior, the city's engineering infrastructure, municipal infrastructure, social infrastructure.

Социальная инфраструктура является важнейшей компонентой более широких понятий — социальное развитие региона, условия и качество жизни населения. В развитых странах с учетом убывающей функции полезности дохода характеристики жизненной среды, условий жизни, социальные (нематериальные) блага выходят на

первый план среди других слагаемых качества жизни и социального развития регионов.

Социальная инфраструктура, какой бы степенью общности для всей страны она ни обладала, «привязана» к территории, к определенному месту проживания индивидуума. В этом смысле она выступает как специфически региональное явление. Производство и потребление большинства социальных услуг высоко локализовано.

В основу оценки развитости и достаточности социальной инфраструктуры в том или ином регионе должны быть положены как количественные, так и качественные показатели, учет пространственных региональных особенностей жизнедеятельности населения, показатели степени межрегиональных и межстрановых различий.

Понятие «Социальное развитие региона» носит междисциплинарный характер и не имеет устойчивого общепринятого определения; существуют различия в подходах к его анализу в разных науках. Основные представления о социальном развитии формируют экономика и социология, а также философия, психология, культурология и ряд других наук. Их пространственная проекция выявляется с участием географии, региональной науки.

Изначально проблематика социального развития отразилась в экономической науке через понятие благосостояния и его материальные составляющие — денежный доход, структуру и уровень потребления материальных благ. Как отмечает в детальном исследовании подходов изучению социального развития Н.В. Зубаревич, методологически важно понимание логики эволюции теории благосостояния. Развитие шло от индивидуального понятия (использование функции индивидуальной полезности, концепция полной рациональности поведения индивидуума) к общественному пониманию благосостояния. Менялась оценка роли рынка и государства в формировании общественного благосостояния (работы Пигу, Парето, Бергсона). Появилась концепция общественных благ, теория государства благосостояния (Дж. Гэлбрэйт др.), теория общественного выбора, исследовалась природа механизмов согласования интересов (Дж. Бьюкенен). При этом сохранилась приоритетность индивидуалистического представления об общественном благосостоянии: функция благосостояния общества прямо зависит от благосостояния индивидов, его составляющих.

Понятие индивидуального благосостояния расширялось за счет заключения неэкономических, субъективно-психологических компонент. Произошел отказ от концепции полной рациональности поведения (выбора) индивидуума, росло стремление к учету воздействия субъективных факторов (психологических, физиологических, социологических), ограничивающих рациональность выбора.

В настоящее время наряду с понятием экономического благосостояния существует и более широкая трактовка индивидуального благосостояния как «удовлетворения». При таком подходе благосостояние не обязательно связано с потреблением экономических благ и услуг и не всегда имеет денежную оценку, так как

измерение неэкономических (общественно-социальных) благ и фактора удовлетворенности через денежные оценки невозможно.

Современные теоретические подходы к социальному развитию учитывают возросшую роль нематериальных благ и факторов развития. Появились теория (концепция) человеческого капитала, понятия «качество населения», «социальный капитал», «качество жизни». Среди международных организаций первой использовала новые концептуальные подходы Программа развития ООН, начавшая с 1990 г. публиковать доклады о человеческом развитии (Human Development Report). Осознание ценности человеческого капитала способствовало изменению отношения к образованию, здравоохранению, культуре и другим отраслям социальной сферы, в том числе с позиций их ресурсного обеспечения. В настоящее время увеличение расходов на образование воспринимается властями многих государств как фактор экономического роста, а предпринимателями — как фактор повышения производительности труда. Образование стало рассматриваться как экономически рациональная деятельность человека на протяжении всей его жизни. В странах с развитой рыночной экономикой создание условий для развития человеческого капитала (а также его привлечение извне) стало общей тенденцией, базирующейся на необходимости конкурировать в высокотехнологичных отраслях экономики.

Концепции «государства всеобщего благосостояния», человеческого капитала заложили в западноевропейских странах, особенно скандинавских, основу социально ориентированной государственной политики. Усиливая свое воздействие на социальное развитие, государство нуждалось в оценках его результативности, а для этого требовалась система социальных индикаторов. Для использования новых подходов нужны регулярно собираемые, достоверные, полные и отражающие изменения показатели. Но лишь в немногих странах (например, в Швеции, Нидерландах) общенациональные социальные исследования ведутся в режиме регулярного мониторинга, опираясь на конкретную концепцию благосостояния.

Помимо расширения числа критериев социального развития, выросло внимание исследователей и общества к межстрановым и межрегиональным сопоставлениям для его оценки. Длительное время оценки развития в международных сопоставлениях основывались на динамике ВВП, при этом считалось, что социальный прогресс определяется ростом ВВП. Сейчас признается, что этого показателя недостаточно, его рост может иметь разное социальное и экономическое качество и не всегда сопровождается ростом человеческих и природных активов.

Важным методологическим положением исследования социального развития является то, что отбор наиболее значимых компонентов, его характеризующих, различается для территорий и стран разного типа, зависит от уровня развития экономики страны и стоящих перед государством на данном этапе социально-экономических задач:

- для развивающихся стран ведущую роль играют личное потребление (доход) и доступ к базовым

Система показателей качества жизни

Швеция	Система всемирного банка для развивающихся стран
<p>Блоки показателей</p> <ul style="list-style-type: none"> — экономические ресурсы и потребление — занятость и условия труда — образование — здоровье и доступность медицинского обслуживания — семейные и социальные связи — жилищные условия и благоустройство — культура и рекреация — безопасность жизни и собственности — политические ресурсы и участие 	<p>Блоки и показатели</p> <ul style="list-style-type: none"> — потребление: потребление домохозяйств, доля детей с дефицитом веса — здоровье: ожидаемая продолжительность жизни, смертность детей до 5 лет — образование: неграмотность — базовые нужды: уровень урбанизации, обеспеченность канализацией

материальным благам и услугам (чистой воде и санитарии, первичной медицинской помощи, образования начального уровня);

● в развитых странах с учетом убывающей функции полезности дохода на первый план выходят характеристики жизненной среды (условий жизни), качество населения (человеческий капитал), социальные (нематериальные) блага.

Для сравнения в таблице приведены две системы показателей качества жизни, используемых в разных случаях.

Российская ситуация, и социальная, и региональная оказывается в «промежутке», поскольку она отличается от развитых и развивающихся стран и по специфике проблем, и по наличию необходимой информации.

В российской науке давно существует понимание социального развития как самостоятельного элемента эволюции социально-экономической системы любого уровня. Это относится как к макроэкономическим исследованиям, где социальное развитие рассматривается как один из основных типов роста, наряду с технологическим, финансовым ростом ресурсного, производственного потенциала; так и к мезоуровню (развитие регионов, поселений различного типа). Однако в целом российские исследования в области оценок социального развития и качества жизни и особенно практическое использование пока отстают от мирового уровня. В развитых странах показатели социального развития для целей мониторинга, выработки и оценки мероприятий государственной политики используются значительно активнее.

На оценках качества жизни, повышение которого обозначено президентом и правительством РФ как приоритетная общенациональная стратегическая цель развития, следует остановиться особо.

Строгого определения понятия «качество жизни» нет ни в зарубежных, ни в российских исследованиях. И в практике международных сопоставлений, и в научном

сообществе, занимающихся этой проблемой, нет общепринятого подхода к выбору индикаторов и методов оценки качества жизни (Капустин, 2006; Зубаревич, 2005; Едренова, 2010). Само это понятие не имеет четких границ и его трактовки постоянно расширяются. Подход развитых стран к оценке качества жизни с использованием специальных обследований и субъективных оценок, высказываемых населением, пока не может быть ориентиром для нашей страны. Вместе с тем следует отметить, что в составе утвержденного Указом президента от 28 июня 2007 г. № 825 Перечня показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ такие оценки появились.

Они включают в себя следующие семь показателей (в процентах от числа опрошенных):

- удовлетворенность населения медицинской помощью;
- удовлетворенность населения условиями для занятия физической культурой и спортом;
- удовлетворенность населения качеством общего образования;
- удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами;
- оценка населением уровня криминогенности в субъекте РФ;
- удовлетворенность населения деятельностью органов исполнительной власти субъекта РФ, в том числе их информационной открытостью.

Государственным органом, предоставляющим эту информацию, является Федеральная служба охраны (ФСО) России (Указ президента, 2007; Постановление правительства РФ, 2009).

Известный российский специалист в исследовании проблем благосостояния населения Е.И. Капустин отмечает сложность трактовки категорий, характеризующих жизнедеятельность населения, «уровень», «качество», «образ жизни; их единства и различия. «Социально-экономической

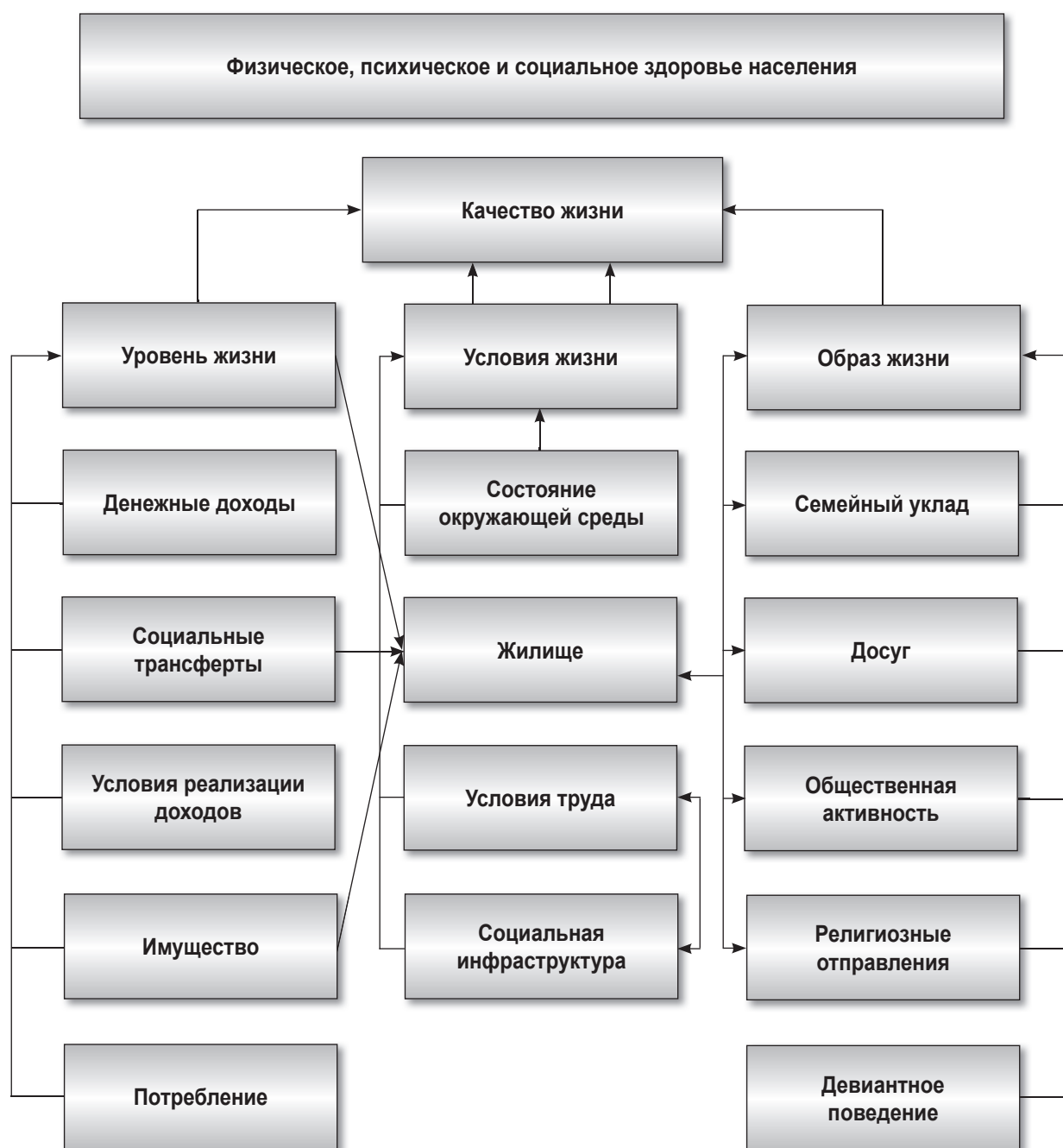


Рис. 1. Блок-схема состава и взаимосвязей основных показателей качества жизни населения (Айзинова, 2007, с. 91)

литературе присуща терминологическая неопределенность, нет четкости в понимании и объяснении понятий «уровень», «качество» и «образ жизни», делаются попытки объединения этих трех категорий в одну социально-экономическую категорию... Отсутствует достаточная определенность в трактовке этих понятий в документах законодательной и исполнительной власти РФ. Причем тем же страдают и зарубежные законодательные акты, и межправительственные соглашения, включая документы ООН и ее различных комиссий» (Капустин, 2006, с. 17).

При трактовке взаимосвязей и соотношений рассмотренных категорий нам ближе подход, сформулированный в исследовании Н.В. Зубаревич. Вместо триады «уровень, качество и образ» жизни как у Капустина, ею используется триада «уровень, условия и образ» жизни. Категория «качество жизни» обобщает эту триаду и в совокупности с «качеством населения» аппроксимирует понятие «социальное развитие». Социальная инфраструктура выступает компонентой условий и соответственно качества жизни.

Сходная система взаимосвязей категорий «уровень, условия, образ и качество жизни» используется в работах И.М. Айзиновой. Структурируя в составе «качество жизни» категорию «условия жизни», она выделяет четыре составляющих этой категории: состояние окружающей среды, условия труда, жилище, социальную инфраструктуру (рис.1). Основным объектом ее исследования в составе условий жизни является «жилище и связанные с ним проблемы жилищной политики, жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства» (Айзинова, 2007, с. 91).

Следует отметить, что однозначно признанного определения социальной инфраструктуры как категории региональной экономики не существует. Его конкретное наполнение зависит от специфики постановки и решения различных задач общественного развития в стране, регионе, населенном пункте; от принятой в государстве на данный момент системы классификации основных составляющих процесса общественного воспроизводства, системы бюджетной классификации и других особенностей.

В расширительном понимании к социальной инфраструктуре относят объекты и учреждения сферы услуг: жилищного и коммунального хозяйства, культуры, бытового обслуживания, транспорта и связи для населения, торговли, общественного питания, воспитания, образования, здравоохранения, физкультуры и спорта, социального обеспечения, отдыха и рекреации. Разграничение инфраструктуры на производственную и социальную (обеспечивающую воспроизводство человека) легко провести по зданиям, сооружениям и элементам благоустройства территории с учетом их функционального назначения.

Однако по инженерным коммуникациям это сделать трудно, так как они часто совместно используются и для обслуживания производства и в сфере обслуживания населения (например, дороги, энергосети и т. п.). Такую инфраструктуру обычно классифицируют как инженерную или инженерно-коммуникационную. Термин «городская инженерная инфраструктура» применяется в практике муниципального управления, подразумевая совместное рассмотрение тепло-, газо-, водоснабжения, водоотведения, очистных сооружений.

Активно используется термин «коммунальная инфраструктура». Согласно п. 1 ст. 5 ФЗ от 30.12.2004 №210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» (ред.18.10.2007) представительные органы муниципальных образований утверждают, в соответствии с документами территориального планирования муниципальных образований, программу комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры.

В пункте 5 ст. 2 данного Закона дано определение программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры муниципального образования. Комплексная программа — это программа строительства и/ли модернизации систем коммунальной инфраструктуры и объектов, используемых для утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов, которая обеспечивает развитие этих систем и объектов в соответствии

с потребностями жилищного и промышленного строительства, повышение качества производимых для потребителей товаров (оказываемых услуг), улучшение экологической ситуации на территории муниципального образования. В составе системы коммунальной инфраструктуры рассматриваются теплоснабжение, водоснабжение и канализация, электроснабжение, утилизация и размещение твердых бытовых отходов.

В перечне показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ есть даже специальный показатель — «доля городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек, в которых утверждены программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры, в общем количестве городских округов и городских поселений с численностью населения более 50 тыс. человек» (Постановление Правительства РФ 2009).

В последние годы в правительственных документах федерального и регионального уровня стало использоваться выражение «общественная инфраструктура» (очевидно, по аналогии с зарубежным термином *public infrastructure*, но его содержательная характеристика при этом не приводится).

Как правило, в отличие от расширительного толкования к социальной инфраструктуре относят объекты следующих пяти отраслей сферы услуг: здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и спорта, социального обеспечения. Главной функцией этих отраслей является удовлетворение потребностей населения в соответствующем социально-экономическом продукте — услугах, сама же инфраструктура выступает как материально-техническая база, позволяющая реализовать набор функций и условий для создания и потребления необходимой услуги.

Обеспечивая удовлетворение потребностей населения, социальная инфраструктура формирует определенный уровень и качество жизни, качество человеческого потенциала. Инвестиции в развитие социальной инфраструктуры являются важнейшей частью «инвестиций в человека».

Социальная инфраструктура, какой бы степенью общности для всей страны она ни обладала, «привязана» к территории, к определенному месту проживания индивидуума. Это связано с действием как объективных (имеющаяся мощность и специализация объектов, транспортная доступность), так и субъективных (правовые, финансовые и другие ограничения) факторов. В этом смысле социальная инфраструктура выступает как специфически региональное явление. Производство и потребление большинства социальных услуг высоко локализовано.

В основу оценки развитости и достаточности социальной инфраструктуры в том или ином регионе должны быть положены как количественные, так и качественные показатели, учет пространственных региональных особенностей жизнедеятельности населения, показатели степени межрегиональных и межстрановых различий.

Европейские банки, итальянские банки и кризис

Ольга Фаши,

специальный корреспондент журнала «Финансовая жизнь», г. Милан (Италия)

Угроза финансовой нестабильности в Европе и во всем мире пока не уменьшается. Евросоюз сотрясают волны нестабильности. Ситуацию осложняют гигантские, превышающие 100% ВВП, государственные задолженности Португалии, Ирландии, Греции, Италии и Испании. Эти же страны страдают из-за своей неконкурентоспособности, из-за высокой стоимости производства. Падение производственной активности и нехватка финансирования частного сектора — вот две большие проблемы стран Евросоюза. Несмотря на увеличение объемов выдачи кредитов со стороны ЕЦБ, банки не используют их по прямому назначению и до частных фирм деньги не доходят. По прогнозам агентства Standard&Poor's, по итогам 2012 года ВВП еврозоны упадет на 0,8%, а в следующем году регион ожидает стагнация. Хотя экономическая ситуация в небольших странах — Швейцарии, Швеции, Бельгии — не такая уж плохая.

Еще одним последствием кризиса для европейских стран является вывод денег из банков Испании, Греции, Кипра и Франции. По данным Bloomberg за последний год из банков Испании, Португалии, Ирландии и Греции было выведено депозитов на 326 миллиардов евро. Но в то же время в Германии и Италии депозиты незначительно, но растут.

Периодически возникают мнения о необходимости распада Евросоюза. Однако политики выступают за сохранение целостности монетарного союза. В начале сентября президент Европейского центробанка Марио Драги объявил новую программу регулятора по покупке гособлигаций проблемных государств. Это поддержало зону евро.

МВФ в середине октября 2012 года опубликовал отчет о финансовой стабильности зоны евро. В этом отчете подчеркивается необходимость политикам действовать активнее для восстановления доверия на рынках и внутри стран.

Безусловно, много шагов уже было предпринято, но необходимы дополнительные меры. Для того чтобы избежать глобальной рецессии, аналитики МВФ рекомендуют политикам продолжить начатую работу по сокращению госдолга и дефицита, поддерживать рост производства, осуществлять структурные реформы в целях снижения дисбалансов. Необходимо также

рекапитализировать банковский сектор и убрать нежизнеспособные банки.

В ноябре 2011 года лидеры G20 утвердили к 29 банковским группам, банкротство которых может оказать негативное влияние на мировую экономику, специальные нормативы по достаточности капитала. Для выполнения требований Базельского комитета по банковскому надзору европейским банкам придется увеличить основной капитал на 1,1 трлн евро, что приведет к спаду рентабельности основного капитала и к снижению объема кредитования реального сектора. Средняя доходность капитала для банков такого масштаба в среднем снизится до 9,5% во Франции, 7% в Великобритании, 3,5% в Германии, 3,1% в Италии.

Ужесточение банковского регулирования нанесет серьезный урон кредитованию малого и среднего бизнеса, а также ипотечному и потребительскому кредитованию. Доходность банков может упасть не менее чем на 30% по этим операциям.

Главы МИД ведущих стран Европы стремятся ускорить политическую и экономическую интеграцию региона. Евросоюзу предлагают избрать единого президента, создать общеевропейский валютный фонд, армию и выдавать единые визы. Но для этого страны должны отказаться от принятия решений консенсусом в пользу квалифицированного большинства. Планируется создание Министерства финансов еврозоны с отдельным бюджетом и возможностью привлекать средства на финансовых рынках с целью поддержания проблемных стран. Средства из этого бюджета могут быть направлены в помощь национальным схемам по сокращению безработицы.

В экономическом плане планируется усилить надзор за бюджетами и банками стран-членов. Создать общеевропейские гарантии по депозитам, выпускать евробонды и направлять средства из стабфондов для рекапитализации банков. Отмена принципа единогласного принятия решений может привести к выходу из ЕС некоторых стран, например Великобритании. Но если будут реализованы все эти планы, Евросоюз будет более интегрированным, чем США.

Лидеры европейских стран договорились о создании единого банковского регулятора на базе Европейского

центрального банка. Около 6000 банков еврозоны перейдут под надзор ЕЦБ в 2014 году. Этот процесс начнется с банков, получающих государственную помощь, повседневный надзор будут осуществлять национальные органы.

В начале октября 2012 года министры финансов стран еврозоны объявили об открытии постоянно действующего антикризисного фонда в размере 500 миллиардов евро, получившего название Европейский механизм стабильности. На его создание потребовалось два года. Этот фонд сменит временный Европейский фонд финансовой стабильности. Он будет финансироваться за счет взносов стран — участниц еврозоны, а не просто предоставляемых ими гарантий.

Планируется, что первыми странами, которые получат средства из этого фонда, станут Испания и Кипр. Деньги из нового фонда, в отличие от его предшественника, будут направляться не банкам, а правительствам, что только увеличит объем госдолга. Антикризисный фонд начнет свою работу, как только начнет работать единый банковский регулятор. Работа по его созданию ведется, ее планируют закончить во втором полугодии 2013 года.

В начале октября 2012 года Европарламент утвердил новые банковские правила. Финансовым мошенникам в странах ЕС теперь может грозить тюремное заключение до 5 лет. Депутаты ЕС хотят обязать ввести во все государства — члены ЕС максимальное тюремное заключение — 5 лет для более серьезных форм рыночных махинаций и инсайда.

Премьеру Италии Марио Монти, занявшему в конце 2011 года пост технического премьера, пришлось непросто. Итальянское хозяйство, доставшееся ему от экс-центричного премьера Сильвио Берлускони, находится в упадке. Поэтому Монти был вынужден повысить налоги, провести пенсионную реформу, сократить социальные программы. Но, даже в период самых непопулярных реформ рейтинг премьера не опускался ниже 50%.

Власти Италии утвердили новые меры по выходу из кризиса. Так, в начале октября 2012 года правительство приняло ряд законов в целях сокращения дефицита бюджета на 11 миллиардов евро. Был увеличен НДС с 21% до 22%. Также была назначена специальная комиссия по борьбе с коррупцией, которая должна будет контролировать все расходы и решения правительства. Это решение стало актуальным после ряда скандалов с хищением крупных сумм в регионах страны.

Но, ситуация в итальянских банках тем не менее довольно сложная. В середине октября агентство Moody's снизило рейтинг итальянского Monte dei Paschi Di Siena (BMPS), старейшего мирового банка, на две ступени — до уровня Вааа3, что сделало долговые бумаги кредитной организации обесцененными. И это несмотря на то, что банк получил в помощь от правительства 1,5 миллиарда евро в июне этого года. Но, видимо, скоро банку понадобится дополнительное финансирование. Проблема в том, что банк BMPS, впрочем, как и все банки, накопил значительное количество сомнительных активов. С 2007 года по сегодняшний день размер этих

активов в BMPS банке вырос в 4 раза — с 6,4 миллиарда евро до 26,3 миллиарда евро. С 2007 года в итальянских банках размер сомнительных активов увеличился на 164% — на 190 миллиардов евро. В этой сумме кроется порядка 23 миллиардов потенциальных убытков, которые могут превратиться в 32 миллиарда, если упадет рынок недвижимости.

Итальянское правительство рассматривало вопрос о создании банка, который оперировал бы активами на сумму от 30 до 100 миллиардов евро, и представлял бы гособлигации взамен невозвратных кредитов. Было решено не создавать подобный «плохой» банк для неликвидных активов, по примеру Испании.

Подобная структура была недавно одобрена правительством Испании, и представляет собой особое агентство по управлению «токсичными» активами, на баланс которого будут переведены неликвидные активы всех финансовых учреждений страны. Но в Италии ситуация значительно оптимистичнее, чем в Испании и поэтому нет необходимости в создании подобного банка. Так как темпы роста невозвратных кредитов у банков Италии остаются пока в пределах ожидаемых Кабинетом министров.

На сегодняшний день объем невозвратных кредитов на балансах итальянских банков, по оценке МВФ, составляет 10,7%. Италию по этому показателю значительно опережают Греция и Ирландия. По оценке же властей Италии, объем невозвратных кредитов составляет всего 6%. Но есть и позитивные банковские новости — годовой прирост банковских депозитов в сентябре в Италии составил 5,7% по сравнению с 3,5% в августе 2012 года.

В апреле 2013 года Италию ждут выборы, что может привести к отставке Марио Монти. Но Европу не устраивает такая постановка вопроса. Монти тщательно сотрудничает с МВФ и ЕС. Трудясь вместе со своим тезкой Марио Драги — президентом ЕЦБ, им удалось добиться ряда выгодных для Италии нововведений. Среди них — надзорное регулирование всех банков еврозоны со стороны ЕЦБ и право ЕЦБ выкупать в неограниченном объеме долговые обязательства европейских стран. После достижения этой договоренности спред доходности гособлигаций Италии, являющийся показателем финансового здоровья страны, впервые опустился ниже 300 пунктов. Благодаря работе Марио Монти, Италия была удалена из списка стран, которые представляют опасность для стабильности зоны евро.

Однако сейчас Европа беспокоится, что все достигнутые договоренности между Италией и странами ЕС могут оказаться ненужными, если на место Марио Монти придет политик, стремящийся поменять курс движения Италии. К тому же, неутешительны и прогнозы по развитию страны. По оценкам статистического агентства, ВВП страны сократится на 2,3% к концу 2012 года и на 0,5% в 2013 году. Уровень госдолга в Италии к концу 2012 года прогнозируется в размере 126,5% ВВП. Безработица в Италии также растет, ее уровень в сентябре 2012 года составил 10,8%, а это самый высокий показатель с января 2004 года.

Финансовый анализ отчетности компании

Бинюков Ф.

аспирант, Российский университет кооперации

В статье рассмотрен анализ финансовой отчетности, особенности применения аналитических процедур и методов к показателям финансовых документов с целью выявления существенных связей и характеристик, необходимых для принятия решения об инвестициях в данную компанию.

Ключевые слова: анализ статей баланса; анализ финансовой устойчивости; оценка ликвидности активов; коэффициент платежеспособности; рентабельность активов, продаж.

Financial analysis of company reporting

Binyukov F.post-graduate student,
Russian University of Cooperation

In this article the analysis of financial statements, especially the application of analytical procedures and methods to that of financial instruments in order to identify significant relationships and characteristics necessary for a decision to invest in this company.

Keywords: analysis of the balance sheet, financial stability analysis, assessment of asset liquidity, solvency ratio, return on assets, sales.

Высшим пилотажем профессиональной деятельности каждого инвестора, готового инвестировать средства в проект, является умение правильно читать возможности инвестируемого проекта. Умение проводить анализ финансовой отчетности. Цель анализа финансовой отчетности состоит в оценке кредитоспособности, платежеспособности и инвестиционной привлекательности. Эта информация необходима для снижения возможных рисков.

Для этой цели можно использовать так называемый экспресс-анализ бухгалтерской отчетности. Нам понадобится годовой бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках условной компании, продвигающей свой проект. Для наглядности в статье будут приведены данные, взятые из открытого доступа на сайте компании ОАО «ТриЭф».

Ссылка на отчетность: <http://omskmp.ru/information/balance>.

Цель нашего анализа — определить, насколько велики риски сотрудничества с данной компанией.

Проведем более детальный анализ изменений статей баланса.

Статья «Внеоборотные активы».

Увеличение числового показателя, скорее всего, свидетельствует нам о приобретении имущества или осуществлении инвестиций в строительство. Если по какой-либо из статей данного раздела произошло значительное увеличение, необходимо обратить внимание на статьи обязательств с целью установить, за счет каких средств (собственных/ заемных, долгосрочных/ краткосрочных) были осуществлены эти капиталовложения. Уменьшение числового показателя может означать как

продажу основных средств, так и начисление амортизации, то есть физическое устаревание основных производственных фондов.

Если в составе внеоборотных активов присутствует незавершенное строительство, нужно учитывать, что эти активы могут иметь ценность только в том случае, если инвестиции в строительство будут продолжены. Если из-за кризиса инвестиции будут заморожены, реальная стоимость этих активов будет значительно ниже балансовой.

Статья «Запасы».

Большое количество запасов и их ежегодный рост могут свидетельствовать о затоваривании. Регулярное уменьшение запасов может свидетельствовать как о снижении деловой активности, то есть сворачивании деятельности, так и о нехватке оборотных средств для закупки необходимого количества запасов.

Статья «Дебиторская задолженность».

Если увеличение дебиторской задолженности связано с ростом продаж, то можно сделать вывод, что рост выручки компании был обеспечен изменением кредитной политики компании — увеличением срока предоставления товарного кредита. Если увеличение происходит на фоне снижения выручки, то значит, что, несмотря на изменение кредитной политики в лучшую для клиентов сторону, компании не удалось удержать своих покупателей. Это свидетельствует о повышении операционных рисков компании.

Если же уменьшение по этой статье происходит на фоне увеличения выручки, то это значит, что покупатели компании стали раньше оплачивать свои счета, то есть произошло сокращение дней отсрочки или часть товара оплачивается по предоплате (и покупатели приняли это изменение кредитной политики). Если же выручка компании уменьшилась, то уменьшилась и задолженность покупателей.

В составе дебиторской задолженности также могут присутствовать выплаченные авансы, связанные со строительством или приобретением основных средств, то есть такая «дебиторка» в будущем превратится или в основные средства, или в незавершенное строительство, но никак не в денежные средства.

Статья «Уставный капитал».

Как правило, изменение по этой статье происходит лишь в том случае, если имела место перерегистрация компании, связанная с увеличением/уменьшением уставного капитала по каким-либо причинам (в том числе смена собственника).

Статья «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

На данном этапе анализа смотрим на наличие суммы по этой статье: если отражен убыток, то эту статью относим к проблемной. Для более детального анализа данных, представленных в балансе, недостаточно. Нужно обратить внимание на приложение к балансу.

Статья «Кредиты и займы».

На основании баланса мы можем констатировать наличие краткосрочных или долгосрочных займов у компании, увеличилась их сумма или снизилась.

Статья «Кредиторская задолженность».

Увеличение задолженности перед поставщиками может свидетельствовать как о задержке платежей, то есть о нарушении компанией своих обязательств по платежам и наличии договоренностей на увеличение сроков отсрочки в результате сохранения объемов закупок, оплаты в срок, наличии хороших взаимоотношений. Увеличение задолженности перед налоговыми органами может свидетельствовать о повышении налогового риска компании. Уменьшение «кредиторки» может свидетельствовать как о более жесткой кредитной политике поставщиков, так и о досрочном выполнении компанией своих платежных обязательств. Снижение задолженности по налоговым платежам показывает как своевременность выполнения налоговых обязательств, так и меньшее начисление налогов вследствие снижения деловой активности.

Теперь проведем анализ финансовой устойчивости компании. Насколько устойчиво или неустойчиво то или иное предприятие можно сказать, если проанализировать зависимость от заемных средств.

Эта информация важна при выборе поставщиков сырья и покупателей продукции компании. У любой устойчивой компании должно хватать собственных сил и средств, чтобы обеспечить бесперебойный процесс производства. Основным показателем является величина чистых активов организации, то есть разница между активами и обязательствами.

$ЧА = (\text{стр.1600-ЗУ}) - (\text{стр.1400} + \text{стр.1500} - \text{стр.1530})$

Расчет сводится к определению разницы между активами, то есть из строки 1600 баланса вычитают задолженность учредителей по взносам в уставный капитал, и обязательствами, то есть из суммы строк 1400 и 1500 вычитают строку 1530 баланса. Чистые активы должны быть не просто положительны, хорошо, если они превышают уставный капитал организации. Как, например, в нашем случае с компанией ОАО «ТриЭф», величина чистых активов составила 10 450 руб., а уставный капитал 4573 руб. Это значит, что в ходе своей деятельности организация не только не растратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост. Отрицательные чистые активы — признак несостоятельности организации, то есть фирма полностью зависит от кредиторов и не имеет собственных средств.

Чистые активы меньше уставного капитала допустимы только в первый год работы вновь созданных предприятий. В последующие годы, если чистые активы становятся меньше уставного капитала, Гражданский кодекс и законодательство об акционерных обществах требуют снизить уставный капитал до величины чистых активов. Если же у организации уставный капитал и так на минимальном уровне, ставится вопрос о дальнейшем ее существовании.

Есть ряд мер, которые позволяют удержать стоимость чистых активов на нужном уровне. Можно произвести переоценку основных средств. Но сделав переоценку один раз, предприятие обрекает себя на проведение этой процедуры ежегодно. Важно также помнить, что при этом растет налог на имущество и учетная работа у бухгалтера.

Более эффективной по сравнению с переоценкой, среди практиков считается операция, в ходе реализации которой предприятие получает активы безвозмездно. При таком варианте не возникают дополнительные трудозатраты, не увеличивается налоговая нагрузка, если речь идет о безвозмездном получении активов от учредителей, доля которых в уставном капитале более 50%. При этом, если активы не требуют государственной регистрации, то организация может самостоятельно определить удобную для нее дату принятия к учету этих активов.

На увеличение размера чистых активов может оказать влияние не только увеличение собственно активов организации, но и уменьшение размеров ее обязательств.

Инвестор должен обращать особое внимание на реальность числящейся в учете кредиторской задолженности. Общий срок исковой давности «кредиторки» равен трем годам.

Еще одной мерой по увеличению размера чистых активов является выставление штрафных санкций покупателям. Часто бухгалтеры не придают этому значения и не предъявляют покупателям штрафные санкции за неисполнение условий договора. А ведь эти суммы относятся к доходам компании и влияют на величину чистых активов. «Минус» данного варианта — увеличение налоговой нагрузки в части налога на прибыль, который будет исчислен с полученных доходов.

Продолжим наш анализ расчетом коэффициента финансовой устойчивости компании, который равен отношению: в числителе собственный капитал плюс долгосрочные обязательства компании, в знаменателе — валюта баланса.

Кэф. финансовой устойчивости = (III Раздел Баланса + IV Раздел Баланса) / Валюта баланса.

Оптимальное значение этого коэффициента 0,7—0,8. Кэф. финансовой устойчивости в нашем примере равен 0,8. Если значение меньше, то это сигнал, что на долгосрочную перспективу компания не обладает источниками финансирования и дальнейшая деятельность под большим вопросом.

Теперь разберемся с наличием оборотных средств. За счет чего они у нас появились? Для этого рассчитаем коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными активами.

Кэф. обеспеченности оборотных активов собственными оборотными активами = (Раздел III Баланса — Раздел I Баланса) / Раздел II Баланса.

Оптимальное значение этого коэффициента > 0,1 (10%) было установлено постановлением Правительства Российской Федерации от 20 мая 1994 года № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» в качестве одного из критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса. К примеру, у нас получилось значение —0,2. То есть оборотные средства компании пополняются не за счет собственного капитала, а за счет заемных средств.

Еще одним необходимым для нас показателем является коэффициент маневренности. Он характеризует,

какая часть запасов компании куплена за собственные деньги. Это очень важный показатель для производственных компаний, но его можно не рассчитывать, если вы ищете партнера для оказания услуг.

Коэффициент маневренности = (Раздел III — Раздел I) / Запасы.

Оптимальное значение этого коэффициента 0,6—0,8.

Наше значение получилось —0,4, это значит, что запасы компании куплены за счет заемных средств.

Как провести оценку ликвидности активов и обязательств компании? Актив баланса строится в порядке возрастающей ликвидности средств, то есть в прямой зависимости от скорости превращения этих активов в деньги. Поэтому активы организации разделяются на следующие группы:

A1 — наиболее ликвидные активы — к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и краткосрочные финансовые вложения (ценные бумаги).

A2 — быстрореализуемые активы — дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты.

A3 — медленно реализуемые активы — статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, НДС, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы.

A4 — трудно реализуемые активы — статьи раздела I актива баланса.

Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты в следующие группы.

П1 — наиболее срочные обязательства — к ним относится кредиторская задолженность.

П2 — краткосрочные пассивы — это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы.

П3 — долгосрочные пассивы — это статьи баланса, относящиеся к разделам IV и V, то есть долгосрочные кредиты и заемные средства, а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

П4 — постоянные пассивы — это статьи раздела III баланса «Капитал и резервы».

На основе такого деления активов и пассивов определяют различные условия ликвидности. Бухгалтерский баланс является ликвидным, если соблюдаются следующие условия:

$$A1 \geq P1;$$

$$A2 \geq P2;$$

$$A3 \geq P3;$$

$$A4 \leq P4.$$

Если инвестор компании понимает, какие активы и обязательства являются наиболее ликвидными, то можно говорить о планировании платежеспособности, то есть выстраивании графика погашения обязательств через реализацию наиболее ликвидных активов.

Наиболее важными аналитическими коэффициентами, которые можно использовать для обобщенной оценки ликвидности организации, являются:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности.

У этих коэффициентов один и тот же знаменатель — краткосрочная задолженность, а вот числитель состоит из активов, за счет которых компания собирается покрывать свои обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывают как отношение:

(Денежные средства + Краткосрочные фин. вложения) / Краткосрочные обязательства.

Он показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денег и быстрореализуемых ценных бумаг.

Оптимальное значение коэффициента абсолютной ликвидности 0,2–0,3. Такое значение коэффициента абсолютной ликвидности означает, что 20–30% краткосрочных обязательств может быть погашено предприятием сразу за счет собственных денег. Наш же показатель равен 0,01 это значит, что на один рубль долга мы можем быстро оплатить 1,10 копейки.

Рассчитаем коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент текущей ликвидности рассчитывают как отношение:

(Денежные средства + Дебиторская задолженность + Запасы) / Итого раздел V Баланса.

Он показывает, достаточно ли у организации средств, которыми можно погасить краткосрочные обязательства. Оптимальное значение коэффициента текущей ликвидности равно или больше 2. Наш показатель составил 2,8, это свидетельствует о том, что на данный момент компания платежеспособна.

Когда его значение ниже, это говорит о том, что структура нашего баланса неудовлетворительна и компания в ближайшее время может оказаться неплатежеспособной.

Затем для анализа важно понять, как скоро компания сможет восстановить свою платежеспособность. Для этого рассчитывают коэффициент восстановления платежеспособности, а также анализируют коэффициент утраты платежеспособности.

Коэффициент восстановления платежеспособности рассчитывается за период, равный 6 месяцам. По его значению мы поймем, сможет ли контрагент вовремя рассчитаться с нами.

$K_{\text{восст}} = (K_{\text{тл}} (\text{на конец года}) + 6/T \times (K_{\text{тл}} (\text{на конец года}) - K_{\text{тл}} (\text{на начало года}))/2$.

Значение коэффициента восстановления платежеспособности должно быть больше 1. Именно такое значение получилось у нашей условной организации.

Пограничным показателем является коэффициент утраты платежеспособности в течение ближайших трех месяцев.

$K_{\text{утраты}} = (K_{\text{тл}} (\text{на конец года}) + 3/T \times (K_{\text{тл}} (\text{на конец года}) - K_{\text{тл}} (\text{на начало года}))/2$.

Если значение утраты > 1, то считается, что компания не потеряет в ближайшее время коэффициента платежеспособности. В нашем случае он равен 1,2.

А вот если значение < 1, то следует опасаться, что компания не скоро погасит свои долги. Стоит задуматься о возможности сотрудничества с такой компанией.

Также для анализа нам нужно посмотреть размер выручки, прибыли и проанализировать расходы фирмы. Рассмотрим структурный анализ выручки, себестоимости, прибыли компании.

При анализе отчета о прибылях и убытках нужно посмотреть на выручку и себестоимость. Если себестоимость и выручка увеличились, то это нормально. Однако не все так просто.

Следует обратить внимание на то, увеличились ли коммерческие и управленческие расходы компании и их доля в структуре выручки, т.е. есть это может означать, что каждый рубль выручки повлечет за собой дополнительно управленческие расходы. Если в будущем такая тенденция сохранится, то компании грозит резкое снижение эффективности.

А вот если себестоимость увеличилась, а выручка снизилась, то это должно насторожить инвестора. У такой компании в будущем могут возникнуть проблемы с эффективностью бизнеса.

Так же следует обратить внимание на краткосрочную дебиторскую задолженность, если она увеличилась. Это может свидетельствовать о том, что для сохранения выручки компании пришлось пойти на изменение своей кредитной политики в сторону увеличения количества дней отсрочки при оплате за реализованный товар.

Наибольший интерес при проведении финансового анализа представляют коэффициенты, характеризующие деловую активность компании, то есть коэффициенты оборачиваемости дебиторской, кредиторской задолженности, а также запасов.

Чем выше скорость обращения запасов, тем быстрее они проходят путь от их приобретения, отгрузки и до полной реализации, то есть получения денег за них. По этому коэффициенту можно судить о деловой активности всех задействованных работников и фирмы в целом. А в итоге и оценить, насколько эффективно использовались все ресурсы предприятия.

Коэффициент оборачиваемости за квартал рассчитывается по формуле:

$$K = C / (T_n + T_k) : 2,$$

где:

T_n — остаток товара на начало квартала;

T_k — остаток товара на конец квартала.

К примеру, наше значение получилось 6. Это значит, что средняя величина запасов товаров успевает за квартал «прокрутиться» 6 раз.

Затем подсчитаем среднюю продолжительность одного оборота за квартал: для этого количество дней в квартале (90 дней) делим на количество оборотов запасов. В нашем случае получается 15 (90 / 6) дней. Значит, с

момента поступления товаров на склад до их отгрузки покупателям проходит в среднем 15 дней. Это вполне может устроить любую торговую компанию.

Далее проведем анализ оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, чтобы можно было сделать выводы о деловой активности нашей компании.

Оборачиваемость «дебиторки» рассчитывается по формуле:

$$ДЗ = \text{Выручка} / ДЗ.$$

$$\text{Срок погашения } ДЗ = 365 / \text{оборачиваемость } ДЗ.$$

Чем быстрее дебиторская задолженность оборачивается, тем лучше для компании, значит, покупатели рассчитываются вовремя и у компании есть возможность самой быстрее рассчитаться по налогам, кредитам, заработной плате с персоналом. Срок оборачиваемости нашей дебиторской задолженности равен 90 дней.

Оборачиваемость «кредиторки», в свою очередь, рассчитывается:

Оборачиваемость кредиторской задолженности (КЗ) = Себестоимость реализованных товаров / КЗ.

$$\text{Срок выплат (КЗ)} = 365 / \text{оборачиваемость } КЗ.$$

Когда оборачиваемость дебиторской задолженности выше (то есть коэффициент — меньше) оборачиваемости кредиторской, то это является положительными фактором.

Если же показатели свидетельствуют о низкой деловой активности компании, как в нашем случае (4,3,2), то это влечет большую вероятность возникновения кассовых разрывов и снижение платежеспособности.

И в заключение остановимся на расчете основных показателей рентабельности. Рассчитаем и проанализируем два показателя:

- рентабельность активов;
- рентабельность продаж.

Рентабельность активов предприятия — это качество работы ее финансовых менеджеров. Показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль активов. Рассчитывается по формуле: Рентабельность активов = ((чистая прибыль + проценты по кредитам × (1 — ставка налога на прибыль)) / средняя стоимость активов × 100%

К примеру, мы получили 5%, то есть всего 5 копеек прибыли приходится на 1 рубль активов. Это очень мало. Нужно отметить, что при отрицательной прибыли этот показатель практически бесполезен, как в случае с нашим примером.

Следующий показатель — это рентабельность продаж. Демонстрирует долю прибыли от продаж в объеме выручки. Рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Рентабельность продаж} = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка} \times 100\%.$$

Рентабельность продаж не должна быть ниже ставки рефинансирования (8,25). В противном случае бизнес

вести нет смысла, а легче положить деньги в банк и получать проценты по вкладу, чем инвестировать их в компанию. В нашем случае рентабельность продаж составила 0,06%.

Завершаем подведением итога анализа и формулируем основные критерии, дающие возможность определять риск сотрудничества с контрагентом. Основываясь на наших показателях финансовой отчетности, мы делаем вывод о том, что данная компания функционирует за счет заемных средств, таким образом, принимаем решение на данном этапе не инвестировать в проект.

Но надо понимать, что возможности анализа финансовой отчетности ограничены. Его успех зависит от достоверности и полноты анализируемой информации. Даже при наличии безоговорочного аудиторского заключения анализ финансовой отчетности — это не точная наука, на основе которой можно прийти к абсолютно верным выводам, будущее всегда сопряжено с неопределенностью.

Также многие классические показатели финансового анализа, на мой взгляд, не пригодны для нашей рыночной экономики. Устоявшийся скрытый монополизм среди крупного бизнеса тормозит развитие среднего и малого бизнеса, в связи с этим невозможно применять зарубежные стандарты финансового анализа для нашей экономики. Все же, рассматривая 22 — летний опыт развития российской экономики, проглядываются тенденции оздоровления рынка, хотя не так быстро, как хотелось бы. На мой взгляд, это проблема устаревших принятых законопроектов и пробелов в них, через которые наши умелые предприниматели ловко искажают данные бухгалтерской отчетности.

Надеюсь, что данная статья станет для вас универсальным пособием и поможет разобраться в основных показателях финансовой деятельности ваших партнеров по бизнесу. А возможно, и в деятельности своей компании вы найдете сильные и слабые стороны и сумеете вовремя принять правильные управленческие решения.

Литература

1. *Адамов Н.А.* Финансовый менеджмент: учеб. пособие — 3-е изд., перераб. и доп. (коллектив авторов) — М.: ИД «Экономическая газета», 2012.
2. *Алексеева А.И.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. — М.: Финансы и статистика. 2009.
3. *Васильева Л.С.* Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. — М.: КНОССТ, 2009.
4. *Ефимова О.В., Мельник М.В.* Анализ финансовой отчетности — М.: Омега-Л, 2009.
5. *Кондраков Н.П.* Бухгалтерский учет. — М.: Инфра-М, 2011.
6. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. — Минск: ООО «Новое знание», 2010.
7. *Козенкова Т.А.* Интегрированные финансовые структуры: проблемы и особенности: монография. — М.: Маркетинг, 2007 г.

Правовое регулирование государственного (муниципального) финансового контроля

Слободчиков Д.,

к.э.н., доцент кафедры экономики, Дальневосточный федеральный университет

В статье раскрываются острые проблемы в правовом регулировании государственного (муниципального) финансового контроля.

Ключевые слова: регулирование, аукцион, кредитные ресурсы, административный штраф.

The legal regulation of state (municipal) financial control

Slobodchikov D.,

Ph.D., Associate Professor of Economics, Far Eastern Federal University

In article acute problems in legal regulation of the state (municipal) financial control are opened.

Keywords: regulation, auction, credit resources, the administrative penalty.

Обозначим наиболее острые проблемы в правовом регулировании государственного (муниципального) финансового контроля (далее — ГМФК). Прежде всего, это отсутствие законодательно определенного понятия государственного и муниципального финансового контроля. По сути, до сих пор является легальным определение, данное в действующем Указе Президента РФ № 1095, где указывается, что в РФ государственный финансовый контроль включает в себя контроль за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ.

Сегодня ясно, что приведенное определение не совсем корректно. Например, очевидно, что не любое использование кредитных ресурсов должно контролироваться государством. Предоставление финансовых льгот также может обеспечиваться друг для друга коммерческими организациями. По поводу контроля за предоставлением налоговых льгот имеется протест прокурора Приморского края от 7 мая 2010 г. № 7/3-4-10 «На статью 17 Закона Приморского края от 13 апреля 2000 г. № 89-КЗ «О контрольно-счетной палате Законодательного собрания Приморского края».

Прокурор указывает, что распространение контрольных полномочий контрольно-счетной палаты на субъектов, имеющих налоговые льготы независимо от факта получения бюджетных средств и иного их участия в

бюджетном процессе, не соответствует предусмотренным ст. 157 БК РФ полномочиям органов ГМФК, а также противоречит положениям ст. 30, 31 и 32 Налогового кодекса РФ.

До сих пор юридически не решен вопрос о разделении ГМФК на внешний и внутренний, осуществляемый соответственно органами ГМФК, образованными законодательными (представительными) органами государственной власти и местного самоуправления, а также созданными органами исполнительной власти (местными администрациями муниципальных образований). Нет правовой ясности и в более частных вопросах: о целях, задачах ГМФК, формах, методах его осуществления. Например, в упоминавшихся выше законах субъектов РФ о государственном финансовом контроле даже понятия «ревизия», «проверка», «обследование», «мониторинг», «экспертиза» трактуются по-разному. В законе Волгоградской области это формы финансового контроля; в законе Республики Саха (Якутия) — методы ГМФК; в законе Нижегородской области — виды контрольных мероприятий. А в Бюджетном кодексе РФ установлены только предварительная, текущая и последующая формы финансового контроля.

В результате всех этих неопределенностей и нестыковок даже вопрос о наличии самой системы ГМФК, которая бы объединяла все контрольные органы в единое целое, стал сегодня дискуссионным. Отдельные ученые-правоведы вообще считают, что как таковая в России она не существует. Различных органов, имеющих контрольные полномочия в этой сфере, много, но системы, в которой был бы один главный орган, а компетенция других органов была бы четко разграничена, нет. Такое мнение поддерживает и Председатель Счетной палаты РФ С.В. Степашин. В одном из своих интервью он согласился с тем, что мировой кризис застал ведущие экономики мира врасплох, в том числе из-за недостатков государственного финансового контроля и что именно поэтому качественное управление бюджетными ресурсами сегодня приобретает для нас особую важность. Оно становится залогом выхода экономики из рецессии и ее успешной модернизации. Для этого стране нужна единая система ГМФК. Сегодня отсутствует надлежащее методологическое взаимодействие органов ГМФК, образованных законодательными (представительными) органами, с теми, что создаются органами исполнительной власти и местными администрациями муниципальных образований. Они руководствуются разными стандартами финансового контроля.

Имеют разные классификаторы выявляемых нарушений при осуществлении ГФК. Например, классификатор Счетной палаты РФ называется «Классификатор нарушений и недостатков, выявляемых в ходе ГФК» и содержит более 150 нарушений. Классификатор Росфиннадзора называется «Классификатор нарушений и недостатков, выявляемых в ходе осуществления контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере» и содержит 32 вида нарушений, детализированных по признакам нарушений более чем на 200 нарушений. Оба классификатора имеют разную структуру, между ними

нет системной взаимосвязи. Подобных неувязок имеется немало. Их можно было бы попытаться устранить с помощью создания специального координационного совета по совершенствованию ГМФК, однако данный вопрос на федеральном уровне даже не обсуждается.

О важности и актуальности ГМФК речь идет с 1996 года, но вопрос так и не решен. Рассмотрим одно из направлений финансового контроля — систему госзакупок. По данным Федеральной антимонопольной службы, за 2011 год экономия на госзакупках за счет разницы между стартовыми ценами и ценами контрактов составила около 318 млрд руб., за 2010 год — 323 млрд руб. Всего же за шесть лет работы Закона № 94-ФЗ (ныне действующий закон о госзакупках) экономия составила около 1,5 трлн руб., которые впоследствии пошли на покупку дополнительного медицинского оборудования, лекарств и строительство социальных объектов.

Рассмотрим важность качественной работы системы ГМФК для развития РФ на примере Камчатского края: Контрольно-счетная палата Камчатского края в декабре 2011 года провела проверку целевого и эффективного использования средств, выделенных на реализацию мероприятий по направлению «Развитие службы крови» в рамках национального проекта «Здоровье». В выводах отчета написано: «План комплексных мероприятий по пропаганде массового донорства крови и ее компонентов на 2010 год, утвержденный приказом Учреждения от 24.03.2010 № 44/1 «Об утверждении мероприятий по развитию безвозмездного донорства», не содержит количественных и качественных показателей».

В связи с чем определить полноту выполнения мероприятий по пропаганде массового донорства крови и ее компонентов в 2010 году не представилось возможным». В данном случае очевидно несовершенство системы ГМФК: невозможно проконтролировать эффективность использования ресурсов, выделенных для осуществления национальной программы, если не установлены целевые показатели.

Таким образом, и ресурсы госпрограммы, и усилия контрольно-ревизионных органов используются не эффективно. Было бы неверно упрекнуть в отсутствии внимания к проблемам системы ГМФК руководства страны, например, в Бюджетном послании 25 мая 2009 года Президент РФ Д.А. Медведев поставил следующую задачу: «Должны быть кардинально изменены подходы к осуществлению государственного и муниципального контроля. Его содержание должно состоять не только в фиксации факта выделения и расходования средств, но и в подтверждении достижения эффекта, на который рассчитывали при принятии решений об их выделении. Нужно четко разграничить полномочия и ответственность органов государственного и муниципального контроля, устранить параллелизм и дублирование в их работе».

Существует также еще одна важная проблема в системе ГМФК: к сожалению, чиновники, отвечающие за государственный финансовый контроль, не всегда руководствуются исключительно государственными интересами. С одной стороны чиновники в принципе не привыкли экономить государственные ресурсы. С другой — в связи с

противоречивой нормативно-правовой базой, связанной с ГМФК, ее неоднозначностью значительно увеличивается коррупция. В настоящее время стремление экономии государственных средств не стимулируется. Рассмотрим ситуацию с государственными закупками: сэкономленные деньги заказчик до конца года всегда старается куда-либо потратить, то есть «обнулиться», в противном случае они просто уйдут в бюджет, а на следующий год из-за этого заказчик получит меньший «кусочек бюджетного пирога».

В связи с этим не раз на повестку дня всплывало предложение о том, чтобы в конце года правительство само решало, куда потратить часть сэкономленных денег. Сейчас в ФАС прорабатывается идея о том, что экономия бюджетных средств на уровне федерального казначейства должна расщепляться: половина возвращаться заказчику (в том числе на увеличение фонда оплаты труда, поощрение людей), а вторую половину в конце года должно распределять правительство соответствующего уровня власти, на котором была получена экономия (федеральное, региональное или муниципальное). Если реализовать такую идею, у заказчиков будет более бережное отношение к государственным средствам.

Важной проблемой в системе ГМФК остается проблема качества использования и контроля за качеством использования бюджетных средств. Задача по созданию стимулов для повышения качества управления финансами на региональном и местном уровнях, включая создание системы мониторинга и оценки, была поставлена Президентом РФ в Бюджетном послании Федеральному собранию «О бюджетной политике в 2010–2012 годах». Эта же задача была установлена основным концептуальным документом в сфере межбюджетных отношений на очередную пятилетку — Концепцией межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 года (распоряжение Правительства РФ от 8 августа 2009 г. № 1123-р).

В условиях расширения бюджетной самостоятельности и ответственности регионального уровня власти возрастает значение механизмов поддержки реализуемых на субфедеральном уровне реформ и установления правильного вектора их проведения. Эта цель достигается различными инструментами, в том числе предоставлением межбюджетных трансфертов регионам на указанные цели, разработкой методических рекомендаций для регионов и муниципалитетов, мониторингом. В рамках действующего законодательства и с учетом специфики каждый российский регион по-разному планирует и исполняет бюджет, управляет долговыми обязательствами, строит межбюджетные отношения на уровне регион — муниципалитет, оказывает государственные услуги и управляет государственной собственностью, поддерживает степень прозрачности бюджетного процесса.

В этой связи с целью распространения передового опыта и своевременной корректировки тех регионов, «кто идет не тем путем», в 2010 году издан приказ Минфина России № 552, создавший систему мониторинга и оценки качества управления региональными финансами,

а также установивший перечень показателей оценки качества такого процесса.

Оценка проводится по шести направлениям: качество бюджетного планирования, качество исполнения бюджета, качество управления долговыми обязательствами, финансовые взаимоотношения с муниципальными образованияами, качество управления государственной собственностью и оказания государственных услуг, степень прозрачности бюджетного процесса, а также соблюдение бюджетного законодательства при осуществлении бюджетного процесса. По каждому направлению содержится свой перечень показателей, которые объективно отражают процессы, происходящие в субъекте РФ в соответствующей сфере. Оценка качества осуществляется в баллах и проводится по единым для всех субъектов методологическим принципам на основании данных Федеральной службы государственной статистики, показателей, утвержденных законом субъекта РФ о бюджете субъекта РФ, данных отчетности об исполнении бюджетов субъектов РФ, а также материалов и сведений, полученных от финансовых органов субъектов РФ.

В федеральном бюджете на 2011–2014 годы предусмотрены бюджетные ассигнования на предоставление указанных субсидий в размере 1 млрд руб., которые будут распределяться между отобранными регионами. При этом между субъектами РФ, попавшими в первую десятку, будут распределены 700 млн руб., а между остальными 5 регионами — 300 млн руб. Рассмотрим качество использования и контроль за качеством использования бюджетных средств на примере Камчатского края: к сожалению, по качеству бюджетного планирования, управления госдолгом субъект находится среди аутсайдеров, соответственно дополнительных бюджетных ассигнований из федерального бюджета данный субъект не получает. Очевидно, данный механизм можно считать частью современной системы ГМФК.

Важным направлением государственного финансового контроля является контроль в сфере госзакупок. С начала 2011 года все заказчики независимо от их уровня стали проводить большинство крупных закупок путем электронного аукциона. Электронный аукцион рассматривается как наиболее прозрачная форма размещения заказа, доступная для всех потенциальных участников независимо от их местонахождения. Однако по итогам 2011 года часть электронных аукционов была признана не состоявшимися по тем или иным причинам, и заказчики выходили на согласование закупок у единственного источника. Подавляющее число обращений в органы государственного финансового контроля поступает по итогам несостоявшихся аукционов в электронной форме. На такие аукционы заявки либо вообще не поступают, либо поступают, но они отклоняются при рассмотрении вторых частей заявок на основании отсутствия или ненадлежащего оформления документов, представляемых участниками размещения заказа при аккредитации на электронной площадке.

Полное отсутствие заявок при объявлении аукционов объясняется низкой заинтересованностью участников размещения заказов в электронных торгах, что во многом

связано с их обязанностью внести обеспечение заявки (от 0,5 до 5 % начальной (максимальной) цены контракта) и небольшими суммами контрактов. В 2011 году произошло не только сокращение охвата проверенных организаций и соответственно проверенных процедур размещения заказов и контрактов, но и резкое уменьшение доли выявленных процедур размещения заказов с нарушениями и контрактов, заключенных с нарушением законодательства.

Процент размещений заказов с нарушениями в 2008–2010 годах не опускался ниже 50%, а процент контрактов с нарушениями — ниже 44%. В 2011 году эти показатели составили 13 и 11% соответственно. На протяжении 2008–2010 годов доля нарушений порядка размещения заказов значительно преобладала, доля нарушений при выборе способа размещения заказа была минимальной, процент нарушений условий контрактов не превышал 16%. В 2011 году произошло относительное выравнивание структуры нарушений: доли нарушений при выборе способа размещения заказа (25,5%), нарушений условий контрактов (24%) и нарушений при направлении сведений в реестр контрактов (23%) стали почти одинаковыми.

Процент нарушений порядка размещения заказов снизился до 15%. Это стало как следствием передачи обязанностей по проведению большей части процедур уполномоченному органу, профессионально занимающемуся размещением областных заказов, так и следствием повышения навыков заказчиков, уполномоченного органа, членов комиссий при проведении процедур размещения заказов. Рост доли нарушений при выборе способа размещения заказа свидетельствует о том, что отдельные заказчики недостаточно занимаются планированием

своих заказов и сначала производят мелкие закупки (запросы котировок, закупки до 100 тыс. руб.), а потом у них не хватает времени провести полноценную процедуру. Проверки показали, что имело место дробление заказа на суммы до 100 тыс. руб. с использованием существовавшей в 2010 году неоднозначности трактовки одноименности.

Увеличение доли нарушений при направлении сведений в реестр контрактов говорит о том, что заказчики не уделяют должного внимания вопросам своевременной регистрации контрактов и сведений об их исполнении в реестре контрактов. В ряде проверенных организаций это нарушение носит систематический характер. В соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях просрочка направления таких сведений хотя бы на один день может повлечь за собой административный штраф в размере 20 тыс. руб.

Литература

1. Сабитова Н.М. Государственный финансовый контроль — М.: Национальное образование, 2012. — 512 с.
2. Хачатрян Н.Р. Административно-правовые отношения в сфере финансового контроля // Труды института государства и права Российской академии наук. — 2009. — № 1. С. 77—83.
3. Цуцнев М. Внешний финансовый контроль — необходимый атрибут правового государства // Бюджет. — 2007. — № 7. С. 11—15
4. Шуртакова Л. Актуальные вопросы по регламенту проверок Росфиннадзора // Бюджетные учреждения: ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности. — 2009. — № 6.



Vysoká škola ekonomie
a managementu



Институт исследования товародвижения
и конъюнктуры оптового рынка

Программа повышения квалификации

«МЕНЕДЖМЕНТ. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ ЕВРОСОЮЗА: ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ»

(Прага. Чешская Республика. На русском языке)

Занятия проводят специалисты Пражской высшей школы экономики и менеджмента

Поездка состоится в марте 2013 г.

Контактная информация:

8(499) 152-8698, 152-7233 shehovceva@itkor.ru solovyeva@itkor.ru

реклама

Роль бизнес-архитектуры в реализации стратегических преобразований в строительных компаниях

Тютикова В.,

аспирант кафедры страхового дела и управления финансовыми рисками,
Государственный университет управления

Морыженков В.,

д.э.н., профессор кафедры страхового дела и управления финансовыми рисками,
Государственный университет управления

Рост количества строительных компаний и, как следствие, обострившаяся конкуренция в отрасли, безусловно, требуют от строительных компаний более радикальных внутренних преобразований и более глубокого понимания сути процессов риск-менеджмента, в том числе «перехода» на новые модели организации систем интегрированного риск-менеджмента. В данной статье рассматриваются практические вопросы внедрения таких систем в случаях реализации стратегических преобразований в строительных компаниях.

Ключевые слова: интегрированный риск-менеджмент, бизнес-процессы, строительная компания.

The role of the business architecture in the implementation of strategic changes in construction companies

Tyutikova V.,

Postgraduate of insurance and financial risk management
State University of Management

Moryzhenkov V.,

Ph.D., professor of insurance and financial risk management
State University of Management

The increasing number of construction companies, and as a consequence, increase competition in the industry, of course, require the construction companies more radical internal changes and a deeper understanding of the processes of risk management, including the «transition» to new models of organization of systems of integrated risk management. This article discusses the practical issues of implementing such systems in cases of implementing strategic change in construction companies.

Keywords: transactions, integrated risk management, business processes, a construction company.

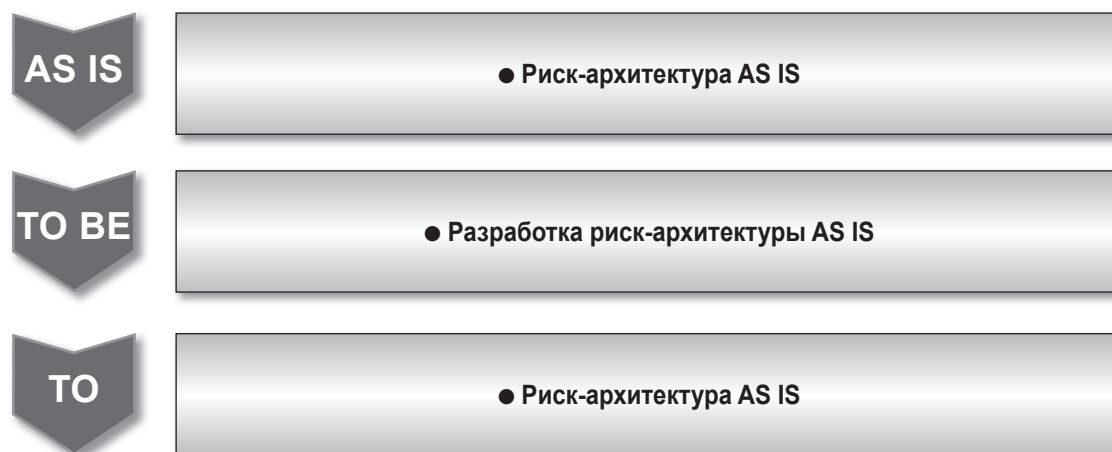


Рис. 1. Взаимозависимости и последовательности этапов разработки риск-архитектуры компании

За последнее десятилетие в российской строительной отрасли произошли коренные изменения. Новые условия, в которых взаимодействуют строительные компании, новые технологии, используемые строительными компаниями в процессе реализации строительно-инвестиционных проектов, стали не только источниками дополнительных возможностей и свобод, но и привели к возникновению ранее неизвестных рисков. Вполне закономерно, что в таких условиях важным этапом для закрепления стабильности всей отрасли в целом и каждой строительной компании в отдельности стало формирование новой философии управления — системы корпоративного риск-менеджмента.

Как известно, вплоть до 1998 г. российский корпоративный риск-менеджмент продолжал использовать так называемый фрагментарный подход, т. е. управление рисками существовало только в разрезе отдельных функциональных отделов. Многие виды рисков оценивались «интуитивно», системы оценки рисков имели разнородный характер и оказывались несопоставимыми друг с другом. Количественная оценка отдельных рисков сводилась в основном к субъективным оценкам вероятности и ее распределения [1]. На практике это приводило к тому, что существующие проблемные моменты оценивались несвоевременно или вовсе не обозначались, что, в свою очередь, приводило к увеличению отрицательных последствий как в ходе строительства, так и в процессе последующей эксплуатации объектов недвижимости.

Ускоренное развитие отрасли предопределило новые требования к способности строительных компаний приспосабливаться к новым экономическим реалиям. Вполне естественно, что в процессе формирования новой философии управления менеджмент российских компаний обратился к опыту тех стран, которые в исторической перспективе успешно решали данные вопросы. Однако внедрение многочисленных элементов зарубежной теоретической и методической базы в повседневную деятельность российских строительных компаний без

предварительной адаптации, как правило, оказывалось невозможным — возникла необходимость в серьезной адаптации западных теоретических и практических разработок, что породило ряд методологических рекомендаций в данной области. Одними из первых можно считать методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [2].

Однако во многих рекомендациях, как правило, давались разнообразные ограничения на область их применения, что с самого начала делало их практически бесполезными для использования в процессах управления строительными рисками. Тем не менее благодаря практическому использованию основных положений, представленных в данных методологических рекомендациях, в создании российского риск-менеджмента укоренились в качестве основных критериев принятия инвестиционных решений такие понятия как доходность, риск и ликвидность [3].

Между тем рост количества строительных компаний, и, как следствие, обострившаяся конкуренция в отрасли, безусловно, требовали от строительных компаний более радикальных внутренних преобразований и более глубокого понимания сути процессов риск-менеджмента. Современные компании все чаще становятся интеграторами и координаторами многих внутренних и внешних бизнес-процессов, в том числе при взаиморасчетах между несколькими клиентами, при заключении договоров субподряда, при формировании финансовых продуктов, при осуществлении технологического и юридического взаимодействия и т. п. Такие тенденции требуют от строительных компаний «перехода» на новые модели внутренней организации систем риск-менеджмента. Как результат, строительные компании в большинстве случаев страдают не от строительно-монтажных и прочих рисков, для которых обычно в бюджетах «закладывается» некий капитал, а от иных рисков, идентификация и оценка которых не осуществляется, и на учет и покрытие которых

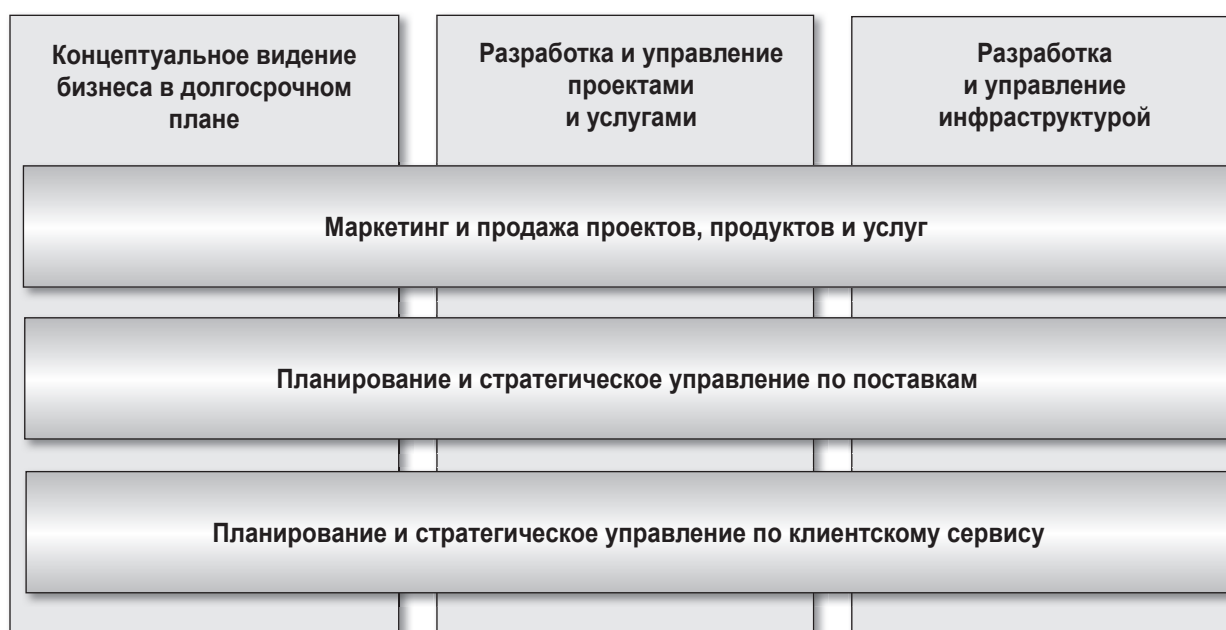


Рис. 2. Видение и стратегия

денежные средства не резервируются и не выделяются. Кроме того, анализ динамики кризисных явлений последних лет и их отражения в разрезе строительных компаний показывают, что:

- осведомленность по вопросу управления рисками среди менеджмента строительных компаний до сих пор незначительна;
- компетенция руководства большинства строительных компаний в отношении различных факторов риска недостаточна;
- существует недостаток мотивации для менеджеров среднего звена в области управления строительными рисками, что зачастую не позволяет им развивать соответствующую действенную практику;
- практически ни одна строительная компания в настоящее время не ведет отчетность по всей совокупности реализующихся рисков на регулярной основе;
- существует значительная потребность в информации, которая позволила бы создать общий фундамент для измерения совокупного риска и пр.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что практика управления рисками в строительных компаниях еще находится в процессе своего становления и, несмотря на актуальность, проблема создания эффективно функционирующего корпоративного риск-менеджмента остается не в полной мере осмысленной как с научных позиций, так и в плане ее практической реализации.

Согласно современной управленческой парадигме, сущность риск-менеджмента должна быть интегрирована во все элементы стратегического управления строительной компанией и способствовать не только выявлению «финансовых несоответствий», но и предоставлять возможности расчета возможного отклонения от цели в результате реализации тех или иных преобразований и

выявления всех возможных вариантов развития событий и программы мероприятий, способных снизить последствия этого воздействия.

Кроме того, в основе разработки бюджета преобразований компании должна лежать комплексность управленческих решений. Это значит, что в процессе формирования бюджета должна определяться вся совокупность управленческих воздействий на компанию, поскольку процесс преобразований не должен ограничиваться изменением только одного «бизнес-процесса», на который будет направлено воздействие, но и должны изменяться и сопряженные с ним бизнес-процессы, с которыми бизнес-процесс, подвергшийся изменению, будет находиться во взаимосвязи. Кроме того, в процессе риск-менеджмента необходимо:

- обозначить уровень отклонений, при котором происходит изменение в параметры бюджетных статей или в целом сводного бюджета компании;
- установить лимит на максимальную возможную величину изменения показателя для каждой конкретной группы бюджетных статей.

В случае выявления значительных отклонений от плановых показателей может потребоваться корректировка и пересмотр в оперативном режиме финансового плана компании в целом или бюджета преобразований. Пересмотр необходим для того, чтобы бюджет был адекватным и достижимым, чтобы он постоянно оставался действенным инструментом управления деятельностью компании.

Таким образом, определив максимальные уровни отклонений, частоту пересмотра и причины отклонений, система пересмотра и корректировки бюджета будет работать эффективно, предоставляя руководству достоверные плановые показатели деятельности компании.



Рис. 3. Процессная область после первой декомпозиции

Надо отметить, что важным принципом системы управления является непрерывность, то есть постоянный мониторинг и контроль. Это необходимо, поскольку условия, в которых работают сотрудники современных компаний, постоянно меняются, появляются новые факторы, которые тоже требуют тщательного анализа и контроля.

Тогда субъективный элемент риск-менеджмента преобразований по большому счету будет сводиться к следующим вариантам:

- выбору контролируемых факторов и их количественной меры;

- выбору системы мероприятий и корректировки параметров бюджета инновационных преобразований.

При этом принципы выявления и анализа совокупности рисков, которым подвержена деятельность строительной компании, должны являться отражением всех ключевых бизнес-процессов, в ходе которых исходные ресурсы трансформируются в результаты в соответствии с переменными стратегического менеджмента. При этом целесообразно выделить принципиально новые ключевые показатели эффективности, которые показывают все существенные эффекты проектно-инвестиционной

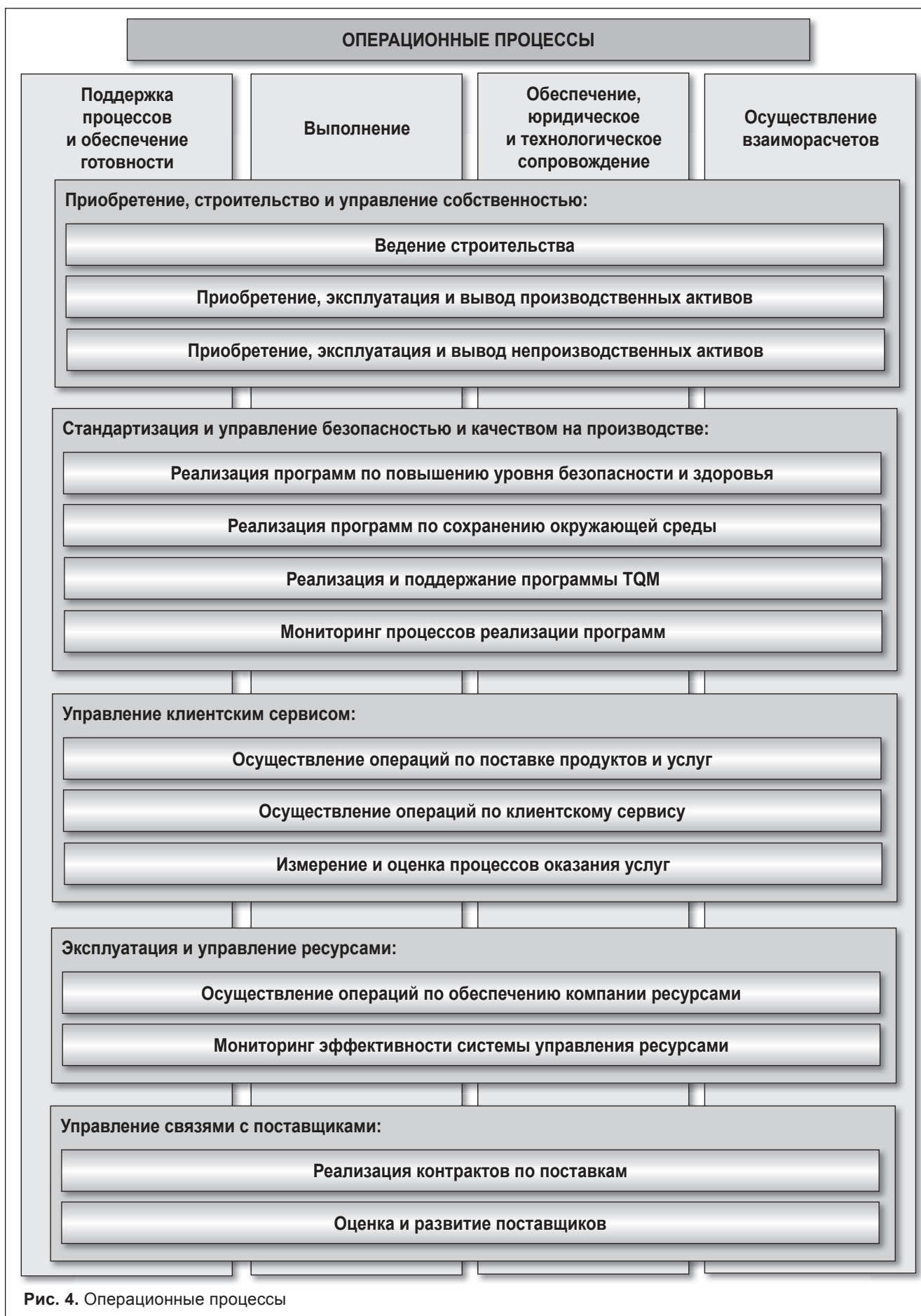


Рис. 4. Операционные процессы

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ**

- Управление развитием компании
- Управление бизнес-архитектурой компании

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

- Управление непрерывностью бизнеса
- Управление безопасностью компании
 - Борьба с мошенничеством
- Управление рисками (страхование и пр.)

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

- Разработка учетной политики
- Планирование и учет расходов
- Планирование и учет доходов
- Управление проектным финансированием
 - Управление фондом оплаты труда
- Управление дебиторской задолженностью и возмещением затрат
- Управление денежными средствами
 - Управление налогами

УПРАВЛЕНИЕ IT

- Управление бизнесом с помощью информационных технологий
- Развитие и управление клиентскими отношениями при помощи IT
 - Управление бизнес-рисками и гибкостью IT-систем
- Управление корпоративной информацией
 - Развитие и поддержка IT-решений
 - Поставка и поддержка IT-услуг
 - Управление IT-знаниями

УПРАВЛЕНИЕ HR

- Планирование человеческих ресурсов
 - Управление вопросами найма
- Управление развитием человеческого капитала
 - Мотивация и поддержка сотрудников
 - Кадровые перестановки и увольнение сотрудников
 - Управление информацией о структуре человеческого капитала

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНИМИ ОТНОШЕНИЯМИ

- Выстраивание отношений с инвесторами
- Управление отношениями и с правительством и внутри отрасли
 - Управление отношениями с советом директоров
- Управление связями и общественностью

**УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ
И УЛУЧШЕНИЯМИ**

- Планирование организационных изменений
 - Бенчмаркинг
- Управление знаниями
- Управление изменениями

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ И КОНТРОЛЬ

- Внутренний аудит
- Внутренний контроль

Рис. 5. Бизнес-процессы «Управление компанией»

деятельности во взаимосвязи с бизнес-архитектурой компании. Таким образом, в основе классификации риска должна лежать система показателей эффективности, которая должна отличаться от существующих на сегодняшний день KPI в трех важнейших аспектах:

- *во-первых, она должна объединять аспекты, относящиеся к строительно-инвестиционной деятельности;*

- *во-вторых, касаться только существенных показателей;*

- *в-третьих, отражать процессорную архитектуру и взаимосвязи в компании.*

Такая классификация строительных рисков представляет значительный практический интерес как с точки зрения отражения стратегических ориентиров компании, так и с целью контроля ее текущей деятельности.

Таким образом, при разработке классификации рисков автор предлагает использовать методику сквозного отражения процессорной архитектуры компании и ее инвестиционных инициатив.

Понятие «бизнес-архитектура» в последнее время все чаще используется для описания новых реалий бизнеса. Оно все прочнее утверждается в сфере пересечения стратегических ориентиров и практических решений: стратегические цели перестают быть простыми заявлениями и становятся реальной компонентой для разработки управленческих решений. При этом на первый план выходят синхронизация бизнес-процессов и оптимизация управленческих решений. Таким образом, имеет место очередная смена управленческой парадигмы: как в свое время бизнес-процессы пришли на смену функциям, так теперь их место занимает оптимизируемая бизнес-система. Это требует новых методов и средств описания, а именно систем моделирования, охватывающих не отдельные процессы, а всю «бизнес-архитектуру» в целом, в том числе систему риск-менеджмента компании.

Что представляет собой карта рисков компании применительно к ее бизнес-архитектуре?

Если исходить из языковых норм, то в самом общем виде «архитектура» — это выражение закономерностей строения, присущих системе, общий план или концепция, используемая для ее создания, а с другой стороны, абстрактное описание системы, ее структуры, компонентов и их взаимосвязей. Исходя из этого «риск-архитектуру» строительной компании следует рассматривать в двух аспектах:

- *как объективную реальность, находящуюся в зависимости от бизнес-модели строительной компании;*

- *как риск-модель — описание этой реальности различными средствами.*

В первом аспекте риск-архитектура — это реально существующая картина неопределенности, с которой сталкивается любая строительная компания и которая типична для компаний, задействованных в строительном секторе экономики, несмотря на присутствующую специфику.

Во втором — риск-архитектура систематизирует и дает фиксированное описание неопределенности в виде полезной модели и функциональных комментариев по

организации дальнейшей деятельности строительной компании.

Таким образом, риск-архитектура — это модель, охватывающая все элементы — политику инвесторов, стратегии, продукты, технологии, процессы, структуры и информационную поддержку деятельности.

Основными целями разработки риск-архитектуры компании является накопление обеспечения сохранности инвестиций и целесообразности и направленности инвестиционной активности на всех ее уровнях.

Для целей системного анализа риск-архитектура может рассматриваться в двух аспектах:

- *статическом — по состоянию в некоторый фиксированный момент времени;*

- *динамическом — как процесс перехода (миграции) от текущего состояния к некоторому желаемому состоянию в будущем.*

Рассматриваемая в динамике риск-архитектура компании — это логически связанный цельный план действий и скоординированных мер (мероприятий) по снижению неопределенности, необходимых для преобразования сложившейся бизнес-архитектуры к состоянию, определенному как долгосрочная цель, базирующийся на текущих и планируемых бизнес-целях и бизнес-процессах (рис. 1).

Таким образом, риск-архитектура компании в общем случае описывается следующими последовательно зависимыми разделами:

- *риск-архитектура в текущем (as is) и планируемом (to be) состоянии.*

- *планы мероприятий по переходу из текущего состояния в планируемое.*

Планируемая риск-архитектура является архитектурой to be только на определенном витке развития компании. Одновременно это не означает необходимости пересмотра миссии и стратегии. Это означает, что в конце каждого инвестиционного цикла должен проводиться анализ рисков и при необходимости должна осуществляться корректировка риск-архитектуры.

В каждый момент времени может быть несколько циклов, каждый такой цикл не обязательно затрагивает всю компанию в целом, цикл может затрагивать отдельные инвестиционно-строительные проекты, отдельные проектные этапы и может быть зафиксирован в виде отдельной карты рисков.

При поэтапном плане миграции риск-архитектуры для фиксации достигнутых результатов возможно построение промежуточных (миграционных) одной или нескольких риск-архитектур.

Планы миграции определяют сценарий перехода компании от текущего уровня неопределенности к перспективному, определяемому реализуемыми проектными решениями. Планы миграции определяют преобразования как бизнес-, так и риск-архитектуры компании. Данное определение свидетельствует о том, что план миграции может быть описан некой моделью — целевым функционалом и множеством ограничений. А это является важнейшим условием для постановки управленческой задачи — задачи оптимизации.

Ключевым элементом здесь является определение «проблемного пространства». Поскольку любую строительную компанию можно рассматривать в виде бизнес-модели, то управление компанией — это управление системой бизнес-процессов, а «проблемное пространство» есть степень неопределенности, выходящая за пределы допустимых значений параметров этих бизнес-процессов.

При этом в контексте представленного описания риск-архитектуру имеет смысл рассматривать как по уровням (стратегический, операционный), так и по функциональным областям в максимальном приближении к бизнес-архитектуре компании.

Функциональная совокупность, как правило, является типичной для компаний, задействованных в строительной сфере, поэтому представляется логичным выделять в риск-моделях необходимые функциональные области. Следует также отметить, что широко распространенная управленческая практика требует отделения верхнего уровня — системы стратегического управления от системы управления бизнесом, которую образуют все последующие элементы. То есть система управления риском также должна распадаться на подсистемы.

Например, необходимо выделять обособленный элемент — элемент управления стратегическими рисками, отражающий закрепленный в уставе и регламентах компании текущий баланс прав, обязанностей и ответственности, текущую роль и текущее влияние субъектов корпоративных отношений на принятие управленческих решений.

Таким образом, можно предложить определение наиболее сложного объекта риск-архитектуры — стратегической подсистемы риск-модели, выстроенной в соответствии со стратегическими ориентирами развития компании.

В результате полученная риск-модель будет определять систему взаимодействия базовых элементов бизнес-архитектуры, ориентированную как на повышение эффективности текущей операционной деятельности, так и на достижение стоящих перед компанией стратегических целей. Она будет содержать описание системы рисков строительной компании и, в дальнейшем системы риск-менеджмента в привязке к бизнес-структуре компании, отражающей основные подразделения и центры компетенции, а также распределение ответственности за отдельные элементы деятельности.

В то же время практика показывает, что оказывается весьма трудным не только найти оптимальное решение, отвечающее стратегическим интересам компании, но и просто грамотно сформулировать требования к допустимым значениям риска на основе модели фрагментарных преобразований. Происходит это потому, что все элементы бизнес-архитектуры тесно связаны между собой и оптимальные управленческие решения могут реализовываться только с учетом их взаимосвязи.

Как уже было отмечено, наибольшей опасностью при реализации строительно-инвестиционных проектов оказываются не столько технологии строительства и

связанные с этим риски, сколько последующая процессорная оптимизация, требующаяся компании для успешной реализации новых инвестиционно-строительных проектов.

Фактически преобразование и последующие функционирование любого, составляющего систему бизнес-процесса должно оцениваться в терминах его вклада в достижение целей всей бизнес-системы, а не по его индивидуальной эффективности.

Например, новые проектные решения, как уже говорилось ранее, должны сопровождаться появлением новых функциональных задач, для решения которых в проектную систему привлекаются новые функциональные сотрудники.

Как результат, оказывается проблематичным реализовать инновации в сфере управления персоналом, задающие вектор последующих изменений системы, не имея модели дальнейших преобразований в отношении других элементов системы, учитывающих их будущие взаимовлияния.

С другой стороны, при постановке стратегического управления ключевые цели должны быть связаны с бизнес-процессами и идентифицированы на операционном уровне по всем функциональным элементам. А вернее, не с самими элементами, а с результатами преобразования всех бизнес-процессов, что позволяет правильно назначить показатели конечной эффективности.

Одновременно при существующей практике независимой реализации отдельных проектных инициатив снижается точность стратегической фокусировки деятельности. Таким образом, отдельные проектные решения оказываются не слишком эффективными из-за их локальной реализации, т.е. реализации вне связи с другими компонентами системы. Именно эту системную целостность, создающую предпосылки оптимального управленческого решения, и должна обеспечивать эффективная бизнес-модель.

Оптимальная модель, по мнению автора, должна быть сформирована на принципах декомпозиции бизнес-процессов, т.е. структурного подхода к анализу деятельности компании через рассмотрение бизнес-процессов и их внутренней структуры. При этом направление ветвей «дерева» декомпозиции зависит от области применения и содержания рассматриваемых процессов и, как результат, описывает бизнес-процессы в виде некоторого набора групп. При этом архитектура модели определяется, насколько это возможно, лишь в необходимом «общем виде», и поэтому в целом не зависит от организационных, технологических особенностей той или иной компании и от предоставляемого ею спектра услуг.

На общем концептуальном уровне можно считать, что эталонная модель должна иметь следующие три основные области процессов: видение и стратегия — охватывает процессы стратегического планирования и управления;

● *операционные процессы — охватывают базовые процессы управления жизненным циклом инвестиционно-строительных проектов;*

● *управление* — охватывает процессы поддержки эффективности деятельности предприятия.

Основная область «Видение и стратегия» является стратегическим ядром компании (рис. 2). Данная область имеет специфическую структуру, включающую соответствующие вертикальные и горизонтальные процессы первого уровня, но задействованные в формировании и выборе стратегии компании, а также в принятии стратегически значимых обязательств компании.

В группу «Управление и разработка инфраструктуры» входят процессы стратегического планирования и управления используемой инфраструктурой, в том числе ИТ-инфраструктурой и персоналом компании.

Группа «Разработка и управление проектами, и услугами», соответственно, включает стратегические решения о реализуемых проектах и услугах. При этом в модели под проектом или услугой понимается то, что в результате продается клиентам и функционально отличается от «внутренней, технической» и «ресурсной» компоненты, включающей такие структурные элементы, как тарификация, стандартизация, условия строительства, инвестиционная поддержка, и пр.

На рис. 3 данная процессная область представлена после первой декомпозиции, т. е. с изображением процессов второго уровня. Следует отметить, что обычно процесс второго уровня имеет «структурное» отношение как к вертикальному, так и к горизонтальному процессу первого уровня.

«Операционные процессы» (рис. 4) являются операционным ядром любой компании. Это безусловно определяющий элемент бизнес-модели компании строительной отрасли, в которую входит большая часть специфических для отрасли бизнес-процессов. На рис. 4 данная процессная область представлена после декомпозиции, т. е. с изображением процессов второго уровня.

Так же как и в предыдущем разрезе, процессы второго уровня имеют «структурное» отношение как к вертикальным, так и к горизонтальным процессам первого уровня.

Горизонтальные функциональные группы в области «Видение и стратегии» логически совпадает с горизонтальными группами в области «Операционные процессы».

Область «Управление компанией» представлена в виде иерархической схемы, где процесс «Управление компанией» представлен целой совокупностью взаимосвязанных процессов второго и следующих уровней, что позволяет получить целостное представление о составе и содержании бизнес-компонент управления предприятием.

Таким образом, представленная модель:

● *предоставляет стандартную структуру, терминологию и схему классификации для описания бизнес-процессов и их составных элементов;*

● *обеспечивает основу для применения общих принципов разработки бизнес-процессов в масштабах всего предприятия;*

● *обеспечивает базис для понимания и управления портфелями строительных проектов с точки зрения требований к бизнес-процессам;*

● *позволяет создавать целостные и высококачественные последовательности операций сквозных процессов с возможностями для снижения затрат и повышения эффективности, а также для повторного использования существующих процессов и систем.*

Представленная модель упрощает отношения с поставщиками и партнерами, так как позволяет идентифицировать и классифицировать используемые при взаимодействии с ними процессы. Аналогичным образом можно идентифицировать важнейшие процессы, используемые при взаимодействии с заказчиками, и оценить, соответствует ли функционирование этих процессов ожиданиям заказчиков.

В отношении всей системы бизнес-процессов также существует система внутрикорпоративных договоренностей в отношении того, как измеряется качество продукта и кем оно оценивается, за кем закреплена ответственность за выполнение мониторинга и какие выводы возможны по его итогам.

Следует отметить, что всем представленным в модели структурным элементам свойственно экономическое содержание. Более того, у каждого бизнес-процесса есть свои временные рамки и каждому из них свойственна неопределенность. Таким образом, можно предположить, что на базе данной процессорной модели может быть сформирована финансовая модель компании, отражающая бюджеты отдельных компонент.

Кроме того, данная модель может стать основой для формирования карты рисков компании, а также соответствующей модели управления, которые могут стать превосходным инструментарием, сигнализирующим о наличии отклонений в данной бизнес-системе. Такая модель управления может оказаться особенно полезной при оценке инвестиционно активных компаний строительной отрасли, для которых роль верных управленческих решений особенно важна.

Литература

1. Industry Models of Risk Management and their Future [Электронный ресурс]/Karlos A.Arto, David L.Hawk. — Электрон. Текстовые дан. — Philadelphia (USA):PMI, 1999. — (Proceeding of the 30th Annual Project Management Institute 1999 Seminars & Symposium). Режим доступа: <http://risksig.com/articles/index.htm>.-Загл. с титул. экрана.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс]/Мин. экономики РФ; Мин. фин. РФ; Гос. Ком. РФ по строительству, архитектурной и жилищной политике. — Утв. 21 июня 1999 г. — № ВК 477. — Электрон, текстовые дан. — М, 1999. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.-Загл. с титул.
3. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента: [в 2-х томах]. Т.1. — К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. 536 с.

Управление логистической инфраструктурой в России

Карнаухов С.,

д.э.н., профессор, начальник отдела исследования макросистем, Институт ИТКОР

В статье рассмотрены основные аспекты совершенствования управления логистической инфраструктурой в регионах России.

Ключевые слова: логистика, логистическая инфраструктура, межрегиональные связи.

Improving the management of logistics infrastructure in the Russian regions

Karnaukhov S.,

Doctor of economics, professor, Head of macrosystem research Institute "ITKOR"

The article describes the main aspects of improving the management of logistics infrastructure in the regions of Russia.

Keywords: logistics, logistics infrastructure, inter-regional relations.

В состав РФ на сегодняшний день входит 11 экономических районов. Для определения правомерности такого деления проведен анализ по нескольким характеристикам: объем валового регионального продукта; объем промышленного производства; грузопотоки внутри районов; ввоз и вывоз продукции между ними; состояние складского хозяйства; транспортная система и ее баланс и другие показатели. Основные характеристики экономических районов представлены в таблице 1.

Анализируя представленные показатели, следует отметить, что пропорции между ними далеко не равнозначны. Так, например, объем вывозимой продукции по трем экономическим районам (Уральскому, Западно-Сибирскому и Восточно-Сибирскому) составляет 50,9% от вывозимой продукции из всех районов, а удельный вес ввозимой продукции по четырем экономическим районам (Центральному, Северо-Западному, Западно-Сибирскому, Уральскому) составляет 55,6% от всей ввозимой продукции районов.

Анализируя транспортно-складскую систему, существующую в настоящее время в Российской Федерации, прежде всего, следует отметить значительные различия в показателях развития товаропроводящей сети

по различным экономическим районам, в том числе по складской составляющей этой сети (таблица 2).

Как показывают данные таблицы 2, по объему продукции, реализованной со складов, Западно-Сибирский экономический район занимает первое место по этому показателю — реализует 23,9% всей продукции РФ, реализуемой со складов. Это вполне объяснимо, так как в этот район значительная часть продукции завозится в период навигации, следовательно, возникает необходимость наличия мощных складских площадей. Данный экономический район располагает 17,2% всей складской площади страны.

В целом следует отметить, что по объему продукции, реализуемой со складов из 11 экономических районов три района (Западно-Сибирский, Центральный, Уральский) реализуют 55,0% продукции от всей реализуемой со складов страны. Одновременно, из 11 экономических районов также три района (Центральный, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский) располагают 47,6% всей складской площади страны. Таким образом, опять же наблюдается неравномерность и неравнозначность складских показателей по различным экономическим районам Российской Федерации. Отсюда и наличие

Таблица 1

Межрегиональные связи экономических районов РФ

Экономические районы	Численность населения		Занимаемая территория		Объем промышленного производства (%)	Объем сельскохозяйственного производства (%)	Вывоз продукции, млн. т	Ввоз продукции, млн. т
	млн. чел.	%	тыс. кв. км	%				
Северо-Западный	7,9	5,5	196,5	1,1	4,0	3,0	19,2	57,6
Северный	5,8	4,0	1466,3	8,6	6,0	3,1	35,6	21,4
Центральный	29,5	20,1	483,0	2,9	18,2	15,6	27,3	83,1
Центрально-Черноземный	7,8	5,4	167,7	1,0	4,9	7,8	42,6	24,8
Волго-Вятский	8,4	5,8	265,4	1,5	4,0	5,7	15,5	16,5
Поволжский	16,9	11,6	536,0	3,2	12,2	14,3	44,0	28,6
Северо-Кавказский	17,6	11,9	355,1	2,1	4,4	12,4	14,4	38,2
Уральский	20,4	13,9	824,0	4,8	17,6	15,3	84,5	44,0
Западно-Сибирский	15,1	10,4	2427,2	14,2	16,6	11,3	76,7	41,1
Восточно-Сибирский	9,1	6,3	4122,8	24,1	6,9	7,3	47,6	17,7
Дальневосточный	7,3	5,1	6000,2	36,5	5,2	4,2	2,3	33,3

различных по мощности производственных инфраструктур складской деятельности.

Анализируя объемы продукции, реализуемой со складов и величины складских площадей отдельно в каждом экономическом районе, приходим к выводу, что складские комплексы сосредоточены в отдельных областях и городах.

Первые три места в Российской Федерации по объемам продукции, реализуемой со складов, занимают соответственно Западно-Сибирский, Центральный и Уральский экономические районы. Первые три места по величине складских площадей занимают соответственно Центральный, Западно-Сибирский и Северо-Западный экономические районы. Однако внутри этих экономических районов четыре федеральных субъекта из 36 реализуют пятую часть всей продукции, реализуемой в стране, и располагают четвертой частью складских площадей страны.

Таким образом, выявлены существенные диспропорции в складском хозяйстве Российской Федерации как по интенсивности реализуемой со складов продукции, так и по величине складских площадей. Практика показывает, что инфраструктура отдельного экономического района или отдельной области этого района (включая складское хозяйство) затрагивает интересы другого экономического района.

Немаловажное значение с позиции логистики для экономических районов имеет транспортное хозяйство, включая практически все виды транспорта, наиболее важным из которых является железнодорожный. На сегодняшний день железные дороги Российской Федерации разделены

на 17 структурных направлений. При этом отдельные направления обслуживают одновременно несколько экономических районов (таблица 3). Центральный экономический район обслуживают Московская, Октябрьская, Северная и Горьковская железные дороги. Поволжский экономический район — Куйбышевская, Приволжская, Горьковская и Южно-Уральская. Уральский экономический район — Свердловская, Южно-Уральская, Куйбышевская и Горьковская. Западно-Сибирский экономический район — Западно-Сибирская, Свердловская и Северная. Восточно-Сибирский экономический район — Красноярская, Восточно-Сибирская и Западно-Сибирская. Дальневосточный экономический район — Забайкальская, Дальневосточная и Сахалинская. Центрально-Черноземный экономический район — Московская и Юго-Восточная. Волго-Вятский экономический район — Горьковская и Куйбышевская железные дороги.

С точки зрения логистической координации грузовых железнодорожных перевозок как по направлениям железных дорог, так и по экономическим районам, существующая инфраструктура создает определенные трудности, которые характеризуются следующим:

- недостаточная налаженность взаимодействия железнодорожного транспорта с другими видами транспорта;

- отсутствие комплексного развития инфраструктуры перевозок различными транспортными средствами;

- недостаточные контроль и слежение за продвижением вагонов и контейнеров от грузоотправителей

№ п/п	Экономические районы	Железнодорожные перевозки млн. т на 1 км пути (место, занимаемое в РФ)	Автомобильные перевозки, тыс. т на 1 км пути (место, занимаемое в РФ)
	Северо-Западный	26,5 4	0,3 10—11
	Северный	21,6 6	0,5 8
	Центральный	16,6 8	0,7 5
	Центрально-Черноземный	30,5 3	1,7 1
	Волго-Вятский	13,4 11	0,4 9
	Поволжский	13,9 10	0,8 4
	Северо-Кавказский	18,6 7	0,9 3
	Уральский	42,4 1	0,6 6—7
	Западно-Сибирский	35,3 2	0,3 10—11
	Восточно-Сибирский	23,4 5	1,0 2
	Дальневосточный	14,3 9	0,6 6—7

Рис. 1. Интенсивность эксплуатации транспортных путей в экономических районах

в одном экономическом районе до грузополучателей в другом экономическом районе;

● нарушение целостности экономического пространства регионов страны, в том числе внутренних грузовых железнодорожных перевозок;

● затруднено совместное диспетчирование грузовых

перевозок по различным направлениям железных дорог, обслуживающих один экономический район;

● различие величины тарифов на грузовые железнодорожные перевозки в различных экономических районах;

● структура управления в различных экономических районах и структура управления на различных

Таблица 2

Рейтинговая оценка развития товаропроводящей сети в регионах РФ

Экономический район	Объем реализации со складов, млрд. руб.	Место, занимаемое в РФ	Общая складская площадь, тыс. кв. м	Место, занимаемое в РФ
Северо-Западный	2020,0	11	6914,8	3
Северный	2249,2	10	2573,7	10
Центральный	10146,2	2	10988,9	1
Центрально-Черноземный	2734,1	8	3729,9	7
Волго-Вятский	2731,5	9	1944,6	11
Поволжский	5978,5	4	3662,0	8
Северо-Кавказский	4268,2	6	4232,6	6
Уральский	9373,6	3	5038,6	5
Западно-Сибирский	14912,9	1	10148,3	2
Восточно-Сибирский	4468,8	5	6502,7	4
Дальневосточный	3477,7	7	3231,6	9
Итого:	62 360,7		58 967,7	

Таблица 3

Региональная структура управления железнодорожными перевозками в Российской Федерации

Направления	Диспетчерский пункт	Протяженность (км)	Экономические районы
Восточно-Сибирская	Иркутск	3824	Восточно-Сибирский
Горьковская	Нижний Новгород	5474	Центральный, Волго-Вятский, Поволжский, Уральский
Дальневосточная	Хабаровск	6031	Дальневосточный
Забайкальская	Чита	3407	Восточно-Сибирский, Дальневосточный
Западно-Сибирская	Новосибирск	6061	Западно-Сибирский
Калининградская	Калининград	662	Калининградская область
Красноярская	Красноярск	3161	Восточно-Сибирский
Куйбышевская	Самара	4846	Волго-Вятский, Поволжский, Уральский
Московская	Москва	9177	Центральный, Центрально-Черноземный
Октябрьская	Санкт-Петербург	10147	Северо-Западный, Северный, Центральный
Приволжская	Саратов	4203	Поволжский
Сахалинская	Южно-Сахалинск	957	Дальневосточный
Свердловская	Екатеринбург	7167	Уральский, Западно-Сибирский
Северная	Ярославль	6004	Западно-Сибирский, Центральный
Северо-Кавказская	Ростов-на-Дону	6499	Северо-Кавказский
Юго-Восточная	Воронеж	4308	Поволжский
Южно-Уральская	Челябинск	4807	Уральский

направлениях железных дорог не всегда адекватны в организационном плане.

Следует отметить, что помимо организационных моментов, связанных с инфраструктурой железнодорожных перевозок, существует различная интенсивность самих грузовых перевозок в различных экономических районах, осуществляемых как железнодорожным транспортом, так и автомобильным. Прежде всего, об объемах перевозимых грузов. Железнодорожным транспортом ежегодно в среднем перевозится следующее количество в млн. т (экономические районы ранжированы в зависимости от занимаемого места по этому показателю): Уральский — 487,3; Западно-Сибирский — 307,2; Центральный — 215,8; Восточно-Сибирский — 205,7; Северный — 155,2; Центрально-Черноземный — 137,4; Северо-Западный — 135,2; Волго-Вятский — 47,0.

Соответственно объему грузов, перевозимых в среднем ежегодно автомобильным транспортом, в млн. т с аналогичным ранжированием составляют по экономическим районам: Центральный — 80,3; Центрально-Черноземный — 78,6; Северо-Кавказский — 77,2; Восточно-Сибирский — 66,1; Уральский — 59,3; Поволжский — 59,1; Дальневосточный — 34,4; Западно-Сибирский — 25,4; Северный — 22,1; Волго-Вятский — 18,8; Северо-Западный — 10,2. При этом интенсивность эксплуатации транспортных

путей в различных экономических районах не соответствует их протяженности (рис. 1).

Анализируя сложившуюся ситуацию, отмечаем, что имеет место довольно существенная разница в показателях интенсивности эксплуатации железнодорожных путей по экономическим районам.

Таким образом, наблюдается определенный дисбаланс в объемах грузовых перевозок на единицу транспортного пути в различных экономических районах. Такое положение объясняется несовершенством инфраструктуры транспортных сетей, как в целом по Российской Федерации, так и по отдельным экономическим районам и прежде всего отсутствием диспетчеризации и координации индивидуальных и смешанных перевозок.

Несоответствие процесса товародвижения по объемам ввоза-вывоза продукции в экономических районах и существующее нерациональное районирование усугубляются традиционным разделением железных дорог по направлениям, которые загружены далеко неравномерно. При этом на различных железных дорогах существенны отличия в себестоимости единицы перевозочной работы железных дорог на 10 приведенных т/км. Если себестоимость единицы перевозочной работы на Западно-Сибирской железной дороге принять за 100 процентов, то соответственно себестоимость на других

Таблица 4

Основные технико-экономические показатели функционирования макрологистических платформ

Макрологистические платформы	Продукция промышленности (%)	Валовой региональный продукт (%)	Общая складская площадь (тыс. м ²)	Объем продукции, реализованной со складов (млрд. руб.)	Подрядные работы (%)	Количество организаций оптовой торговли
Западная	46,7	48,9	28.942,1	24752,9	47,7	1761
Южная	6,3	7,7	5104,4	5374,8	10,2	580
Центральная	18,3	14,9	5038,6	9373,6	14,7	473
Сибирская	23,4	22,7	16651,0	19381,7	21,7	741
Восточная	5,3	5,8	3231,6	3477,7	5,7	213
ИТОГО:	100,0	100,0	58967,7	62360,7	100,0	3.768

железных дорогах составит: Южно-Уральская — 103,3%; Куйбышевская — 127,1 %; Красноярская — 130,7%; Северная — 131,2%; Горьковская — 133,0%; Юго-Восточная — 137,0%; Забайкальская — 141,1%; Дальневосточная — 193,3%; Московская — 198,2%; Северо-Кавказская — 261, %.

Анализ существующего складского хозяйства, транспортной сети, процесса товародвижения выявил ряд несоответствий в товаропроводящих цепях как в целом, так и при взаимодействии экономических районов между собой. Естественно, что при несовершенстве инфраструктуры складского и транспортного хозяйства потери в этих цепях существенны.

Далее, анализ показал, что деление Российской Федерации на 11 экономических районов с одновременным делением на 7 федеральных округов, включающих 88 административных субъектов (21 республика, 6 краев, 10 автономных округов, 1 автономная область, 48 областей, 2 города), может войти в противоречие при решении глобальных государственных задач, таких как прокладка магистральных путей и дорог, возведение крупных предприятий, строительство складских комплексов и терминалов, так как единственным субъектом, по которому совпадают границы экономического района и федерального округа, является Дальневосточный. Остальные 6 федеральных округов объединили в себе по частям 10 экономических районов. Таким образом, нарушен экономический баланс как районов, так и округов: 3 республики, 2 автономных округа и 5 областей (всего 10 субъектов из 88), одновременно входящих в различные федеральные округа и экономические районы, имеют значительную долю в общероссийских показателях — 20% территории, 17,2% валового регионального продукта, 18,0% продукции промышленности.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что возникает необходимость создания таких макрологистических платформ, которые оптимально сочетали бы в себе субъекты Федерации (по количеству и занимаемой территории), рациональное размещение складских площадей, приемлемое разделение железных дорог по прикреплению к диспетчерским пунктам.

Важным аспектом является организационный, который заключается в том, что специфика России — не только тип ее административно-территориального деления (федеральные округа, республики, края, области, города федерального подчинения), но и неравноправность этих федеральных субъектов.

Сегодня около 30 субъектов Российской Федерации имеют особый статус на основе договоров о разграничении полномочий с федеральным центром. Кроме того, принято значительное количество законодательных актов о создании особых экономических зон, свободных экономических зон, международных деловых центров, зон свободного предпринимательства, регионов интенсивного экономического развития. Такая политика объективно разрушает единое экономическое пространство страны. В этих условиях широкое распространение получает практика ограничений или запрещений вывоза или ввоза продукции различного назначения за пределы региона, самостоятельного регулирования транзитных поставок через свои территории.

Следует отметить известную условность проведенного анализа и моделирования регионалистики макроэкономических платформ, связанную с элиминированием фактора долгосрочного развития, что скорее всего внесет свои коррективы в архитектуру материальных потоков и инфраструктуры, а также пределов управляемости в столь крупномасштабных системах, которая впрочем обеспечивалась даже в условиях плановой экономики СССР. Неочевидно также, что спроектированные макроплатформы станут базой для перерайонирования федеральных округов России и их превращения в объекты реальной экономической и бюджетной политики государства.

Значение проведенного анализа заключается в разработке и апробации его методологии, которая, как представляется, может при детальных расчетах реальных схем товародвижения сформировать топографию размещения логистических платформ.

На основании результатов и выводов проведенного теоретического исследования предлагается сформировать на территории Российской Федерации ряд

макрологистических платформ, которые представляют собой глобальное региональное или межрегиональное образование (отдельный экономический район или объединение нескольких областей двух или более экономических районов), включающее в свой состав ряд микрологистических платформ, объединенных материальными, информационными и финансовыми потоками.

Целью создания макрологистических платформ (МЛП) является реальное осуществление эффективного управления и координации процесса товародвижения на территории Российской Федерации, а также внешнеторговой деятельности (включая экспортно-импортные поставки продукции различного назначения) при максимальной мобилизации транспортно-складских сетей и экспедиторского обслуживания потребителей, что позволит значительно снизить логистические издержки, в том числе материальные затраты.

В методическом плане в качестве базовых показателей формирования и будущего функционирования МЛП на территории Российской Федерации предлагаются следующие: степень концентрации промышленного и (или) сельскохозяйственного производства; средние объемы грузопотоков; объемы ввозимой и вывозимой продукции; степень сосредоточенности складских комплексов и терминалов; наличие действующих товарных рынков; развитость транспортных сетей; наличие и разветвленность инфраструктуры.

В соответствии с указанными выше составляющими были сформированы МЛП, которые имеют иное районирование, отличное от существующего в настоящее время в Российской Федерации.

В результате проведенного сравнительного анализа показателей, характеризующих условия и состояние региональной инфраструктуры, и анализа особенностей каждого региона, последние были объединены в следующие МЛП: Западную (Северный, Северо-Западный, Центральный, Волго-Вятский, Центрально-Черноземный и Поволжский экономические районы, без Республики Калмыкия и Волгоградской области); Южную (Северо-Кавказский экономический район, с входящими Республикой Калмыкия и Волгоградской областью); Центральную (Уральский экономический район); Сибирскую

(Восточно-Сибирский и Западно-Сибирский экономические районы); Восточную (Дальневосточный экономический район).

Основные показатели предполагаемой производственно-хозяйственной деятельности МЛП рассчитаны на основе технико-экономических показателей экономических районов Российской Федерации при их объединении в макрологистические платформы (таблицы 4 и 5).

Самой мощной по целому ряду показателей (продукция промышленности, валовой региональный продукт, общая складская площадь, объем продукции, реализуемой со складов, объем железнодорожных и автомобильных перевозок, общий грузооборот), безусловно, является Западная МЛП. При этом следует отметить, что объем сельскохозяйственной продукции, производимой в данной МЛП, составляет 49,5 % всего объема производимой сельскохозяйственной продукции в РФ. По этим показателям второе место занимает Сибирская МЛП. Далее, МЛП ранжируются следующим образом: по средневзвешенным величинам технико-экономических показателей — Центральная, Южная, Восточная; по средневзвешенным показателям грузооборота и объемам перевозок — Центральная, Южная, Восточная.

Отрицательный транспортный баланс имеют две МЛП — Восточная и Западная. Восточная МЛП имеет отрицательный транспортный баланс по нескольким причинам: во-первых, объем производимой продукции промышленности составляет всего 5,3% (от всего объема производимой в РФ), сельскохозяйственной продукции — 4,2%, валового регионального продукта — 5,8%; во-вторых, внутреннее потребление в натуральном выражении превышает фактический производственный потенциал и составляет 74,9 млн. т продукции материально-технического назначения, в котором 33,3 млн. т (44,5%) — объем ввозимой продукции. Ввозится в данную платформу следующая номенклатура продукции: уголь — 8,9 млн. т; нефть — 18,2 млн. т; черные металлы — 6,2 млн. т.

Отрицательный транспортный баланс Западной МЛП объясняется тем, что несмотря на развитое промышленное производство — 46,7%, сельскохозяйственное производство — 49,5%, значительные объемы произведенного валового регионального продукта — 48,9%, последние

Таблица 5

Показатели грузооборота и объема перевозок в макрологистических платформах

Макрологистические платформы	Территория (%)	Железнодорожные перевозки (млн. т на 1 км пути)	Автомобильные перевозки (млн. т на 1 км пути)	Общий грузооборот (млн. т)	Объем вывоза продукции (млн. т)	Объем ввоза продукции (млн. т)
Западная	17,2	90,5	4,0	776,3	54,1	103,9
Южная	3,3	50,6	1,3	135,7	14,4	38,2
Центральная	4,8	42,4	0,6	311,8	84,5	44,0
Сибирская	38,3	58,7	1,3	386,9	124,3	58,8
Восточная	36,4	14,6	0,6	77,2	2,3	33,3
ИТОГО:	100,0	256,8	7,8	1687,9	279,6	278,2

не обеспечивают в полной мере внутренние потребности, которые составляют 509,6 млн. т при общем грузообороте в 776,3 млн. т. При этом объемы транзитных поставок составляют 212,6 млн. т (67,5% всех транзитных поставок Российской Федерации), по МЛП: Центральная — 20,1%; Сибирская — 12,4%), а объем вывозимой продукции материально-технического назначения составляют 54,1 млн. т.

Предложенное разделение Российской Федерации на МЛП не противоречит современному экономическому районированию России, которое включает три основных уровня: первый уровень — крупные экономические районы; второй уровень — республики, края, области, автономные округа; третий уровень — административно-хозяйственные субъекты. В связи с этим вместо 11 экономических районов Российской Федерации предлагается пять макрологистических платформ, каждая из которых отвечает определенным задачам территориального развития.

В свою очередь, МЛП — это четко специализированные и завершенные территориально-хозяйственные комплексы, которые должны играть важную роль в российском распределении труда и располагают значительной территорией и численностью проживаемого населения, разнообразным природно-ресурсным потенциалом.

При разделении Российской Федерации на пять МЛП были учтены основные условия регионализации: специфика регионов в общероссийской инфраструктурной политике; осуществление конкретных мер по развитию инфраструктуры в основном на региональном уровне; необходимость разработки специальных программ развития инфраструктуры в районах с особо отличающимися условиями.

Однако регионализация инфраструктуры не может быть связана с ее автономизацией и, тем более, с изоляцией региональных товарных рынков. Напротив, она должна опираться на развитие межрегиональных хозяйственных связей и интегрирующих систем — магистральный транспорт, межрегиональные информационные системы, межрегиональные коммерческо-посреднические структуры, организованные товарные рынки и складские комплексы федерального значения.

Транспортная составляющая МЛП с позиции регионалистики в период формирования платформы и ее развития на перспективу определялась с учетом ряда технических, организационных, экономических и законодательных факторов, к которым были отнесены следующие: наличие альтернативных транспортных возможностей для осуществления грузовой перевозки; сложившиеся сферы использования видов транспорта; научно обоснованный удельный вес на рынке транспортных услуг; существующая и прогнозируемая структура конкретных грузопотоков между различными видами транспорта; величина затрат грузоперевозчиков и уровень тарифов на грузовые перевозки; уровень платежеспособности грузовладельцев — пользователей транспортных услуг; степень удовлетворения требований грузовладельцев — пользователей транспортных услуг по качеству (сервису) и обслуживанию перевозок;

сопоставимость систем ценообразования по различным видам транспорта.

Транспортная составляющая определялась на основании территориально установленных МЛП. При этом организация диспетчерского пункта каждой железной дороги в МЛП устанавливалась при анализе координатной сетки, в которой функционируют в настоящее время железные дороги различных направлений, следующим образом. Определялся центр тяжести существующих диспетчерских пунктов по следующим формулам:

$$X_{g.n.} = \frac{\sum_{i=1}^{nn} A_i \cdot X_i \sum_{i=1}^{nn} A_i \cdot Y_i}{\sum_{i=1}^{nn} A_i}, \quad Y_{g.n.} = \frac{\sum_{i=1}^{nn} A_i \cdot Y_i \sum_{i=1}^{nn} A_i \cdot X_i}{\sum_{i=1}^{nn} A_i},$$

где: A_i — обслуживаемая территория конкретным диспетчерским пунктом;

X_i — протяженность (км) конкретной железной дороги по оси абсцисс;

Y_i — протяженность (км) конкретной железной дороги по оси ординат;

$X_{g.n.}$, $Y_{g.n.}$ — координаты оптимального расположения диспетчерского пункта в данной макрологистической платформе.

В результате были определены железные дороги по направлениям (всего 5 направлений), включающие в себя 17 существующих направлений, и территориальное расположение диспетчерских пунктов: Западная — Нижний Новгород (Московская, Октябрьская, Горьковская, Северная, Юго-Восточная, Приволжская, Куйбышевская); Сибирская — Иркутск (Восточно-Сибирская, Западно-Сибирская, Красноярская, Забайкальская); Центральная — Екатеринбург (Свердловская, Южно-Уральская); Восточная — Хабаровск (Дальневосточная, Сахалинская); Южная — Ростов-на-Дону (Северо-Кавказская).

В условиях формирования, становления и развития МЛП, а также для максимальной реализации внутренней экономической политики в каждой конкретной платформе представляется целесообразным создание распределительных и координирующих процессы товародвижения логистических центров.

Литература

1. Горн А.П., Новиков Д.Т., Субботин А.С. Условия инновационного развития экономики России. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета. С. 411—509.
2. Карнаухов С. Логистические системы в экономике России — М.; Благовест — В, 2002. — 216 с.
3. Джабраилов А., Моргунов В. Маркетинг. Логистика. Транспортно-складские комплексы. — М.: Дашков и К, 2010. — 388с.

Управленческие ИННОВАЦИИ В ЛОГИСТИКЕ

Новиков Д.,

д.э.н., профессор, начальник отдела инновационной логистики, Институт ИТКОР

Субботин А.,

к.э.н., первый заместитель генерального директора, ООО «Торговый дом «Лукойл»

Авторами статьи через призму исторического развития рассмотрено понятие «управленческие инновации». Исследованы сферы применения управленческих инноваций в логистике.

Ключевые слова: логистика, управленческие инновации, инновационное развитие, логистические инновации.

Management innovations in logistics

Novikov D.,

Doctor of economics, professor, Head of Department innovative logistics, Institute ITKOR

Subbotin A.,

Ph.D., Deputy Director General, Trade House «LUKOIL»

Authors of the paper in the light of the historical development of the concept considered «management innovation». Investigated the application of management innovations in logistics.

Keywords: logistics, management innovations, innovative development, logistics innovation.

Процесс и достигнутый уровень инновационного развития любой страны и прежде всего ее экономики объективно отражает характер взаимоотношения и взаимозависимости производительных сил и производственных отношений (форм собственности и установленных в их рамках организационно-экономических и управленческих отношений), призванных обеспечивать продуктивное взаимодействие всех элементов производительных сил и условия для их развития.

Объективная историческая неотвратимость постоянно ускоряющегося научно-технического прогресса находит свое выражение в уровне инновационного развития прежде всего производительных сил той или иной страны, которые и составляют основу социально-экономического потенциала любых сообществ и основу их благополучия. Производственные же и в первую очередь организационно-управленческие отношения либо благоприятствуют развитию производительных сил и их эффективному взаимодействию, выдвигая тем самым

эти страны в передовые и сохраняя их лидерство, либо препятствуют инновационному развитию производительных сил, разрушают их и тем самым отбрасывают эти страны в число отстающих или безнадежно догоняющих. История и наша эпоха изобилуют такими убедительными примерами.

Взятые на вооружение побежденными и разрушенными в ходе Второй мировой войны Германией и феодальной Японией более прогрессивные формы управления уцелевшими производительными силами позволили им не только восстановить довоенный потенциал, но и выйти в число передовых держав мира по уровню развития своих производительных сил. Это же относится к современному Китаю, исходный экономический потенциал которого к началу проводимых им прогрессивных реформ уступал производительному потенциалу Советского Союза более чем в 10 раз. И наоборот, неудачное проведение управленческих реформ в СССР и в его системобразующей части — РФ отбросило Россию и другие

страны СНГ в число ощутимо отстающих от мировых лидеров (США, Германии, Великобритании и др.) именно по уровню развития производительных сил во многих ведущих отраслях.

Инновации в сфере производительных сил относятся, как правило, к компетенции естественных наук, таких как физика, химия, энергетика, кибернетика, информатика, естествознание, механика, медицина, строительная индустрия, машиностроение и другие, на базе которых только и могут создаваться реальные ценности в виде продукции и услуг. Инновации же в сфере организационно-экономических и управленческих отношений (будем впредь для упрощения называть их «управленческие инновации»), являются преимущественно результатом достижений гуманитарных наук, таких как философия, экономика, социология, политика, менеджмент, маркетинг, финансы, правовые дисциплины и др.

Следует заметить, что в разные исторические периоды развития общественных систем приоритетность этих двух категорий новаций может меняться местами. Примеров этому тоже множество. Так, в России с 1917 по 1927 год преобладали именно управленческие новации: революции, реформы, строительство государственных форм управления и т. д., а с 1928 по 1940 год преобладало инновационное развитие производительных сил в рамках сравнительно устоявшихся форм и методов управления (форм собственности и организационно-экономических отношений). С 1990-го неоллиберальные реформы в значительной мере были грандиозной антиинновацией, только не в области технологий, а в области управления и в системе функционирования всего хозяйства. В экономической теории известно понятие «провалы (фиаско) рынка»: государство компенсирует своим вмешательством несовершенство рыночных механизмов в тех случаях, когда рыночный способ координации ресурсов оказывается недостаточным.

В российских же условиях имеет место «двойное фиаско» — институциональный «провал рынка», при котором созданные институты рынка не и выполняют предписанных им функций, и организационный «провал государства», при котором правительство не только не в состоянии исправить дефекты рынка, но при этом само оказывается источником нестабильности, не справляясь со своими уставными функциями (например, стратегическим планированием, управлением развитием ФГУП или выработкой приоритетов государственных концернов). Ясно, что взаимодействие двух столь несовершенных субъектов экономических отношений, — когда «слепой ведет слепого», — не может породить плодотворных для общества результатов. Необходимо коренное «переформатирование» поведения рыночных агентов, так же как и изменение способа функционирования государственного аппарата (его функций, целеустановок, мотивации) — по образцу экстраординарных мер «Нового курса» Фр. Рузвельта.

Выбор приоритетов инновационного развития той или иной страны в разные исторические периоды и его осуществление всегда происходят при активном участии центральных распорядительных центров этих стран

— государственных, правительственных и общественных органов, т. е. с позиции, прежде всего общесистемных интересов. В этом смысле можно говорить о существовании на всех этапах развития той или иной страны системы управления ее инновационным развитием. Последняя всегда состоит из двух основных частей (см. рис. 1) — функциональной подсистемы, которая предназначена решать приоритетные задачи инновационного развития либо в области производительных сил, либо в сфере производственных отношений, и совокупности обеспечивающих подсистем, каждая из которых состоит из группы специфических предпосылок (мероприятий), создающих необходимые условия для реализации задач функциональной полсистемы.

Исторический опыт показал, что сделать одинаково приоритетными рассмотренные нами направления инновационного развития в области производительных сил и производственных отношений удастся далеко не всегда.

Незавершенность управленческих новаций в смысле их неадекватности требованиям, которые предъявляет инновационное развитие производительных сил, существенно препятствует либо генерированию самих инноваций и росту инновационного фонда, либо, что особенно важно, сдерживает востребованность общественными структурами накопленных новаций, либо способствует тому и другому.

С другой стороны целый ряд приоритетных управленческих новаций по социальному преобразованию общества, проведению жизненно необходимой геополитики, созданию благоприятной институциональной среды, повышению благосостояния населения страны и др. упираются в недостаточное развитие производительных сил, т. е. становится невозможным без их минимально необходимого развития. Поэтому чаще всего инновационное развитие производительных сил и производственных отношений находятся в диалектическом взаимодействии, попеременно выступая в качестве функциональной и обеспечивающих подсистем с требованием к последним не максимального, но минимально необходимого уровня развития (см. схему рис. 1).

Однако определение президентом РФ в 2009 году пяти направлений инновационного развития национальной экономики на достаточно длительный период (энергоэффективность, энергосбережение, разработка новых видов топлива, ядерные, космические и медицинские технологии), свидетельствует о том, что в социально-экономических системах управления инновациями приоритет на достаточно большой период отдается основным функциональным подсистемам разработки и продуцирования инновационных продуктов и новых технологий, предопределяющих прежде всего развитие производительных сил России.

Потенциал и достижения гуманитарных наук выступают в этой ситуации в качестве объективно необходимых факторов и условий эффективной разработки, продуцирования и реального использования общественными структурами страны запрограммированных новаций в области производительных сил, оформляя эти факторы и условия в соответствующие обеспечивающие



Рис. 1. Система управления инновационным развитием России

подсистемы. Проблема же как раз заключается в том, чтобы исследовать, насколько достигнутый уровень преобразования управленческих отношений в России является необходимым и достаточным условием для реализации заявленных планов инновационного развития производительных сил.

Из схемы видно, что категория «инновационный продукт» включает в себя широкую номенклатуру матери-

ально-вещественных продуктов и услуг многоцелевого назначения, которые создают ощутимые преимущества их потребителям (пользователям) на достаточно длительный срок в форме различных положительных последствий.

Для общественных и прежде всего рыночных структур использование инновационных продуктов в сфере производительных сил (использование новых или более совершенных технических средств и технологических

процессов, повышение работоспособности и квалификации рабочей силы, а также ее ответственности и социальной активности) позволяет увеличивать объемы выпускаемой продукции, улучшать ее качественные характеристики, снижать себестоимость, расширять диверсификацию номенклатуры, повышая тем самым свою конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках, свои доходы и прибыль. Это же относится к предприятиям социально-бытовой инфраструктуры, осуществляющим воспроизводство рабочей силы в общественном масштабе с обеспечением требуемых качеств: работоспособности, квалификации, социальной активности, ответственности.

Для этих двух групп потребителей этого вида инновационного продукта последний служит для существенного преобразования их деятельности и поэтому носит инфраструктурный характер, создавая предпосылки для повышения в той или иной форме эффективности этой деятельности.

Инновационный продукт для личного и группового потребления (пользования) населением страны представляет абсолютную ценность и самоцель, поскольку непосредственно удовлетворяет материальные и духовные потребности людей как утилитарного, так и неутилитарного свойства.

Это существенное различие в предназначении инновационного продукта для общественных и особенно рыночных структур с одной стороны и непосредственно для населения — с другой в условиях деформированной рыночной экономики в России предопределяет условия и степень востребованности инноваций в сфере производительных сил.

Если инновационные продукты для здоровой части населения всегда желанны, поскольку более полно удовлетворяют традиционные и вновь возникающие материальные и духовные потребности, и только уровень доходов ограничивает их потребление (пользование), то общественные и прежде всего рыночные структуры могут отказываться от дорогих и рискованных новаций, если у них есть возможность получать сверхвысокие доходы и прибыль за счет других, как непроизводительных, так и антиобщественных факторов, т. е. по существу более легким и коротким путем. Особенно если им в этом почти ничто не мешает, кроме разве что призывов к совести.

Именно поэтому в системе управления инновационным развитием страны, а именно в ее обеспечивающей части, следует выделять две самостоятельные подсистемы со специфическими целями, задачами, программами и проектами.

Между тем во всех важных документах президента и премьер-министра, Государственной думы и других нормативных актах по проблемам инновационного развития России продуцирование инновационных продуктов и их внедрение в народное хозяйство России рассматривается как единый перманентный процесс, при котором предусматривается объективно обусловленный переход от завершения одной стадии этого процесса — готового инновационного продукта — в стадию его внедрения в общественные, прежде всего рыночные структуры. При

этом выгодность этого продукта для этих структур не оспаривается и даже подтверждается ожидаемой (проектной) эффективностью этих новаций.

Однако история развития многих стран с различным уровнем экономики показывает, что продуцирование многих инноваций в одной стране еще не гарантирует их непременно внедрение в общественные структуры этой же страны, если в ней не созданы социально-экономические, культурные и другие предпосылки востребования этих новаций отечественными структурами. Это касается изобретений М. Ломоносова, И. Ползунова, А. Попова, П. Яблочкова и других, которые так и не нашли своевременного применения в царской России.

В недостаточно развитой и значительно деформированной рыночной экономике России также существует ряд серьезных барьеров, препятствующих своевременному востребованию и внедрению в деятельность общественных и особенно рыночных структур как отечественных, так и привлекаемых зарубежных новаций. К их числу в первую очередь относится недостаточная сопряженность интересов бизнеса и других структур с общесистемными, т. е. общественными интересами, что позволяет бизнес-структурам и многим чиновникам получать сверхвысокие доходы и прибыль не только за счет непроизводительных, т. е. без создания реальных адекватных ценностей, но и за счет антиобщественных факторов и условий.

К ним относятся почти безнаказанное нарушение бизнес-структурами целого ряда важных для общества нормативных ограничений (требований), при соблюдении которых только и допускается экстремизация их целевой функции — максимизация их доходов и прибыли. То же можно сказать о незаконных доходах госчиновников, поощряющих и крышующих малопродуктивный бизнес (откаты, подкупы и т. д.).

В этих условиях полезные и эффективные новации, востребованные цивилизованным, т. е. общественно-продуктивным бизнесом, могут упорно отторгаться российским бизнесом и коррумпированным чиновничеством не только как ненужные, но и опасные для них дела. Во-первых, это лишние хлопоты и риски даже при сохранении и некотором увеличении доходов и прибыли за счет продуктивной составляющей бизнеса. Во-вторых, предписания инновационных проектов требуют переключить бизнес на его реальную производительность, что автоматически снижает норму прибыли за счет дополнительных реальных издержек. В-третьих, большинство инноваций, даже нейтральных, оформленных в соответствующие программы и проекты вкупе с прогрессивными управленческими инновациями, чаще всего вскрывают нелегитимность части доходов и прибыли, полученных за счет общественно-непродуктивных и криминальных факторов и источников.

Все это нужно принимать во внимание при формировании обеспечивающих подсистем управления инновациями в РФ для успешного решения задач на стадии их реализации.

В зависимости от источников возникновения новаций, в том числе как в сфере производительных сил, так и в

области производственных отношений (управленческих новаций), их можно разделить на две категории:

— абсолютные новации в виде отечественных и зарубежных ноу-хау как запатентованных, так и незапатентованных, но пока не внедренных в те или иные структуры и общественные процессы;

— относительные новации — это те, которые уже внедрены и освоены в других странах, но которые могут быть достаточно актуальны и полезны для экономики России настолько, что могут считаться новыми по сравнению с традиционно отлаженными процессами.

Страны, которые становились на путь инновационного развития, такие как Япония, Китай, Индия и др., одновременно и достаточно успешно использовали как оригинальные отечественные и зарубежные новации в виде ноу-хау и запатентованных изобретений, так и зарубежный опыт разработки, внедрения и освоения инновационных продуктов в общественных структурах.

Следует заметить, что в отличие от большинства управленческих новаций, которые в основном рассчитаны на цивилизованный, т. е. общественно-продуктивный бизнес и легитимные формы общественной деятельности, инновации в сфере производительных сил чаще всего являются нейтральными новациями, которые выступают в качестве средств для любых целей, в том числе и антиобщественных. Это относится к оружию, средствам связи, транспортным средствам, лекарственным препаратам, взрывчатым веществам, медицинским услугам, новациям в ЖКХ и др., одежде, продуктам питания и т. д., которые могут одинаково успешно использоваться как законопослушными гражданами и правоохранительными органами, так и преступными элементами.

Однако, когда использование этих «нейтральных» новаций реализуется в разработанные на их основе программы и проекты, то последние уже, как правило, существенно отличаются друг от друга по своим целям, содержанию деятельности, легитимности и организации.

При недостаточном сопряжении интересов отдельных и, в первую очередь, рыночных структур с общественными в результате слабой управляемости многие инструменты управления рыночной экономикой, такие как менеджмент, маркетинг, логистика, могут быть разработаны и использованы также для целей с отрицательным для общества вектором, т. е. носят криминальный, а следовательно и нелегитимный характер.

Для сравнительно молодой науки логистики и сферы ее практического применения одинаково актуальны обе названные группы новаций, совмещение которых в любой логистической деятельности создает прочную и долговременную основу для развития эффективной инновационной логистики на различных объектах ее использования.

Логистические технико-технологические новации нацелены на совершенствование самих инструментов (средств и методов) управления действующими и проектируемыми потоковыми процессами (материальными, людскими, финансовыми и информационными потоками). К числу таких инноваций относится развитие логистической инфраструктуры, складского хозяйства,

транспортных сетей, повышение скорости и грузоподъемности подвижного состава, разработка новых методов управления потоками с использованием достижений математики, кибернетики, современных информационных технологий и др.

Именно с помощью более эффективного инструментария управления потоками достигается улучшение основных результатов деятельности обслуживаемых логистическими структурами систем, повышение их прибыли, рентабельности и конкурентоспособности.

В системах ресурсобеспечения промышленных корпораций это происходит за счет:

- *выявления неиспользованных резервов в ресурсобеспечении промышленных корпораций;*

- *повышения качества обслуживания промышленных корпораций в виде снижения потерь от дефицита требуемых ресурсов и уменьшения сверхнормативных и излишних запасов;*

- *снижения логистических издержек при достижении и сохранении необходимого уровня ресурсобеспечения, ресурсосбережения и охраны окружающей среды.*

Управленческие же логистические инновации организационно связаны прежде всего с организацией новых, более прогрессивных форм логистики и проектов ее стратегического развития, которые:

- *повышают роль и расширяют функции логистики в общественном производстве, в том числе и развитии промышленных корпораций;*

- *ставят новые задачи перед разработчиками логистического инструментария;*

- *определяют и создают необходимые условия для адаптации предлагаемых технико-технологических логистических инноваций к специфике российской экономики и их практической реализации в определенной среде.*

Литература

1. Глазьев С.Ю. Пути создания эффективного инвестиционно-го механизма в России //Русский предприниматель. 2002. № 5. С. 15—17.
2. Горн А.П., Новиков Д.Т., Субботин А.С. Условия инновационного развития экономики России. Тюмень. Издательство Тюменского государственного университета. С. 411—509.
3. Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламберт. Стратегическое управление логистикой: пер. с англ. / под ред. В. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2005, 797с.
4. Кулагин А.С. Немного о термине «инновация» // Инновации. 2004. № 7 (74). С. 56—59.
5. Новиков Д.Т., Качалов С.И. Общественно-продуктивный бизнес — условия для востребованности им программы инновационного развития. // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. — 2011. — № 1. — С. 223—230 (1,40 п.л./0,50 п.л.).
6. Сергеев В.И. и др. Глобальные логистические системы: учеб. пособие. СПб.: Бизнес-пресса, 2001. 240 с.
7. Яковец Ю.В. Инновации: закономерности, механизмы, перспективы. М.: Экономика, 2003. 137 с.

Проблемы развития транспортно-логистических кластеров

Элларян А.,

к.э.н., главный научный сотрудник,
Институт ИТКОР

В статье рассмотрены особенности и задачи формирования кластерных образований в транспортном комплексе. Определены перспективы логистизации транспортно-экспедиторского обслуживания грузопотоков в условиях кластеров.

Ключевые слова: кластер, бизнес-партнерство, логистизация транспортно-экспедиторских процессов, согласование интересов.

Problems of development of transport and logistics cluster

Ellaryan A.,

Ph.D., Chief Scientific Officer,
Institute ITKOR

This article describes the features and objectives of the formation of cluster formation in the transport sector. The prospects of logistization forwarding service traffic in clusters.

Keywords: cluster, a business partnership, Logistization forwarding processes, alignment of interests.

Темпы, масштабы и направления логистизации экономики, включая ее транспортный комплекс, во многом зависят от рациональности форм организации потоковых процессов.

Весьма эффективным подходом к развитию организационного обеспечения системы логистического управления бизнес-процессами является развитие кластеров, представляющих собой форму устойчивого взаимодействия совокупности независимых географически сконцентрированных субъектов товарного рынка, выполняющих логистические функции в целях обеспечения полного цикла основных и сопутствующих потоков, сквозной оптимизации ресурсных возможностей участников кластера.

Структура логистического кластера формируется организациями, объединенными едиными материальными, информационными и финансовыми потоками.

Можно сказать, что логистический кластер консолидирует субъекты рынка, формирующие, преобразующие и потребляющие материальные потоки: товаропроизводителей, потребителей и посредников; транспортные и экспедиторские компании, складские комплексы, терминалы и распределительные центры; органы государственного (федерального, регионального) управления; организации, оказывающие сопряженные услуги. Приведенный укрупненный состав достаточно типичен для основных форм кластерных образований.

По географическому признаку выделяются: локальные кластеры; региональные кластеры; национальные кластеры и международные кластеры. По степени устойчивости кластеры могут быть стагнирующими, устойчивыми и растущими. По стадиям развития различаются: перспективные (прекластеры); зарождающиеся кластеры, развивающиеся кластеры; зрелые кластеры; трансформирующиеся кластеры.

Развитие транспортно-логистических кластеров способствует эффективному решению целого ряда задач оптимизации товародвижения, включая такие как: обеспечение рационального построения транспортно-экспедиторских и терминально-складских комплексов; рационализация процессов грузоперевозок с участием нескольких видов транспорта; формирование системы оперативного взаимодействия, планирования, координации и диспетчерского регулирования в транспортных узлах и обеспечение оптимального сервисного обслуживания товаропотоков; развитие логистической информационной системы, обеспечивающей эффективный обмен информацией между участниками кластера.

Как специфическая организационная форма транспортно-логистический кластер создается в целях повышения эффективности управления технологическими цепочками перемещения грузопотоков от поставщиков сырья, производственных структур до потребителей, взаимодействующих в рамках единого потокового процесса, способствуя развитию и росту логистического потенциала определенной территории.

Транспортно-логистический кластер позволяет: развивать базовые терминально-логистические структурные элементы на основе формирования грузоперерабатывающих терминалов, терминально-складских комплексов многоцелевого назначения, предоставляющих всю совокупность складских таможенных и сопровождающих услуг; повышать конкурентоспособность транспортных коридоров; сокращать долю транспортных затрат в валовом внутреннем продукте; обеспечивать кооперацию и интеграцию малых и средних логистических организаций — транспортных, экспедиторских, складских и др. в общую логистическую систему; адаптировать внутренние структуры и внешние бизнес-связи к условиям неопределенности среды.

Важнейшими функциями руководства (стратегического ядра) кластерного образования должны быть: выбор логистической стратегии, организация ее разработки и координация работ по реализации с соответствующей оптимизацией оргструктуры.

Теоретически в общем виде любая система представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, функционирование которых регулируется определенными субъектами управления. Элементами системы внутрикластерных экономических отношений являются подсистемы планирования, контроля, стимулирования и экономической ответственности, определяющие имущественные, арендные, производственные, финансовые отношения между участниками кластера и их структурными подразделениями

— основными, вспомогательными, обслуживающими, управленческими.

Если действия различных участников кластера и их служб не объединены единой логистической стратегией обеспечения, может возникнуть эффект «лебедя, рака и щуки», когда отдельные звенья не осознают и не заинтересованы в реализации общих целей. Анализ практики и экспертные оценки показывают, что во многих интегрированных бизнес-образованиях неустойчивое экономическое положение является следствием вышеописанной ситуации.

Нужно заметить, что эффективность организационного обеспечения, базирующегося на единстве общей для всех участников кластера логистической стратегии, во многом зависит от оперативности взаимодействия между подразделениями и оптимизации внутрифирменного документооборота. С учетом этих обстоятельств и на основе анализа хозяйственной практики целесообразной, например, представляется замена внутрикластерной переписки на более оперативные и рациональные логистические формы взаимодействия.

Важнейшей задачей системы логистического управления транспортно-экспедиторской деятельностью в условиях кластера является повышение эффективности самого внутрикластерного организационно-экономического механизма, т. е. саморазвитие. При этом критерием оценки системы управления наряду с показателями эффективности транспортно-экспедиторских и сопряженных с ними работ может выступать быстрота и обоснованность принимаемых решений. Алгоритм принятия управленческого решения представлен на рис. 1.

Эффективность принятия логистических внутрикластерных управленческих решений должна обеспечиваться по всей технологической цепочке транспортно-экспедиторских работ в системе взаимодействия с хозяйственными партнерами.

В целях повышения эффективности функционирования кластерного образования транспортной сферы необходимо активное использование возможностей инновационного менеджмента как инструмента логистизации всех сопряженных бизнес-процессов. Инновационный менеджмент в сфере транспортно-экспедиторских услуг можно рассматривать как элемент стратегического управления развитием кластера на основе планомерной реализации нововведений технико-технологического, проектно-конструкторского и организационно-экономического характера.

К условиям эффективной инновационной деятельности могут быть отнесены: целенаправленность и приоритетность; системность и комплексность; обеспеченность необходимыми ресурсами; согласованность и поэтапная своевременность. Среди основных этапов управления инновациями в рассматриваемой области, на наш взгляд, следует выделить: поиск, отбор и систематизацию новых идей и решений; определение возможностей, затрат и результатов практической реализации новаций; разработку детализированной программы реализации; организацию практического воплощения идеи; контроль

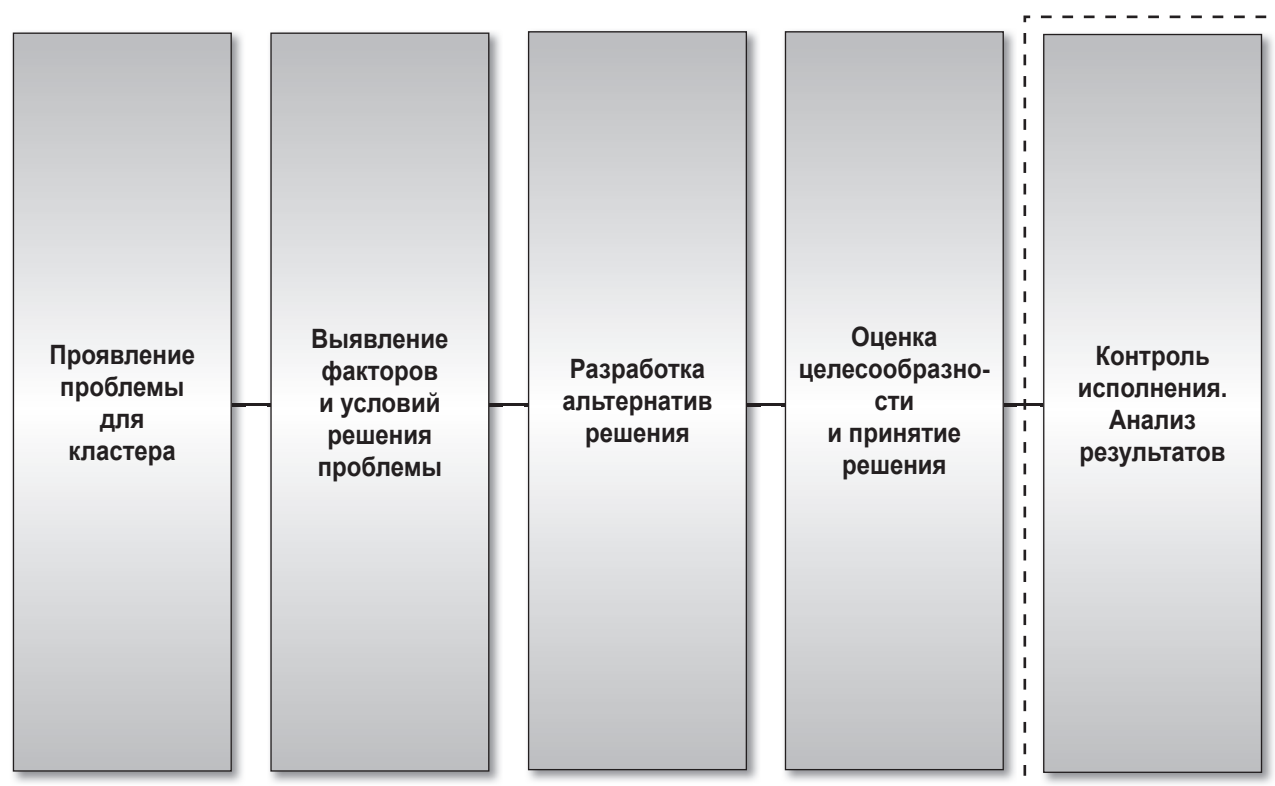


Рис. 1. Схема процесса принятия управленческих решений

за ходом реализации, анализ результатов и корректировку хозяйственного поведения участников кластера с учетом результатов нововведений.

Создание и функционирование гибкой и комплексной системы управления инновационными процессами, ориентированными на логистизацию транспортно-экспедиторской деятельности в условиях соответствующего кластера, на наш взгляд, должны предусматривать сквозной механизм регулирования инноваций от возникновения идеи до ее реализации. Подразделения, занимающиеся технической политикой и нововведениями, должны действовать строго согласованно на основе четкой логистической координации, осуществляемой специальным советом или рабочей группой.

Эти задачи может выполнять, например совет по инновациям и анализу перспектив развития, состоящий из специалистов — основных участников транспортно-логистического кластера.

Кластерные образования все активнее обращаются к методам управления, рассматривающего внезапные и резкие изменения во внешней среде, технологиях и конкуренции как реальность современной экономической жизни, требующей новых приемов логистического менеджмента. Соответственно меняются и структуры управления. Организационные механизмы кластеров сегодня активно приспосабливаются к выявлению новых проблем и выработке новых решений, разумеется, не забывая о контроле уже принятых.

При модернизации структуры управления конкретного транспортно-логистического кластера нужно учитывать,

что она должна отвечать ряду критериев. Оптимальной, видимо, можно считать структуру, которая будет закреплять логистически наиболее целесообразные связи и взаимосвязи ступеней управления, реализуемые в процессе воздействия на объект управления, и обеспечивать эффективность его функционирования.

Исходя из этого, можно определить некоторые критерии оптимума: наикратчайший путь от звена управляющей системы до управляемого (от источника команды до объекта управления); оптимальное число ступеней и звеньев; наименьшее число «входов» и «выходов» каждого звена; обеспечение реального участия всех звеньев в процессе управления; четкий состав видов работ по управлению; отсутствие дублирования.

Данные методические подходы обеспечивают логистическую консолидацию и оправданное сокращение бизнес-процессов.

При формировании кластерных структур существенное значение имеет комплексный анализ факторов, влияющих на проектируемый тип структуры. Все эти факторы можно сгруппировать на внутренние и внешние. При этом к внутренним можно отнести:

- *технические* (масштабы участников кластера, сложность технологических процессов и оборудования, уровень механизации и автоматизации бизнес-процессов, характер информационных потоков);

- *организационно-экономические* (характеристика связей между различными ступенями и звеньями управляющей системы, между объектом и субъектом управления, степень централизации функций,

эффективность внутриэкономических регуляторов и т. п.);

● социально-психологические (социальная структура и отношения в коллективе, характеристика психологического климата и т. д.).

К внешним факторам можно отнести структурообразующие связи и условия, включая региональные, межрегиональные и внешнеэкономические отношения (кооперация и размещение транспортных организаций и сопряженных с ними хозяйственных звеньев, система бизнес-партнерства, взаимодействие с органами государственного управления, климатические и природные условия и т. д.).

Наибольшее влияние на структуру управления оказывают функции управления, их состав, содержание и объем. В связи с изменяющимися условиями хозяйствования организаций транспортного комплекса, естественно, должна меняться совокупность выполняемых функций управления. Так, если сегодня на первый план вышли проблемы логистизации и финансов, необходимо развитие функций управления этим сектором хозяйствования с соответствующим совершенствованием звеньев кластера, выполняющих функции логистики, координации, финансового менеджмента и маркетинга.

Говоря об особенностях развития современной системы организации управления транспортно-экспедиторскими компаниями в условиях кластеров, нужно отметить безусловно полезный опыт модернизации управления в американских компаниях, где реорганизация рассматривается не как «пожарное» мероприятие, а как плановый постоянный процесс управляемого повышения конкурентоспособности компании (интегрированной бизнес-группы).

В американских бизнес-образованиях сложилась определенная система управления реорганизациями различного масштаба. Она обеспечивает, во-первых, достаточно плавный переход от старых методов управления к новым, а, во-вторых, способствует превращению последних в привычный элемент каждодневной работы персонала. Крупные перестройки управления проводятся обычно раз в пять лет, более мелкие — ежегодно, при этом далеко не все нововведения (различные информационные системы, процедуры планирования и т. п.) оказываются жизнеспособными.

В управлении реорганизациями можно выделить несколько характерных моментов. В их числе: предварительный анализ подготовленности компании к внедрению новых методов организации и управления; составление специальной целевой программы по перестройке; создание структуры руководства этой программы; формирование особых методов и форм контроля, позволяющих корректировать ход реорганизации.

Нужно отметить, что важным является не только определение, обладает ли бизнес-образование достаточными финансовыми, материальными и трудовыми ресурсами для нововведения, но и выявление основных организационных и психологических барьеров на его пути. В организационном плане препятствиями могут стать: конфликт между подразделениями (участниками

кластера); недостаточно развитая сеть коммуникаций между ними; слабая поддержка руководства; противоречие между сложившейся системой стимулирования и новыми требованиями к организации работы; наконец, бюрократическое сопротивление любым нововведениям, стремление сохранять сложившиеся отношения подчиненности.

Система взаимоотношений между участниками логистического кластера, являющаяся весьма сложной по своей природе, должна включать в себя организационный, экономический, правовой, информационно-коммуникативный, инновационный и прочие механизмы. В процессе формирования кластерных образований особое внимание необходимо уделять согласованию интересов его участников, ранжируя эти интересы и выявляя возможные сферы противоречий.

Транспортно-логистические кластеры должны формироваться с учетом конкретной социально-экономической ситуации, складывающейся на конкретной территории, а также перспектив ее развития. Необходим детализированный анализ существующих возможностей и ограничений при разработке механизмов функционирования данного кластера.

Следует подчеркнуть, что в создании и последующем развитии транспортно-логистических кластеров важную роль должны играть государственные структуры и научно-исследовательские организации, способствующие более точному определению стратегии развития кластера и его рационального состава.

Транспортно-логистический кластер обеспечивает связь между экономическими субъектами за счет перемещения грузопотоков во времени и пространстве. Перемещение потоков, разумеется, невозможно без развитых информационных коммуникаций. В этой связи принцип коммуникационного единства, предполагающий наличие единого информационного пространства, должен лежать в основе формирования транспортно-логистических кластеров.

Резюмируя данный материал, отметим, что определение возможностей и правовых основ построения кластера, уточнение его целей и задач, а также формирование направлений развития и оценку эффективности функционирования необходимо проводить как на уровне всего кластера, так и на уровне его конкретных участников.

Литература

1. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. — 3-е изд. — М.: Дело, 2005.
2. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
3. Прокофьева Т.А., Адамов Н.А. Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России: Монография. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011.
4. Россия в цифрах. 2011: Крат. стат. сб. /Росстат. — М., 2011.

Состояние строительного комплекса России сегодня

Мельцас Е.,

младший научный сотрудник, Институт ИТКОР

В статье проанализировано текущее состояние базы стройиндустрии, рассмотрены экономические факторы, ограничивающие активность строительных организаций.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, строительный комплекс, материалоемкость, жилищное строительство

State building complex of Russia today

Meltsas E.,

Junior Research Fellow, Institute of ITKOR

The article analyzes the current state of the database construction industry, examined the economic factors limiting the activity of construction organizations.

Keywords: financial stability, building complex, materials, housing

Первоначальное представление об уровне развития любого государства оценивается по его архитектурно-строительному комплексу: состояние зданий и возведенных сооружений, качество дорожно-транспортного комплекса, то есть подсознательно первоначальное представление о финансовом положении в любой стране формирует строительная отрасль, развитие которой оказывает большое влияние на уровень жизни населения.

В Российской архитектурно-строительной энциклопедии определено, что «строительный комплекс» представляет собой «совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующуюся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата».

«Строительство является важнейшей отраслью национальной экономики, основная задача которой заключается в создании новых, реконструкции, расширении, модернизации, техническом перевооружении и

капитальном ремонте действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Строительство характеризуется высокой материалоемкостью: для получения конечной продукции строительные предприятия получают строительные материалы от более 70 отраслей экономики. В строительстве потребляются 57,3% продукции промышленности строительных материалов, 10,7% — продукции черной металлургии, 9,2% — лесной и деревообрабатывающей промышленности, 5,3% — продукции машиностроения»¹.

«Текущее состояние базы стройиндустрии, стройматериалов и в целом низкие темпы строительства не могут обеспечить динамичное развитие отрасли. Как и до кризиса, строительная отрасль испытывает огромный дефицит стройматериалов, которые невозможно заменить импортом. Это отставание скажется на решении задач руководства страны по увеличению объемов

¹ Погодина Т.В., Задорова Т.В. Оценка финансового потенциала предприятий строительного кластера // Бухучет в строительных организациях. — 2010. — № 4. — С. 44.

Таблица 1

**Оценка экономической ситуации в строительстве³
(в процентах от числа обследованных организаций)**

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Оценка экономической ситуации:							
ниже нормального уровня	32	15	15	11	9	28	24
нормальный уровень	65	77	75	76	77	68	71
выше нормального уровня	3	8	10	13	14	4	6

строительства жилья и реализации крупных инфраструктурных проектов»².

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики (Российский статистический ежегодник — 2011 г.), общую экономическую ситуацию в строительстве нельзя оценить как благоприятную, поскольку нормальный уровень 2012 г. от числа обследованных организаций не достигает уровня докризисного периода — 2005 г., когда о финансово-экономическом кризисе еще не было речи.

Если анализировать объемы жилищного строительства, то, по данным информационного агентства «Интерфакс», «среди субъектов Российской Федерации наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области, где введено 13,2% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом, Краснодарском крае — 5,9%, Санкт-Петербурге — 4,3%, Республике Татарстан — 3,8%, Республике Башкортостан — 3,4%, Тюменской области — 3,3%, Ростовской области — 3,0%, Москве и Свердловской области — по 2,9%, Нижегородской и Новосибирской областях — по 2,4%. В этих субъектах РФ построено чуть меньше половины введенной общей площади жилья в России»⁴.

Из этого следует, что строительство в Москве (исключая Московскую область) происходит более медленными темпами, чем в ряде регионов России.

Причинами, вызвавшими замедленную тенденцию в строительной сфере столицы, является не только ограничение Московского региона по площади. Вопрос о решении данной задачи был представлен на обсуждении в прошлом 2011 г., когда было принято решение о расширении границ столицы «и создании столичного федерального округа, выходящего за традиционные границы столицы»,⁵ что, как известно, не прибегая к деятельности строительных организаций, то есть непосредственно без осуществления строительных работ, выполнить невозможно. Так, «по сло-

вам градоначальника, новый район Москвы позволит снизить плотность населения столицы в два раза. В новом районе будет вестись «административное, деловое строительство, строительство образовательных учреждений и жилья»⁶.

Главными экономическими «факторами, ограничивающими активность строительных организаций в Московском регионе, являются неплатежеспособность заказчиков, высокий уровень налогов, низкая квалификация рабочих, высокий процент коммерческого кредита, незащищенность малого бизнеса от действия меняющегося законодательства».

Согласно таблице 2 следует, что на данный момент наиболее быстрыми темпами (исключая Московскую область) развивается строительная отрасль в Краснодарском крае, и связан был данный подъем жилищного строительства с подготовкой к Олимпийским играм в Сочи, а если быть точнее, с проведением строительных работ в данном регионе Российской Федерации, поскольку жилищное строительство выступает следствием строительства олимпийских объектов.

Таким образом, в зависимости от того на каком уровне оценивается финансовая устойчивость строительного комплекса как отдельного региона, так и страны в целом, во многом определяется качество жизни граждан конкретного государства, а стабильность в строительной сфере деятельности свидетельствует не только о развитии экономического потенциала страны, но и о повышении уровня жизни населения.

Литература

1. Адамов Н.А. Особенности лизинга как метода финансирования жилищного строительства // РИСК. — 2012. — № 1.
2. Адамов Н.А., Слуцкер А.И. Источники финансового обеспечения жилищного строительства в современных условиях // Бухучет в строительных организациях. — 2012. — № 2.

² <http://www.rg.ru/2012/01/31/koshman.html>.

³ http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d4/16-13.htm

⁴ <http://www.interfax.ru/realty/>

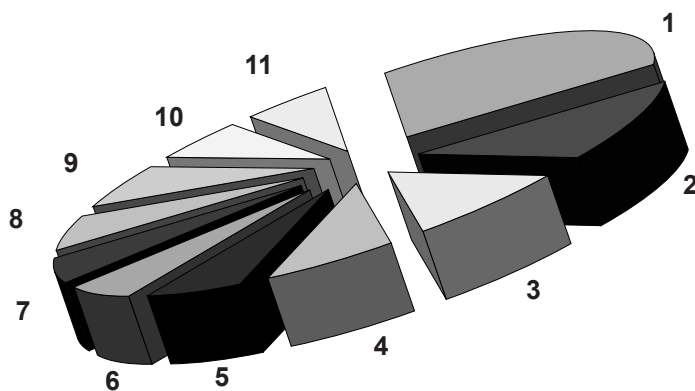
⁵ <http://top.rbc.ru/politics/>

⁶ <http://top.rbc.ru/politics/>

Таблица 2

Объемы жилищного строительства (региональное разделение), по данным «Интерфакс»

№ п/п	Область РФ, города федерального значения	Объемы строительства, %
1	Московская область	13,20
2	Краснодарский край	5,9
3	Санкт-Петербург	4,30
4	Республике Татарстан	3,80
5	Республике Башкортостан	3,40
6	Тюменская область	3,3
7	Ростовская область	3,00
8	Москва	2,90
9	Свердловская область	2,90
10	Нижегородская область	2,4
11	Новосибирская область	2,4



3. Литвинова Е.М. Оценка делового риска проводимого форсайт-исследования в строительной организации г. Москвы // Финансовая жизнь. — 2010. — № 2. — С. 37.

4. Мельцас Е.О. Методика прогнозирования финансовой устойчивости интегрированных предпринимательских структур // Финансовая жизнь. — 2011. — № 3. — С. 54—56.

5. Погодина Т.В., Задорова Т.В. Оценка финансового потенциала предприятий строительного кластера // Бухучет в строительных организациях. — 2010. — № 4. — С. 44.

6. <http://top.rbc.ru/politics/>.

7. <http://www.rg.ru/2012/01/31/koshman.html>.

8. http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/IssWWW.exe/Stg/d4/16-13.htm.

Макрологистическая поддержка развития ИСК

Кеменов А.,

к.э.н., докторант, Институт ИТКОР

Рассматриваются теоретические основы и меры структурного регулирования и модернизации строительной отрасли в современных условиях, опирающиеся на механизм и систему регуляторов и инструментов, включающие инвестиционные, финансово-ценовые, нормативно-правовые и другие механизмы.

Ключевые слова: инновационная деятельность, строительный комплекс, информационные процессы, макрорегулирование.

Makrologistics support of IBC

Kemenov A.,

Ph.D., Institute ITKOR

The theoretical basis and measures of structural adjustment and modernization of the construction industry in today's conditions are being considered, based on the mechanism and system of controls and instruments, including investment, finance and pricing, regulatory, and others.

Keywords: Innovation activities, construction sector, information processes, micro-regulation.

Одной из главных задач инвестиционно-строительного комплекса на нынешнем этапе развития экономики России является модернизация взаимоотношений его участников на основе внедрения инновационных технологий проектирования и строительства, создания и использования новых конструкционных материалов. В этом заключается главное направление снижения сроков и затрат на реализацию различного рода крупных инвестиционных проектов.

Разработка и внедрение инноваций под силу только крупным объединениям предприятий строительного комплекса. Такими объединениями являются региональные ассоциации (в т. ч. и СРО), формирующиеся региональные кластерные образования и крупные хозяйственные структуры корпоративного типа. Именно на них надо делать ставку в вопросах повышения эффективности отечественного инвестиционно-строительного комплекса.

В течение последних десятилетий в экономике России наблюдается процесс структуризации больших групп предприятий инвестиционно-строительного комплекса в конгломераты, связанные единой логистической системой. Такие конгломераты получили название корпораций или финансово-промышленных групп.

Логистика таких корпораций носит в основном информационный характер. Чем выше уровень логистической системы, тем больше информационных потоков и меньше материальных. Логистическая система корпораций представляет собой систему управления, построенную таким образом, что каждый уровень оперирует только той информацией, которая ему необходима. Такие объединения являются частью макрологистической системы управления материальным потоком, охватывающим предприятия и организации промышленности, посреднические, торговые и транспортные организации различных ведомств, расположенных в регионах страны.

Саморегулирование позволяет снизить административную нагрузку и одновременно повысить стандарты качества в отрасли. Это действительно очень важный институт, он только становится в нашей стране, нам важно избежать «болезней роста», не дискредитировать институт в глазах профессионалов и общественности неосторожными шагами. Саморегулирование должно прийти в те сферы, где действительно востребовано, где этот механизм будет работать лучше прямого госрегулирования.

В условиях экономической интеграции усиливаются требования пропорциональности и согласованности единого экономического пространства, что, в свою очередь, повышает регулируемую роль государства. Экономика не может полагаться только на внутренние силы рыночного механизма и автоматически поддерживать воспроизводственный процесс, необходимо его государственное регулирование. В научной литературе проблемы государственного регулирования дискутируются до сих пор.

При всех их разногласиях по поводу конкретных рецептов государственного регулирования экономики из этих позиций исходят многие современные школы западной экономической науки (институционализм, неолиберализм и другие). Так, монетаристы, отдавая должное частной инициативе и свободному рынку, в целом выступали за регулирование рынка.

Это прежде всего касалось тех сфер, где рынок действует в ограниченных масштабах, или там, где его действия затрагивают интересы членов общества, участвующих в таких общественных отношениях, которые рынок непосредственно не регулирует. Хотя и в этом случае дополнительными регуляторами должны выступать не столько административные, сколько экономические методы: цены, налоги, кредитно-денежные отношения. Даже такой яркий приверженец либерального рынка как М.Фридмен не отрицал того, что государство должно осуществлять регулирование рынка ценных бумаг и банковской сферы¹.

Последний мировой финансовый кризис нашего времени показал необходимость регулирования не только финансовой сферы или сферы вторичных отношений, но, прежде всего, ее основы — функционирования производственного капитала. Важно не только оживить производство, но и поддерживать необходимые народнохозяйственные пропорции, способствовать своевременному разрешению (движению) объективных экономических противоречий. При этом деятельность государства должна быть направлена не против конкуренции и рынка, а, напротив, на поощрение конкуренции и создание эффективных рыночных институтов, расширение экономической свободы, направленной в общенациональное русло экономического и социального прогресса.

Инновационная деятельность в различных секторах экономики является наиболее важным фактором экономического роста. Тем не менее для наиболее успешного протекания инвестиционных процессов от государства, региональных властей, отдельных предприятий, частных лиц требуется мобилизация материальных, кадровых, финансовых, информационных, управленческих, правовых и иных ресурсов.

Взаимосвязь инвестиционной деятельности и научно-технического прогресса имеет несколько аспектов. Важнейшим из них является рассмотрение инвестиций в качестве своеобразного катализатора научных исследований, что особенно важно в условиях превращения науки в непосредственную производительную силу

общества. В этой связи должна быть сформирована модель финансирования экономического роста на основе инноваций, создающая возможность развития реального сектора экономики на базе последних достижений НТП и формирования оптимальной структуры общественного производства².

Инновационная деятельность — двигатель экономического прогресса, катализатор экономического роста и развития. Как пишет Л.А. Кузьмина, на первое место сегодня вышел фактор роста эффективности ресурсов и предпринимательства на базе НИОКР и инноваций, что обусловило формирование концепций инновационного типа экономического роста. Этот тип роста, к которому перешли развитые страны, базируется не на производстве и потреблении материальных благ, а продуктов высоких технологий. Это означает, что данный тип роста определяется степенью потребления технологической информации. Основными источниками такого экономического роста являются инновации и накопление человеческого капитала³.

Ключевой вопрос инновационного развития — обновление основного капитала. Однако кризис 1990-х гг. прервал этот процесс, который в советской экономике непрерывно протекал и в годы так называемого застоя. Даже в последней пятилетке 1986—1990 гг. ввод в действие основных фондов составил 4,2% годового прироста. В 1991—1995 гг. он сокращался в среднем на 20,5% в год, а в следующем пятилетии — на 1,5%. Только затем начался положительный рост этого показателя (12% в период 2001—2005 гг.).

Такую же динамику показывают и инвестиции в основной капитал, служащий источником расширения и обновления на инновационной основе. Между ними существует близкая, почти прямая корреляционная связь, удлиняющаяся в зависимости от времени, характера инвестиций и эффективности их использования. До 1990 г. вложения в основной капитал росли, с 1991 г. стали резко падать (-22,1%), а в 2001—2005 гг. снова увеличиваться. В 2006 г. ввод в действие основных фондов превысил уровень предшествующего года уже на 16,1%, а инвестиции выросли на 13,7%.

Сегодняшней России просто необходимо инновационное обновление капитала ныне, по различным оценкам, в обновлении нуждается от 50 до 80% (по разным отраслям) основного капитала. Теоретически обновление действующего и расширение основного капитала может происходить и на прежнем материально-техническом уровне, снижая свою конкурентоспособность на мировом рынке. Что и происходит в данный момент. В основном из-за того, что многие промышленные предприятия лишились притока инноваций и научной поддержки. Вследствие этого увеличивается технологическое отставание от зарубежных конкурентов.

Особенности реформирования инвестиционно-строительного комплекса страны связаны в первую очередь с

¹ Фридмен М. Основы монетаризма / М.Фридмен; пер. с англ. — М.: Теис, 2002.

² Филатов Ю.Н. Развитие инновационной составляющей инвестиционной деятельности / Ю.Н. Филатов // Вестник ТГУС. — 2008. — Серия «Экономика». Выпуск 3.

³ Кузьмина Л.А. Инновационный процесс и качество экономического роста / Л.А. Кузьмина // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. — 2010. — № 4. — С. 381.

Таблица 1

Инструменты государственного регулирования инвестиционной деятельности⁵

Правовые	Административные	Экономические		
		ативно-структурные	бюджетно-налоговые	денежно-кредитные
Меры создания благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности				
Защита интересов инвесторов	Проведение переоценки основных фондов в соответствии с темпами инфляции	Предоставление льготных условий пользования землей	Совершенствование системы налогов, механизма начисления амортизации	Расширение возможностей использования залогов при осуществлении кредитования
	Принятие антимонопольных мер		Установление специальных налоговых режимов	
Прямое государственное участие в инвестиционной деятельности				
Разработка и утверждение норм	Проведение экспертизы инвестиционных проектов	Финансирование инвестиционных проектов		Выпуск облигационных и целевых займов
	Защита организаций от поставок устаревших технологий и др.	Формирование перечня строек и финансирование из бюджета		
	Вовлечение в инвестиционный процесс приостановленных и законсервированных строек и объектов, находящихся в государственной собственности	Размещение средств бюджета для финансирования инвестиционных проектов		
		Предоставление концессий по итогам торгов		

сильнейшей неравномерностью развития регионов РФ, а следовательно, с региональной спецификой управления и установлением отношений между федеральным центром и регионами.

В существующих условиях хозяйствования в России состояние инвестиционно-строительного комплекса оказывает серьезное влияние на работоспособность всех сфер экономики и жизнедеятельность населения, социально-экономическое развитие региона. В настоящее время управление строительством в России рассматривается не как иерархическая структура взаимоподчиняющихся организаций отрасли строительства, а как система управления инвестиционно-строительной деятельностью при регулирующей роли этой деятельности со стороны государственных органов управления.

Государственное регулирование инвестиционно-строительной деятельности — специфическая функция

управления, призванная объединить государственные (общественные) и частные интересы для формирования рациональных крупных пропорций (соотношений) в национальной экономике между потреблением, накоплением и инвестированием на основе прогнозирования, стратегического планирования, бюджетного финансирования, налогообложения и других мер государственного воздействия на рынки инвестиций, подрядных работ, недвижимости.

В отечественной экономической литературе⁴ принято выделять две группы методов, при помощи которых государство регулирует инвестиционную деятельность: методы прямого и косвенного воздействия. Все формы

⁴ Дерябина Я. Системный анализ государственного управления инвестиционной сферой // Инвестиции в России. — 2003. — № 9. — С. 11—21.

⁵ Евдокимова К.В., Савельева И.П. Экономические проблемы регионов / Проблемы современной экономики. — № 3 (19). — 2006.

государственного воздействия на инвестиционные процессы в соответствии с Законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» подразделяются на три блока: правовой, административный и экономический (таблица 1). Как показывает анализ⁶, правительства развитых стран опираются преимущественно на рычаги косвенного регулирования (налоговая, амортизационная, кредитно-финансовая политика). Государство, влияя на инвестиционный климат через налоги на прибыль, финансово-кредитные механизмы и амортизационную политику, определяет тем самым правила игры на рынке капиталовложений для различных видов предпринимательства.

В российской экономике наблюдается недостаток инвестиций, поэтому одной из важнейших целей инвестиционной политики является поиск дополнительных источников и резервов инвестиционных ресурсов, а также создание новых источников инвестиций.

Регулирующие функции государства в развитии инвестиционно-строительного комплекса играют важную роль в решении проблемы повышения эффективности. В качестве субъекта управления — государственных органов управления инвестициями и строительством — рассматриваются следующие инстанции:

- органы общего управления инвестиционно-строительной деятельностью: законодательные органы государства (Государственная Дума, Совет Федерации, парламенты субъектов РФ); федеральные органы исполнительной власти и их территориальные структуры (Правительство РФ и правительства ее субъектов); судебные органы государства (арбитражные суды);

- органы непосредственного управления инвестиционно-строительной деятельностью (Министерство экономического развития, Министерство финансов, Банк России, Министерство промышленности и торговли, Министерство регионального развития, Росстрой);

- органы опосредованного управления инвестиционно-строительной деятельностью (Министерство имущественных отношений, Министерство иностранных дел, Федеральная антимонопольная служба, другие отраслевые министерства и их территориальные структуры, Федеральное казначейство и его территориальные структуры, государственные и региональные внебюджетные фонды и др.);

- функциональные органы инвестиционно-финансовой инфраструктуры, созданные с участием государства (государственные инвестиционные фонды, государственные инвестиционные и страховые компании, государственные специализированные инвестиционные и коммерческие банки, инвестиционные агентства и др.).

Проведение структурного регулирования и модернизации строительной отрасли в условиях рыночной экономики должно опираться на механизм и систему регуляторов и инструментов, включающую инвестиционные, финансово-ценовые, нормативно-правовые и другие.

К инструментам инвестиционного регулирования относятся: стимулирование спроса на инвестиции государства, бизнеса всех видов, домашних хозяйств, разработка направлений льготного кредитования и налогообложения, а также применения процедуры ускоренной амортизации, в том числе в отраслях строительно-промышленного бизнеса. К этому спектру инструментов относится также защита на государственном уровне прав и интересов кредиторов и инвесторов, усиление контроля акционеров за деятельностью субъектов строительно-промышленного бизнеса.

Финансово-ценовые регуляторы включают: ценовой контроль государства, индексацию цен, формирование индексов-дефляторов на строительно-монтажные работы, строительные материалы и строительную технику, финансовые субсидии.

Новой системой ценообразования в Российской Федерации предусмотрено формирование на федеральном уровне государственных элементарных сметных норм, которые достаточны для разработки и внедрения новых сметных нормативов на территориальном и отраслевом уровнях, по согласованию с Росстроем. Разработка этих нормативов осуществляется межведомственными комиссиями, в основном силами региональных центров по ценообразованию в строительстве, находящимися в ведении администраций субъектов Российской Федерации.

Нормативно-правовые регуляторы обеспечивают государственный контроль через систему строительных норм, лицензирование, стандартизацию и сертификацию продукции на всех этапах строительства.

Для решения указанных задач действующим законодательством о техническом регулировании предусмотрено:

- обязательные технические нормы устанавливаются только техническими регламентами, принимаемыми федеральными законами и международными договорами, а при необходимости на срок до принятия соответствующего регламента федеральным законом — Указами Президента Российской Федерации и постановлениями Правительства Российской Федерации;

- федеральные органы исполнительной власти в сфере технического регулирования издают нормативные акты только рекомендательного характера. Вместо обязательных государственных стандартов должны утверждаться национальные стандарты рекомендательного характера;

- в качестве обязательных устанавливаются нормы, обеспечивающие безопасность жизни и здоровья людей, а также окружающей среды и защиту имущества;

- технические регламенты должны охватывать полные перечни продукции и процессов, к которым предъявлены обязательные требования по безопасности, в том числе к застройке, возводимым зданиям и сооружениям, строительным процессам, материалам, изделиям и оборудованию;

- устанавливать на добровольной основе нормы

⁶ Духаев А.Д. Совершенствование методов государственного регулирования структурно-инвестиционных процессов // Финансы и кредит. — 2005. — № 14. — С. 60—65.

рекомендательного характера по вопросам создания условий жизнедеятельности населения, таких как качество строительства, эксплуатационная пригодность и долговечность зданий и сооружений, энергосбережение;

■ сохранить территориальные строительные нормы, устанавливающие обязательные требования по строительству на территориях соответствующих субъектов Российской Федерации.

Ослабление государственного регулирования по этим важнейшим направлениям привело к ухудшению качества строительной продукции, необоснованным градостроительным решениям, снижению безопасности эксплуатации объектов.

Для устранения этих негативных тенденций необходимо:

■ создать всероссийскую информационно-справочную систему строительных инноваций «Банк инновационных проектов в строительной отрасли». Наиболее востребованными должны стать технологии и строительные материалы, связанные с энергосбережением, использованием вторичного сырья и техногенных отходов. Сегодня результаты научных исследований в большинстве случаев не являются коммерческим продуктом, готовым для внедрения в производство и дальнейшей эффективной реализации. Для любого инновационного материала надо создавать новый рынок, и это самая важная задача и для разработчиков материалов, и для строительной отрасли в целом;

■ при лицензировании проектирования, строительства и инженерных изысканий первоочередное внимание уделить обеспечению эффективного взаимодействия с органами Госархстройнадзора, Главгосэкспертизы, Жилищной инспекции, другими контрольными и надзорными органами при осуществлении комплексных проверок лицензиатов;

■ в перечень лицензируемых видов деятельности внести разработку градостроительной документации и эксплуатации инженерной инфраструктуры городов и других поселений, непосредственно связанных с обеспечением безопасности проживания населения;

■ ужесточить работы по проверке деятельности проектных, изыскательских и строительных организаций, осуществляющих лицензируемую деятельность в сложных условиях, в частности на территориях, подверженных затоплению и подтоплению, землетрясениям, оползням, карстам, селям, лавинам, цунами и др.;

■ при проведении экспертизы предпроектной и проектной документации особое внимание уделить вопросам экономической эффективности, рационального использования бюджетных средств, энергосбережения, внедрения прогрессивных технологий, конструкций и материалов;

■ сертификацию продукции строительного назначения осуществлять аккредитованными органами в обязательной форме подтверждения соответствия по номенклатуре материалов, изделий и конструкций, от которых зависит безопасность жизнедеятельности

людей и окружающей среды. Добровольное подтверждение соответствия производится в соответствующих организациях, работающих по собственным правилам;

■ обеспечить непрерывность государственного архитектурно-строительного надзора на всех стадиях строительства — от обоснования инвестиций до завершения эксплуатации объекта;

■ повысить эффективность регулирования имущественного потенциала комплекса в соответствии с интересами строительной отрасли и государства.

Основным механизмом реализации стратегии является комплекс мер по активизации инвестиционной деятельности в строительстве, включающий:

● концентрацию государственных инвестиций на объектах, обеспечивающих внедрение новых градостроительных принципов, архитектурно-строительных систем, технологических, объемно-планировочных и конструктивных решений;

● повышение уровня координации и качества управления инвестициями, реализуемыми в рамках адресной инвестиционной программы и федеральных целевых программ, направленных на повышение экономического благосостояния страны, конкурентоспособности строительной продукции;

● активное использование механизмов снижения инвестиционных рисков в наукоемкие и высокотехнологичные проекты за счет государственной поддержки заключительных стадий исследований и разработок и доведения их результатов до стадии коммерческого освоения;

● активизация развития инфраструктуры инвестиционного рынка (фондов венчурного финансирования, страховых агентств, специализированных информационных агентств и т.д.), формирование рынка инновационно ориентированных инвестиционных проектов;

● разработка механизмов участия государства в инвестиционных проектах нефинансовыми вложениями в виде объектов интеллектуальной собственности.

● активизацию деятельности государственных банков, государственных инвестиционных компаний по отбору и финансированию на возвратной основе инвестиционных проектов строительства;

● усиление инвестиционной направленности в деятельности рынка ценных бумаг в целях совершенствования механизма межотраслевого перелива капитала;

● совершенствование и расширение лизинговой деятельности;

● пересмотр существующих механизмов и принципов выделения государственных гарантий по инвестиционным кредитам.

Для поступательного наращивания инвестиционной активности с преобладанием в инвестициях инновационной составляющей необходимо соблюдение определенных условий внутрикомплексного характера.

К условиям внутрикомплексного характера относятся темпы роста и скорость обновления производственного,

научно-технического и трудового потенциала, масштабы производственного, жилищного и других видов строительства и промышленных отраслей комплекса.

Стимулирование инвестиций в основной капитал должно осуществляться за счет реализации следующих мероприятий:

■ разработка экономического механизма вовлечения в хозяйственный оборот объектов незавершенного строительства;

■ разработка и внедрение мероприятий по стимулированию вовлечения сбережений населения в инвестиционный процесс;

■ использование возможности некапиталоемкого роста за счет загрузки простаивающих производственных мощностей;

■ уменьшение числа посредников между инвесторами, производителями и потребителями строительной продукции;

■ усиление инновационной направленности инвестиционной деятельности;

■ совершенствование управления пакетами акций акционерных обществ;

■ повышение инвестиционной привлекательности предприятий на основе решения вопроса о собственности на землю под зданиями и сооружениями;

■ государственное регулирование амортизационной политики;

■ контроль и гибкое государственное регулирование импорта технологий, машин и оборудования при реализации инвестиционных проектов;

■ создание условий, способствующих использованию корпоративных облигаций в качестве источника привлечения инвестиций;

■ разработка и внедрение механизмов ипотечного жилищного кредитования.

Наряду с совершенствованием нормативно-правовой базы для развития ипотечного кредитования необходимо разработать комплекс организационных и финансовых мер, основными из которых являются:

■ создание государственной системы страхования ипотечных рисков в Российской Федерации для эффективной защиты участников ипотечного жилищного кредитования и обеспечение активного участия страховых компаний на инвестиционно-строительном и ипотечном рынках;

■ развитие инфраструктуры ипотечного жилищного кредитования — ипотечных агентств, кредитных бюро, регистрации и института оценки недвижимости, консультационных пунктов для населения и центров подготовки специалистов для организаций — профессиональных участников ипотечного рынка;

■ обеспечение темпов роста объемов жилищного строительства (до 15 процентов в год) за счет внедрения ипотечного жилищного кредитования и активизации инвестиционно-строительной деятельности;

■ повышение эффективности функционирования жилищных программ, финансируемых с использованием

бюджетных средств, путем формирования единого порядка их реализации, в том числе на основе создаваемой информационно-аналитической электронной системы мониторинга жилищного фонда, ипотечных жилищных кредитов и инвестиционно-строительной деятельности;

■ привлечение средств Пенсионного фонда Российской Федерации, а также внешних заимствований, обеспеченных гарантиями Российской Федерации и ипотечными активами;

■ разработка программы пропаганды и образования населения, разъяснения сути и задач жилищной политики, механизмов ипотечного жилищного кредитования (с привлечением средств массовой информации) в целях преодоления сложившихся стереотипов.

Таким образом, наряду с заметным ростом инвестиций в строительный комплекс также существуют и проблемы в различных областях данной сферы деятельности. И от того, насколько эффективно они будут решаться, зависит дальнейшее развитие экономики России.

Литература

1. Бекетов Н.В. Проблемы и перспективы инновационного развития экономики России / Бекетов Н.В. // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 2. — С. 26.
2. Донцов Л.В. Инвестиционная деятельность // Управление изменением. — 1999. — № 6. — С. 14—22.
3. Данилов Ю.Я. Преодолеть кризис в инвестиционном комплексе // Экономика строительства. — 1998. — № 1. — С. 3—16.
4. Дерябина Я. Системный анализ государственного управления инвестиционной сферой // Инвестиции в России. — 2003. — № 9. — С. 11—21.
5. Духаев А.Д. Совершенствование методов государственного регулирования структурно-инвестиционных процессов // Финансы и кредит. — 2005. — № 14. — С. 60—65.
6. Иванов А.В. Реформирование федеральных органов исполнительной власти и совершенствование государственного регулирования и управления строительной отраслью // Экономика строительства. — 2004. — № 10. — С. 2—8.
7. Карнаухов С.Б. Оценка эффективности создания макрологической системы // Российское предпринимательство. — 2003. — № 10 (46). — С. 97—100. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/7953/>.
8. Кузьмина Л.А. Инновационный процесс и качество экономического роста / Л.А. Кузьмина. // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. — 2010. — № 4. — С. 381.
9. Ясин Е.Г. Модернизация и общество [Текст]: докл. к VIII Междунар. науч. конф. «Модернизация экономики и общественное развитие», Москва, 3—5 апреля 2007 г. / Е.Г. Ясин; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007.
10. Россия в цифрах 2011. Краткий статистический сборник. — М.: Росстат, 2011.



XII Московский международный бизнес-форум TOP Marketing

60 примеров эффективной интеграции offline и online маркетинга

В Москве завершил работу XII бизнес-форум TOP Marketing. С 17 по 19 октября в отеле Holiday Inn Lesnaya собрались более 400 маркетологов, чтобы познакомиться друг с другом, обменяться текущим опытом и обсудить лучшие кейсы российских и зарубежных компаний.

Главной темой октябрьского TOP Marketing стала ИНТЕГРАЦИЯ ОФЛАЙНОВЫХ И ОНЛАЙНОВЫХ инструментов маркетинга, ведь, по мнению экспертов именно здесь сегодня проходит главный «шов» маркетинговой интеграции.

В программе Форума приняло участие около 60 маркетологов топ-уровня российских и глобальных компаний.

Мировой эксперт в вопросах брендинга Томас Гэд рассказал про динамику современного бренда и призвал как можно скорее переходить от транзакционного брендинга к брендингу отношений. Рэчел Вилкинсон, эксперт Британского Королевского Института Маркетинга CIM, за время своего выступления познакомила аудиторию с огромным количеством кейсов успешного маркетинга. Все они наглядно продемонстрировали важность интегрированного online/offline подхода к маркетингу, а также вовлечения потребителя в процесс общения с брендом и совместного создания ценностей.

На сессии, посвященной ритейлу, выступили руководители из e5.ru (X5 Retail Group) и МВидео. Они продемонстрировали реально работающие механизмы, позволяющие

маркетологу создавать единый опыт взаимодействия потребителя с брендом сети в offline и в online, где бы он ни находился и каким бы образом ни совершал заказ.

Третий день Форума TOP Marketing стал поистине уникальным событием. Впервые представители сразу всех крупнейших соцсетей и поисковиков, а также агентств, работающих с ними, собрались вместе и в течение одного дня рассказали, как маркетологу использовать эти сервисы в своей работе. FACEBOOK, ВКОНТАКТЕ, LIVEJOURNAL, GOOGLE, YOUTUBE, RUTUBE и другие – участники Форума услышали рассказ из первых уст.

Сергей Самородов, коммерческий директор холдинга SUP Media, владеющей блог-платформой LiveJournal, рассказал о секретах попадания в топ ЖЖ, промо-инструментах, а также о принципиальной разнице между продвижением в LiveJournal и в социальной сети. Наталья Мороз, CEO официального представителя Facebook в России, показала самые свежие данные по демографическому распределению российской аудитории FB и пролила свет на тонкости работы маркетолога с этой соцсетью. Также много интересного можно было почерпнуть из выступлений представителей Вконтакте, Google, RuTube и других докладчиков 3-го дня Форума.

По отзывам участников, XII форум TOP Marketing, как всегда, был очень полезен и дал им свежую информацию об эффективно работающих сегодня инструментах маркетинга.

До встречи в апреле 2013!



Мировой эксперт **Томас Гэд** (Швеция) впервые в Москве на Бизнес-Форуме TOP

Проект АТЭС «Обучение преподавателей по вопросам интеллектуальной собственности: управление и коммерциализация»

29—31 октября 2012 года преподаватели ФГБОУ ВПО «Российская государственная академия интеллектуальной собственности» (ФГБОУ ВПО РГАИС) и представители Роспатента провели в Бангкоке (Таиланд) специальный курс обучения для преподавателей из экономик Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

Основной целью проекта является экономическая интеграция экономик АТЭС посредством усиления наращивания потенциала в экономиках АТЭС в области управления и коммерциализации интеллектуальной собственности.

Преподавателями на семинаре были ведущие специалисты РГАИС: ректор РГАИС д.ю.н. И.А. Близнец, проректор по научной работе д.э.н. В.Р. Смирнова, директор института повышения квалификации и профессиональной переподготовки РГАИС д.с.н. М.Г. Иванова, доцент кафедры авторского права и частноправовых дисциплин РГАИС к.ю.н. Л.В. Цитович, руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности д.т.н. Б.П. Симонов и эксперты из США, Японии, Кореи.

В семинаре приняли участие 23 человека из различных экономик АТЭС: Индонезия, Япония, Республика Корея, Малайзия, Сингапур, Таиланд, США, Гонконг, Китайская Народная Республика, Мексика, Чили, Россия, Вьетнам.

Целями проекта по обучению преподавателей из экономик АТЭС являются:

- *Анализ существующих программ обучения и практики по управлению и коммерциализации интеллектуальной собственности, а также потребности экономик АТЭС;*



И.А. Близнец, ректор РГАИС, д.ю.н., проф.

- *Разработка на основе результатов анализа курса обучения для преподавателей;*
- *Проведение тренинга «Обучение преподавателей по вопросам интеллектуальной собственности: управление и коммерциализация»;*
- *Распространение результатов и выводов проекта, в частности курса обучения.*

На семинаре преподаватели из экономик АТЭС получили информацию о лучших практиках и рекомендациях по содержанию и методологии обучения управлению и коммерциализации интеллектуальной собственности.

На основе предложенного учебно-методического материала экономики АТЭС смогут разработать свои собственные учебные программы и учебные пособия.



Участники проекта

Состоялась первая практическая конференция, организованная региональной группой BVL в России

29 ноября 2012 года на территории складского комплекса «Северное Домодедово» при поддержке немецкого логистического сообщества BVL и отраслевого отделения по логистике «Деловой России» состоялась первая практическая конференция региональной группы BVL в России «Логистические решения для automotive, retail&DIY».



Томас Виммер, председатель совета директоров BVL

Принимающей стороной конференции выступила компания STSLogistics. На мероприятии присутствовало около 60 участников: руководители ведущих логистических компаний, члены Российского отделения BVL, представители отраслевого отделения по логистике «Деловой России».

Приветствие организаторам, гостям и участникам мероприятия направил председатель совета директоров BVL Томас Виммер, отметивший, что «миссия некоммерческого международного сообщества BVL — действовать в качестве нейтральной платформы для продвижения важности логистики и управления цепями поставок в промышленности, науке и общественной сфере, систематически разрабатывать методы и процессы для решения логистических задач на междисциплинарной основе, постоянно оптимизировать применение соответствующих решений».

Форум открыл сопредседатель российской региональной группы BVL Кирилл Власов. В своем выступлении он уделил особое внимание работе BVL, и в частности его региональной группы в России: «Наша задача — предложить участникам BVL практические знания и опыт решения логистических задач, как это делают лидеры рынка, предложить платформу для общения, возможности по поиску новых партнеров и успешного ведения бизнеса». По мнению Кирилла Власова, определяющую роль развития индустрии логистики будут играть современные технологии и IT-решения: «Появление IT-решений, совмещающих в себе коммуникативные возможности профессиональных

социальных сетей, электронных торговых площадок, TMS-решений, трейсинга грузов и другие дополнительные сервисы, как например, страхование, доступные с мобильных устройств, дает новые неограниченные возможности по оптимизации цепи поставок грузов».

Мероприятие стало площадкой для обсуждения вопросов, наиболее актуальных для решения логистических задач отраслей ритейл, автотранспорт и DIY (doityourself). Так, в ходе работы секции «Сектор ритейл & DIY» Максим Колчин (директор по операционной деятельности STSLogistics) рассказал о решении «Организация кросс-докинга для ритейла», включающем совмещение IT-платформ логистической компании и заказчика, автоматическую передачу заявок на подбор заказов со склада, формирование парка грузовиков на вывоз заказов и развозку их по дилерам и розничным точкам по территории России. Своим опытом «Электронная коммерция в Retail & DIY. Решения по доставке до двери потребителя (B2C логистика)» поделилась Любимова Татьяна (генеральный директор компании DHL GlobalMail).

Галина Гельфанд (директор по региональным продажам STSLogistics) открыла работу второй секции, рассказав о комплексных решениях для сектора automotive на примере комплексного логистического решения по обработке и дистрибуции запасных частей известного автомобильного бренда. «Для обеспечения гарантий доставки запасных частей и поддержания высокой репутации бренда заказчика мы приняли решение о приобретении нескольких грузовиков этой марки», — отметила Г. Гельфанд. Спикер компании KuhnleandNagel Паоло Мараски (Руководитель по складским операциям K&N) поделился принципом «одного окна» для решения задач логистики автомобильной промышленности.

Третья секция была посвящена внутриотраслевым вопросам. Даниил Рыбалко (руководитель рабочей группы FTL отраслевого отделения по логистике «Деловой



Логистический парк «Северное Домодедово»



Кирилл Власов,
сопредседатель российского отделения BVL

России») отметил, что важным результатом работы группы стала разработка универсального страхового решения для FTL, совмещающего надежность страхования грузов и удобство пользования страхованием ответственности. «Для логистических операторов класса А, удовлетворяющих требованиям по показателям качества и надежности работы, нам удалось добиться стоимости страхового продукта, в разы меньшей, чем просто страхование грузов», — отметил Даниил Рыбалко.



Татьяна Любимова,
генеральный директор компании DHL GlobalMail

Спикер привел список страховых компаний, приглашенных к тендеру, и показал лучшие предложения от компаний Generali, Гута, Ингосстрах, Ренессанс и других. Вторым результатом работы отраслевого отделения по логистике «Деловой России» стал анализ рынка TMS систем.

«Помимо дорогих решений уровня SAP и ORACLE на рынке присутствуют недорогие эффективные TMS решения по цене от 24 000 руб. за рабочее место и от 10 000 руб. за лицензию, которые могут позволить себе и небольшие компании, такие как «Первый бит», «Рарус», «Интерпрог», «Антор», Log4pro и другие, — сказал Даниил Рыбалко. Описывая тенденции развития IT-решений, Рыбалко назвал перспективные платформы с хранением данных «в облаке», совмещающие электронные



Участники конференции

платформы по поиску подрядчиков, TMS и другие сервисы», например Log4pro, Клуб Логистов, ИнфраНьюс и другие.

Подчеркивая особенности логистических комплексов на примере ПЛК «Северное Домодедово», Глеб Белавин (коммерческий директор Евразия М4) отметил возможность масштабируемости бизнеса в рамках одной логистической платформы. «При этом вопрос расширения бизнеса и переноса с одной площадки на другую, большего размера может быть решен в рамках одного ПЛК без существенных затрат на переезд», — отметил Глеб Белавин.

После небольшой кофе-паузы участники обменялись мнениями по обсужденным вопросам и предложенным решениям, подчеркнули важность конференции региональной группы BVL в России, ставшей площадкой для плодотворного диалога логистических компаний, перевозчиков и клиентов, налаживания деловых контактов и заключения рабочих договоренностей, которые в дальнейшем послужат оптимизации цепи поставок клиентских грузов.

Работа конференции продолжилась экскурсией на складскую платформу STS Logistics, где все решения были продемонстрированы на практике.



Экскурсия на терминал

Международная конференция «Россия и Казахстан: опыт экономического и научного сотрудничества, перспективы интеграции»

Президенты Владимир Путин и Нурсултан Назарбаев выступили 9 октября 2012 года с совместным заявлением, декларировав, в частности, взаимные обязательства России и Казахстана «беречь и укреплять вечную дружбу между двумя государствами — гарантию их национальной безопасности, политической стабильности, межнационального согласия и процветания». Данная встреча была приурочена к 20-летию подписания Договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Казахстан (25 мая 1992 года) и 20-летию установления дипотношений между двумя странами.

Стремясь к дальнейшему углублению стратегического партнерства и союзнических отношений по всему спектру двустороннего взаимодействия, главы двух государств дали поручение правительствам в течение 2013 года разработать и внести на подписание новый Договор о добрососедстве и союзничестве России и Казахстана в XXI веке, который позволит развивать всесторонние связи, добиваясь углубления евразийской экономической интеграции двух стран.

В свете данных событий с целью анализа опыта сотрудничества Российской Федерации и Республики Казахстан, разработки предложений и рекомендаций по эффективному развитию интеграционных процессов в рамках Единого экономического пространства Международного союза экономистов, Вольного экономического общества России, Посольство Республики Казахстан в Российской Федерации, Торговое представительство Республики Казахстан в Российской Федерации при поддержке Института нового индустриального развития 17 октября 2012 года провели международную конференцию «Россия и Казахстан: опыт экономического и научного сотрудничества, перспективы интеграции» в Каминном зале Дома экономиста в Москве.

Конференция была посвящена 20-летию подписания Договора о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Казахстан.

Ведущий конференции: Сорокин Дмитрий Евгеньевич — председатель Координационного совета Международного союза экономистов, член Президиума Вольного экономического общества России, председатель научно-практического совета ВЭО России, первый заместитель директора Института экономики РАН, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор.

Участники конференции: руководители Евразийской экономической комиссии, министерств и ведомств, регионов, финансовых организаций и высших учебных заведений, эксперты, представители государственных

структур, бизнес-сообщества Российской Федерации и Республики Казахстан.

В содержательном плане конференция продолжила тему, состоявшегося в минувшем году заседания круглого стола «Экономический рост России»: социально-экономические итоги посткризисного развития стран Таможенного союза» (30 марта 2011 года). Вектор дискуссии определен в высказывании Президента РФ В.В. Путина: «Создание Таможенного союза и Единого экономического пространства является важнейшим геополитическим событием на постсоветском пространстве, наш следующий шаг — запуск с 2015 года Евразийского экономического союза. Уверен, к России, Беларуси и Казахстану присоединятся и другие партнеры, заинтересованные в более продвинутом сотрудничестве».

Открыл конференцию **Красильников Виктор Наумович** — первый вице-президент Международного Союза экономистов, ВЭО России, генеральный директор Международного союза экономистов, первый вице-президент, академик Международной академии менеджмента, академик Российской академии естественных наук, доктор экономики и менеджмента, к.э.н., профессор. «Между Российской Федерацией и Республикой Казахстан наблюдается высокая динамика роста по всем направлениям стратегического партнерства, будь то политическое, торгово-экономическое или культурно-гуманитарное, а перспективы сотрудничества, развития интеграционного объединения, по мнению лидеров государств, должны стать лучшими на постсоветском пространстве», — отметил В.Н. Красильников.

С приветственным словом выступил Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Российской Федерации Галым Избасарович Оразбаков и озвучил инициативы, предложенные лидером Казахстана Нурсултаном Назарбаевым в отношении перспектив формирования и развития Единого экономического пространства. Господин Оразбаков напомнил о том, что Президент Казахстана Н. Назарбаев предвидел формирование Единого евразийского сообщества и Единого экономического пространства еще в далеком 1994 году. В этом можно видеть как политическую мудрость руководителя Казахстана, так и историческую предопределенность всего, что разумно, экономически выгодно и целесообразно. Г.И. Оразбаков подробно остановился на статистике внешнеторгового оборота между Россией и Казахстаном, подчеркнув, что его доля от всей торговли Казахстана с другими странами составляет 20%. На сегодняшний день Россия является ведущим торговым партнером Казахстана.

Ярким примером перспективного сотрудничества является масштабный совместный проект по выпуску автомобилей «Лада-Гранта», ориентированный на обеспечение спроса на автомобили от Казахстана и до Урала. В выступлении были также отмечены совместные проекты в области освоения космоса и нанотехнологий. Надо отметить, что речь Галыма Избасаровича была совершенно свободна от официоза, представляла собой обзор реально позитивных тенденций и фактов двустороннего сотрудничества, и стала удачным, конструктивным началом большого и интересного разговора.

Далее в дискуссии выступили:

Сулейменов Тимур Муратович — министр по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии. Тема доклада «Состояние и перспективы экономической интеграции в рамках Единого экономического пространства».

Как отметил Т.М. Сулейменов, экономическая интеграция Казахстана, Беларуси и России создает пример для развития объединяющих процессов в регионе. Однако страны существенно отстают от других интеграционных проектов, таких как ЕС, НАФТА, АТЭС, где доля взаимной торговли достигает 40—60%.

«У нас пока доля взаимной торговли составляет 15–20%. Мы не достигаем даже пятой части всего оборота товаров, — сказал он. — Аналогичная ситуация складывается в сферах обмена услуг и взаимных инвестиций».

Министр ЕЭК также отметил, что вопрос о создании единой валюты для Единого экономического пространства ставить на повестку еще довольно рано. Этому мешают незначительные денежные потоки между тремя странами. Сегодня взаимный оборот товаров составляет 24 млрд долларов США при ВВП Казахстана в 200 млрд долларов и в России — 2 трлн долларов.

«Фактически спрос со стороны хозяйствующих субъектов, банков и предприятий трех стран на единую расчетную единицу не столь значителен, — сказал Т.М. Сулейменов. — К этому вопросу надо подходить очень ответственно, не политизируя его, а основываясь только на экономических предпосылках».

Т.М. Сулейменов отметил, что в рамках Единого экономического пространства все еще действует большое количество изъятий, которые предстоит решить. Основная их часть приходится на банковскую сферу, рынок ценных бумаг и юридические услуги.

«Откровенно крупных проблем у нас нет, однако очень многое зависит от того, как государственные органы, национальные структуры, бизнес и научное сообщество будут реализовывать то, о чем мы договорились. Потому что никакая интеграция невозможна без исполнения своих обязательств и без взаимного доверия», — сказал Т.М. Сулейменов.

Большой интерес собравшихся вызвало выступление вице-президента ВЭО России, советника президента Российской Федерации, академика РАН, д.э.н., профессора **Глазьева Сергея Юрьевича**. Авторитетный экономист и политический деятель напомнил коллегам, что на путь построения Единого экономического пространства ушло 20 лет, новой его вехой будет 2015 год, в

соответствии с планом создания Евразийского экономического союза. Докладчик подчеркнул, что движение по этому пути было сложным, но именно Россия, Казахстан и Беларусь, в отличие от других стран, объединенных в СНГ, сумели как возродить собственные экономики, так и сохранить положительную динамику экономического сотрудничества друг с другом. Позицию Казахстана всегда отличала именно конструктивная воля. Сегодня Россия и Казахстан являются лидерами по росту ВВП на душу населения в постсоветском пространстве. По объему экономической активности наши страны находятся на устойчивой траектории роста.

Сергей Юрьевич рассказал, что 4 года назад в мире еще мало кто верил в возможность создания Таможенного союза. Но 9 июня 2009 года состоялось решающее заседание государственного совета лидеров России, Казахстана и Беларуси, на котором было принято решение о совместном движении к ВТО, что представляло собой мудрый и сильный ход в диалоге с Евросоюзом. По прогнозу на будущее прирост ВВП за счет интеграционного эффекта должен составить 15%. Но Единое экономическое пространство будет мощным, если будет реальное экономическое взаимодействие. И в этом плане предстоит еще многое сделать. Прежде всего требуется приведение в соответствие нормативно-правовой базы. Другая проблема — взаимодействие с бизнесом. На сегодня 85% крупного капитала РФ регистрируется в офшорах. Докладчик подчеркнул, что хотелось бы, чтобы бизнес поверил, что Таможенный союз создается не для бюрократов, а для бизнеса. В этой связи важно представителям бизнеса общаться не только через «начальников» крупных структур, но и иметь возможность взаимодействия в более широком формате.

С.Ю. Глазьев обратил внимание участников конференции на проблемы формирования Единого экономического пространства, а именно на проблему создания национальных судов и других органов государственной власти, на создание совместных производств, а также на то, что при построении Единого экономического пространства необходимо не только формирование общего рынка, но и консолидация и координация единых планов.

Сосковец Олег Николаевич, президент Российского союза товаропроизводителей отметил, что выигрыши от формирования Единого экономического пространства для бизнес-сообщества очевидны. Прежде всего, это улучшение условий работы на рынках стран-участниц. Снижаются риски ведения бизнеса в силу появления международных правовых гарантий. Создаются правовые условия для процессов укрупнения деловых структур в ходе слияний и поглощений.

Бодрунов Сергей Дмитриевич — вице-президент ВЭО России, президент Межрегиональной Санкт-Петербурга и Ленинградской области общественной организации ВЭО России, директор Института нового индустриального развития, советник губернатора Санкт-Петербурга по экономике и промышленной политике, первый вице-президент Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Санкт-Петербурга, академик Международной академии менеджмента и



Участники конференции

Санкт-Петербургской инженерной академии, д.э.н., профессор. Тема доклада «От Единого таможенного пространства к общему рынку России, Беларуси и Казахстана».

Сергей Дмитриевич сделал подробный и основательный доклад о формировании общего рынка России и Казахстана в отрасли машиностроения. В его докладе были озвучены разные этапы индустриализации — от царской России до недавних экономических реформ. В широкой исторической ретроспективе был дан обзор «судьбы» российского машиностроения. Сегодняшний день, с точки зрения ученого, характеризует «приход» на российский рынок всех мировых машиностроительных корпораций. Поиск альтернативы такому массированному импорту С.Д. Бодрунов считает важнейшей задачей. Однако импорт импорту рознь. Импорт самых передовых технологий в области машиностроения — единственный, который стоит дальновидно и оперативно наращивать.

Конкретным примером продиктованного самой жизнью сотрудничества для России и Казахстана С.Д. Бодрунов назвал уран. У Казахстана второе место в мире по запасам урана. Россия занимает первое место в мире по его конверсии. Вывод для перспективы сотрудничества очевиден. Докладчик остановился и на проблемном факторе. По его мнению, Россия и Казахстан не являются по-настоящему стратегическими партнерами до той поры, пока в доле их товарооборота преобладает сырьевая составляющая, а не продукция производства. Этот фактор диктует конкретные цели и задачи на перспективу.

Абишев Али Ажимович — ректор университета международного бизнеса, вице-президент Ассоциации вузов Республики Казахстан, д.э.н., профессор, академик Национальной инженерной академии, академик Российской академии гуманитарных наук. Тема доклада: «Опыт и перспективы сотрудничества Республики Казахстан и

Российской Федерации в сфере науки и высшего образования». Интеграция рынков труда и образовательных услуг в сфере высшего профессионального образования является одним из важных факторов при формировании Единого экономического пространства, подчеркнул в своем выступлении **А.А. Абишев**.

Докладчик инициировал обсуждение вопроса о необходимости синхронизации профессиональных образовательных программ и признания дипломов лучших вузов Российской Федерации и Республики Казахстан в обеих странах. Эту инициативу поддержал С.Ю. Глазьев и все участники конференции.

Козбаненко Виктор Анатольевич — ректор Государственного университета управления, д.ю.н., к. ист. н., профессор. Тема доклада «Опыт сотрудничества Государственного университета управления и Казахского экономического университета». Проблема образовательной интеграции чрезвычайно актуальна для современного этапа развития постсоветских государств. В настоящий момент интеграционные проекты в образовательной сфере с участием России и Казахстана развиваются и направлены на решение главной задачи — формирования Единого образовательного пространства, отмечает в своем выступлении В.А. Козбаненко.

Он особо подчеркнул необходимость планирования и стыковки потребностей работодателей с «предложением» для рынка труда, которое готовится в вузах. То, что выпускников вузов много, — не секрет, квалифицированных и реально нужных производству, востребованных специалистов мало. Такой дисбаланс требует продуманной системы планирования, выработки своего рода системы целевой, рациональной подготовки кадров с учетом реальных потребностей бизнеса и российской экономики в целом, исходя из запросов не только сегодняшнего, но и завтрашнего дня.

В.А. Козбаненко также отметил, что, хотя у Казахстана и России общая очень протяженная граница, но реальные возможности сотрудничества в сфере науки и образования в условиях нынешнего уровня развития информационных технологий поистине безграничны. Одно из конкретных направлений сотрудничества докладчик видит в совместной подготовке управленческих кадров новой генерации — такой запрос одинаково актуален и для России, и для Казахстана.

Каримсаков Мурат Ратович — председатель Исполнительного органа Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых». Тема доклада «Об опыте становления и результатах экономического развития суверенного Казахстана».

Мурат Ратович представил подробный отчет экономических показателей роста экономики Казахстана и, в частности отметил, что по оценкам компании «Эрнст энд Янг» и исследовательского центра Oxford Economics, из 25 самых динамичных экономик первого десятилетия XXI века Казахстан занимает третье место (после Китая и Катара). Более того, Казахстан вошел в лидирующую двадцатку стран мира, которые привлекли наибольший объем иностранных инвестиций.

Одним из значимых направлений в политике Правительства Республики Казахстан в укреплении экономического роста и увеличении торгово-экономических отношений являются интеграционные процессы, о чем свидетельствует создание Евразийского экономического клуба ученых и проведение ежегодного Астанинского экономического форума, инициированные Президентом Республики Казахстан и широко поддержанные российскими коллегами, в том числе МСЭ, ВЭО России.

Принимая во внимание российское председательство в G20, географическое положение и тесное социально-экономическое сотрудничество России и Казахстана, а также схожесть обсуждаемых тем на Всемирной антикризисной конференции и на саммите группы 20 в России, Казахстан как один из главных партнеров и член Единого экономического пространства предлагает совместное проведение Всемирной антикризисной конференции, отметил М.Р. Каримсаков.

В продолжение своего выступления М.Р. Каримсаков поздравил Глазьева Сергея Юрьевича и всю команду разработчиков исследовательского проекта «К устойчивому росту через справедливый мировой экономический порядок» в победе в номинации «Рекомендации для стран G20» в рамках коммуникативной площадки G-Global V Астанинского экономического форума и вручил почетный диплом от Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых».

Росляк Юрий Витальевич — вице-президент ВЭО России, президент ВЭО Москвы, заместитель председателя Комитета Совета Федерации Федерального Собрания РФ по экономической политике, предпринимательству и собственности, академик Международной академии менеджмента, заслуженный строитель РФ. В своем выступлении отметил необходимость синхронизации законодательств двух государств: России и Казахстана. Главным в его комментарии была мысль о том, что Российская Федерация пришла к пониманию необходимости закона о стратегическом планировании. Кроме того, Юрий Витальевич напомнил, о непреходящей ценности идеи кооперации и подчеркнул, что высокотехнологичную кооперацию предприятий требуется



Участники конференции

восстанавливать после распада СССР гораздо активнее. Так как современное высокотехнологичное производство может объединять деятельность до 1,5 тысячи предприятий, — за кооперацией не только прошлое, но и будущее.

Цаголов Георгий Николаевич — публицист, профессор Международного университета, академик РАЕН и Международной академии менеджмента, д.э.н. Тема доклада «Препятствуют ли евразийской интеграции различия экономических моделей стран-участниц?». Продолжая идеи Ю.В. Росляка, Г.Н. Цаголов отметил, что стратегическое планирование двух государств: России и Казахстана должно быть также единым и согласованным. В этом контексте был упомянут опыт «народного капитализма» Н. Назарбаева, который внимательно изучал экономический опыт Сингапура и ряда других стран. Докладчик также затронул тему спорной своевременности вступления России в ВТО и проблемы, связанные с сырьевой моделью российской экономики, препятствующие улучшению не только количественных, но и качественных показателей товарообмена.

Темирбулатов Алькен Оskarович — академик Академии естественных наук Республики Казахстан, д.э.н., профессор. Тема доклада «О целесообразности развития производственной кооперации между регионами Казахстана и России». С большой теплотой А.О. Темирбулатов призвал вспомнить имя и труды Александра Васильевича Чаянова. Отдав должное идеям кооперации и рассмотрев ее ресурс, применительно к перспективе развития Единого экономического пространства, Алькен Оskarович провел параллели между Россией и Казахстаном не только с исторической точки зрения, но и, цитируя классиков литературы, затронул общность национальных менталитетов и особенностей судеб русских и казахов в мировом сообществе.

Рузин Валерий Давыдович — президент Евразийской академии телевидения и радио, академик Международной Академии менеджмента, почетный кинематографист России, кандидат философских наук. Тема доклада «Евразийское культурно-информационное пространство. Необходимость информационного прорыва». В.Д. Рузин акцентировал внимание на том, что продвижение идеи созидания общего культурно-информационного пространства стран евразийского региона — это важный и необходимый фактор для формирования Единого экономического пространства между Россией и Казахстаном. Евразийская академия телевидения и Радио уже создала, действующие более 10 лет реальные механизмы и площадки для совместных культурных проектов. И сегодня эти творческие группы выступили за создание Евразийского союза и общей интернациональной медиасреды.

Лейтмотивом выступления было культурно-гуманитарное измерение интеграции. Валерий Давыдович привлек внимание к крайней европоцентричности российского эфира, и задал «риторически», но вполне практически-важный вопрос: «Где у нас мифология образа Евразийского союза?» Выступающий, представляющий на встрече медийное сообщество, подчеркнул, что, помимо прочих, имеется и еще одна важная задача на пути к интеграции — в художественных образах

преодолеть конфликтность прошлого и создать новую позитивную, объединяющую идею-образ. Он призвал от парадигмы информационного сопровождения интеграционного процесса перейти к парадигме информационного сотворчества.

Байзаков Сайлау Байзакович — научный руководитель Института экономических исследований при Министерстве экономического развития и торговли Республики Казахстан, член Координационного совета Международного союза экономистов, д.э.н., профессор — в своем докладе на тему «О пяти правилах, которые поддерживают экономический рост и стабильность» предложил собравшимся рассматривать в качестве основы всех стратегий не идею, а конкретное измерение, проиллюстрировав эту мысль слайдами и расчетами.

Далее в прениях выступили:

Филькевич Игорь Александрович — директор института международного интеграционного сотрудничества при Международном университете в г. Москве, д.э.н., профессор. Он подчеркнул, что, пока политическая основа является приоритетной для Таможенного союза, но бизнес должен иметь равные условия и возможности для развития, политическая воля должна быть дополнена экономической составляющей.

Алклычев Алклыч Магомедович — доктор экономических наук, профессор экономического факультета Дагестанского государственного университета — в своем комментарии затронул региональный аспект экономического сотрудничества с Казахстаном, и привлек внимание собравшихся к проекту по строительству канала «Евразия» от Каспия до Азова.

Рябоконе Сергей Владимирович — начальник отдела по работе с неправительственными организациями Департамента международных организаций МИДа России, опираясь на итоги многочисленных встреч и мероприятий, в которых участвовал в рамках направлений своей деятельности, подчеркнул, что интеграционное движение должно получить поддержку некоммерческих общественных организаций, способных быть для него и опорой, и ускорителем.

В торжественной обстановке Каминного зала Дома экономиста Галым Избасарович Оразбаков от Посольства Республики Казахстан в Российской Федерации вручил памятные подарки Международному союзу экономистов и ВЭО России.

Подводя итоги конференции, Д.Е. Сорокин отметил, что в интеграции постсоветского пространства и формировании Единого экономического пространства многое сделано и еще многое предстоит сделать, а вслед за успешной реализацией интеграционных инициатив в экономике и безопасности настанет черед прорывных проектов в образовательной и научной сферах.

Памятуя, что российские былинные дали и казахские степи — это великое по географической протяженности, исторической и культурной глубине пространство, — прошедшая конференция оказалась настолько объемной по содержанию, что можно с уверенностью сказать «продолжение следует...», обсуждение конкретных аспектов интеграции будет продолжено.



Приглашаем принять участие в Российском конкурсе «МЕНЕДЖЕР ГОДА — 2012»



Конкурс проводится Вольным экономическим обществом России и Международной академией менеджмента при поддержке Совета Федерации Федерального Собрания РФ с 1997 года.

Конкурс призван содействовать повышению эффективности управления предприятиями и организациями.

«Менеджер года» — это первый масштабный проект, направленный на выявление элиты управленческого корпуса России, распространение опыта эффективного руководства и повышение значимости роли менеджера в развитии экономики страны. Ежегодно в нем принимают участие около тысячи руководителей предприятий и организаций из большинства российских регионов.

К участию в конкурсе приглашаются руководители высшего звена предприятий, организаций различных отраслей и сфер деятельности, достигшие значительных результатов в области управления.

Председатель Оргкомитета Российского конкурса «Менеджер года» — президент Вольного экономического общества России, президент Международной академии менеджмента, д.э.н., академик РАЕН, профессор Г.Х. Попов.

Председатель жюри — советник Президента Российской Федерации, вице-президент Вольного экономического общества России, вице-президент Международной академии менеджмента, директор Института новой экономики Государственного университета управления, академик РАН, академик РАЕН, д.э.н., профессор **С.Ю. Глазьев**.

В жюри конкурса входят известные ученые, представители федеральных и региональных органов государственной власти, общественных объединений, руководители предприятий и организаций.

Церемония награждения победителей конкурса состоится 19 апреля 2013 года в Круглом зале ГК «Президент-Отель».

Стратегический информационный партнер проекта «Менеджер года» — еженедельник «Экономика и жизнь».

Информационные партнеры — Издательский дом «Экономическая газета», журнал «Менеджмент и бизнес-администрирование».

Более полную информацию о конкурсе вы можете получить на сайте Международной академии менеджмента (www.iam.org.ru)



Институт исследования
товародвижения и конъюнктуры
оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru



АНО «Академия
менеджмента и бизнес-
администрирования»
www.a-mba.ru

Международная программа
**«Создание предпринимательской культуры в вузе:
инновационные структуры, партнерство с индустрией,
коммерциализация исследований»**
(Лондон. Великобритания)

Обучение проходит в Лондонском университете.
Занятия ведут бизнес-тренеры и консультанты фирмы Synergy lab,
преподаватели ведущих вузов Лондона.

По окончании обучения выдается:

- Международный сертификат консалтинговой компании Synergy lab (г. Лондон)
- Сертификат института ИТКОР и АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования» (г. Москва)

Сроки поездки: с 30 марта по 6 апреля 2013 г.

Контакты: 8(499)152-72-33, 152-86-98,
shehovceva@itkor.ru
solovyeva@itkor.ru



XVI Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России»



Стартовал ежегодный XVI Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» для учащихся общеобразовательных и экономических школ, лицеев, гимназий и колледжей (9—11-е классы); студентов и слушателей высших учебных заведений России; научных сотрудников, аспирантов, соискателей научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений России в возрасте до 30 лет.

Конкурс организован Вольным экономическим обществом России и проводится при поддержке Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Издательского дома «Экономическая газета», Института экономики РАН. Всероссийский конкурс научных работ молодежи «Экономический рост России» успешно проводится ВЭО России на протяжении 16 лет. Церемонии награждения победителей и призеров конкурса в разные годы проходили в Москве в Круглом зале «Президент-Отеля», в Каминном зале Дома экономиста, в Екатерининском зале Большого дворца музея-заповедника «Царицыно».

Оргкомитет конкурса возглавляет президент ВЭО России **Г.Х. Попов**. Состав Оргкомитета сформирован из ученых, государственных и общественных деятелей, экономистов-практиков, представителей ведущих экономических образовательных учреждений высшего профессионального образования Москвы и научно-исследовательских институтов экономического профиля.

Цель конкурса — выявление, поощрение, стимулирование талантливой молодежи, пропаганда научной деятельности, повышение образовательного и интеллектуального уровня молодежи.

Ввиду приоритетных для страны задач роста интеллектуального потенциала и повышения качества человеческого капитала значение конкурса на современном этапе многократно увеличивается.

Более полную информацию о конкурсе вы можете получить на сайте www.veorus.ru.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)



Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

*Ваши научные работы, а также вопросы,
предложения и материалы просим направлять
по электронной почте: melcaseo@mail.ru*

Тел.: 8(499)152-18-23, 8(903) 122-51-20
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама



Общественная премия «МЕНЕДЖЕР ГОДА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ»

12 ноября 2012 года в Круглом зале ГК «Президент-Отель» прошла торжественная церемония награждения лауреатов общественной премии «Менеджер года в банковской сфере».

Премия учреждена Международной академией менеджмента, Вольным экономическим обществом России и Аналитическим банковским журналом при поддержке Ассоциации российских банков и Ассоциации региональных банков России.

Премия присуждается в рамках проекта «Менеджер года», который в 2012 году отмечает свой 15-летний юбилей, став за это время ежегодным традиционным форумом специалистов в области управления.

Премией «Менеджер года в банковской сфере» отмечаются лучшие топ-менеджеры или команды менеджеров банков, достигшие высоких результатов в профессиональной деятельности, в целях повышения эффективности российской банковской системы и распространения лучших практик ведения бизнеса, организации и управления бизнес-процессами в банках по всей территории Российской Федерации.

В состав жюри вошли представители Государственной Думы РФ, Российского союза промышленников и предпринимателей, руководители банковских ассоциаций, а также представители Аналитического центра финансовой информации, ведущие ученые, видные общественные деятели.

Среди лауреатов премии — управляющие банками из различных регионов России, в том числе из Татарстана, Красноярского и Ставропольского краев, Москвы, Санкт-Петербурга, Амурской, Калужской, Омской, Оренбургской, Самарской, Свердловской, Сахалинской и Тамбовской областей.

Оценка номинантов осуществлялась по авторской методике Международной академии менеджмента, состоящей из двух блоков. Первый — оценка финансовых результатов деятельности банка, второй — оценка уровня профессионализма и потенциала его руководителя.



Жюри также учитывало данные национальных и международных рейтинговых агентств.

Лауреатами премии «Менеджер года в банковской сфере» стали руководители банков, многие из которых отметили свое 20-летие. Эти банки начали свое развитие еще в прошлом столетии, когда банковская система России только зарождалась. Они развивались вместе с экономикой страны, преодолевая экономические кризисы, завоевывая прочные позиции на рынке банковских услуг и репутацию надежных финансовых партнеров.

В конкурсе участвовали флагманские структуры банковской системы России: Банк Москвы, Татфондбанк, Омское отделение Сбербанка России, Ставропольский филиал Бинбанка.

Вторая и наиболее многочисленная группа — это крупные региональные банки, в настоящий момент динамично развивающиеся и осуществляющие активную политику экспансии. Приоритетной деятельностью этих банков является кредитование реального сектора экономики, реализация государственной политики поддержки предпринимательства и малого бизнеса. Они строго придерживаются тенденции роста основных экономических показателей, развития своей деятельности на валютно-финансовом рынке и рынке ценных бумаг, интенсификации работы с пластиковыми картами. Это Азиатско-Тихоокеанский Банк, банк Кедр, СКБ-банк.

Значителен процент участия в конкурсе и малых банков, ориентированных в основном на качественное обслуживание населения. Среди них есть банки с достаточно узкой специализацией. Это, в частности, кэп-тивный БМВ Банк и Кроссинвестбанк, специализацией которого является приват-банкинг.

Современные тенденции развития рынка обусловили появление новой номинации — «Команда года». Грамотно организованные командообразующие процессы, воспитание кадров, развитие системы внутрифирменного обучения персонала — вот отличительные черты долгосрочной стратегии банков, отмеченных в этой номинации.



В своем приветствии лауреатам премии председатель жюри, председатель Счетной палаты РФ **С.В. Степашин** подчеркнул, что, выявляя лидеров управленческого корпуса финансового сектора страны, премия дает дополнительный импульс для профессионального роста. Наряду с признанием управленческого таланта руководителей важное значение имеет оценка результатов деятельности управляемых ими коллективов, которые обеспечивают устойчивое развитие компании.

По мнению выступившего перед участниками церемонии награждения **В.П. Горегляда**, заместителя председателя Счетной палаты России, в целом банковская система является одним из самых развитых и инновационно ориентированных секторов нашей экономики. Российская банковская система прошла непростой, но очень динамичный путь развития. Можно много говорить о недостатках и успехах в банковском секторе, но несомненно одно: банки являются практической школой подготовки кадров для всех отраслей экономики.

Г.Х. Попов, председатель Оргкомитета премии, президент ВЭО России, президент Международной академии менеджмента, поздравил лауреатов и подчеркнул, что мир на главных участках своего развития оказался в глубоком и многолетнем кризисе, и в период обострения экономической ситуации во всем мире, разрастания экономических кризисов как никогда важно принятие правильных управленческих решений, обеспечивающих устойчивость финансовых структур. Назрела необходимость изменения парадигмы поведения — от модели потребления к модели сбережения, что создаст задел для развития экономики на будущее. Именно состояние банковской системы определяет стабильность экономики в целом, возможность реализации важнейших инвестиционных проектов. Присуждение премии является высокой оценкой труда руководителя, и в то же время это знак доверия со стороны банковского сообщества.

За значительные достижения в области менеджмента лауреаты общественной премии «Менеджер года в банковской сфере» награждаются дипломом и памятным призом «Копилка». Приз изготовлен на основе подлинной

автоматической копилки XIX века — прообраза первого банковского сейфа из коллекции Л.И. Лифлянда, директора Музея истории денег, ценных бумаг и банковского дела.

В юбилейный год Оргкомитет учредил также специальную награду «Золотой Фонд» конкурса «Менеджер года в банковской сфере». В «Золотой Фонд» вошли руководители банков, в разные годы принимавшие участие в конкурсе и демонстрирующие высокие деловые и профессиональные качества, а руководимые ими банки, несмотря на сложные экономические условия, продолжают успешно работать и добиваться значительных результатов.

По итогам работы жюри 4 номинанта удостоены награды «Золотой Фонд» конкурса «Менеджер года в банковской сфере», лауреатами общественной премии признаны 8 руководителей в 7 номинациях, а также 27 менеджеров из 4 банков — в номинации «Команда года».

Подробная информация о мероприятии и список лауреатов конкурса опубликованы на сайте Международной академии менеджмента (www.lam.org.ru).

Информационный партнер премии Издательский дом «Экономическая газета» наградил **Морозову А.Б.** и **Редькина А.В.** специальными дипломами и подарками.

Спонсор мероприятия Exclusive Collection вручил трем участникам сертификаты от Marriott Grand Hotel.

Цветы для оформления и букеты лауреатам предоставлены цветочной мастерской Le Jardin des Fleurs.

Стратегический информационный партнер общественной премии — Аналитический банковский журнал.

Генеральный интернет-партнер — Bankir.Ru.

Аналитический консультант — Эксперт РА.

Информационная поддержка: Издательский дом «Экономическая газета», журналы «Босс», «Финансовая жизнь», «Ипотека и кредит», газеты «Экономика и жизнь», «Экономические новости России и Содружества», телеканалы «ТВ Центр» (программа «Деловая Москва»), «Подмосковье», порталы «Альянс Медиа», «Вся Россия».



Управление финансовыми рисками в процессе координации потоков промышленных предприятий

Голубева С.,

*к.э.н., доцент кафедры экономики предприятий, инженерной экономики, логистики,
Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина*

Шеховцева Е.,

*к.э.н., ведущий научный сотрудник отдела исследования проблем экономики
и управления хозяйствующими субъектами, Институт ИТКОР*

Пахомова А.,

*к.э.н., профессор кафедры менеджмента туристического бизнеса,
Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина*

В современных условиях необходимо использовать инструментарий риск-менеджмента в целях повышения стабильности экономики. Авторами статьи рассмотрена проблема управления финансовыми рисками при координации потоков промышленных предприятий.

Ключевые слова: риск-менеджмент, финансовые риски, управление рисками.

Financial risk management in coordinating flow industrial enterprises

Golubeva S.,

*Ph.D., professor of «Business economics, engineering economics, logistics»,
Saratov State Technical University. Yuri Gagarin*

Shekhovtseva E.,

*Ph.D., senior research fellow at the Department of Economics and the problems
management of economic entities, Institute «ITKOR»*

Pakhomova A.,

*Ph.D., professor of «Management of tourist business»,
Saratov State Technical University. Yuri Gagarin*

In the current circumstances it is necessary to use instrumentary risk management in order to improve the stability of the economy. Authors of the paper considers the problem of the financial risk management, coordinated flow of industrial enterprises.

Keywords: risk management, financial risk, risk management.

Динамично меняющаяся мировая и отечественная экономика диктуют необходимость активного использования инструментария риск-менеджмента для обеспечения стабильности материальных, финансовых, информационных потоков, ведения и развития бизнеса, а также для повышения эффективности управления. Исследование особенностей функционирования современных российских предпринимательских структур свидетельствует об актуальности построения систем управления рисками для устойчивости финансовых результатов.

Существенную роль в изучении проблем построения систем риск-менеджмента сыграли зарубежные и отечественные исследователи: Ф.Х. Найт, Д. Риккардо, А. Смит, Дж.Дж. Хэмптон, П. Бернштейн, Томас Л. Бартон, Балабанов И.Т., Гончаренко Л.П., Гранатуров В.М., Дамодаран А., Ермасова Н.Б., Лапуста М.Г., Малашихина Н.Н., Покровский А.К. и другие.

Большинство управленческих решений принимается в условиях риска, что обусловлено рядом факторов: отсутствием полной информации, наличием противоборствующих тенденций и элементами случайности и многим другим.

Любое производство связано с определенными рисками – финансовыми, природно-естественными, экологическими, политическими, транспортными, имущественными, производственными, торговыми, коммерческими, инвестиционными, рисками, связанными с покупательной способностью денег, инфляционными и дефляционными, валютными, рисками ликвидности, упущенной выгоды, снижения доходности, прямых финансовых потерь, процентными, кредитными, биржевыми, селективными [10].

Особое значение проблема риска приобретает в предпринимательской деятельности. Бизнес невозможен без риска. Чтобы выжить в условиях рыночных отношений, нужно решаться на внедрение технических новшеств и на смелые, нетривиальные действия, а это усиливает риск.

Отсюда следует, что предпринимателю надо не избегать риска, а уметь оценивать степень риска и управлять риском, чтобы уменьшить его.

Существует множество трактовок понятия «риск». Некоторые ученые рассматривают риск как характеристику ситуации, имеющей неопределенность исхода, при обязательном наличии неблагоприятных последствий. В узком смысле риск — измеряемая или рассчитываемая вероятность неблагоприятного исхода, что подразумевает наличие статистических данных.

Для того чтобы сформировать систему эффективного управления рисками, необходимо наличие подготовленных специалистов в области риск-менеджмента. Наличие такого огромного количества разновидностей рисков, которые для каждого отдельного предприятия и производителя свои, обуславливает необходимость их анализа, учета и управления.

Как правило, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияния на деятельность предпринимателя. При этом изменение одного вида риска может вызывать изменение большинства остальных.

Классификация рисков означает систематизацию множества рисков на основании каких-то признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия.

Финансовый риск является одним из основных рисков и связан с возможностью невыполнения фирмой своих финансовых обязательств. Основными причинами финансового риска являются: обесценивание инвестиционно-финансового портфеля вследствие изменения валютных курсов, неосуществления платежей (рис. 1) [16].

Рассмотрим наиболее типичные риски на примере предприятий нефтегазовой отрасли.

По результатам исследования компании «Эрнст энд Янг», посвященного основным бизнес-рискам в 2010 году, основными видами рисков для компаний нефтегазовой отрасли являются следующие: финансовые риски; риски несоответствия законодательным требованиям; стратегические; операционные риски.

К перечисленным видам рисков относятся следующие (в скобках указана позиция в рейтинге рисков):

- *доступ к запасам: ограничивающие факторы политического характера и конкуренция за подтвержденные запасы (1);*

- *неопределенность энергетической политики (2);*

- *неустойчивость цен (3);*

- *сдерживание роста затрат (4);*

- *ухудшение финансовых условий деятельности компаний (5);*

- *дефицит кадровых ресурсов (6);*

- *изменение климата и экологические проблемы (7);*

- *взаимное дублирование услуг, предлагаемых международными нефтяными и нефтепромышленными сервисными компаниями (8);*

- *нарушения в снабжении (9);*

- *новые сложности операционного характера, в том числе связанные с работой в неизученных условиях (10).*

Помимо перечисленных рисков также отраслевые эксперты указывают в дополнение к десятке основных, способных приобрести актуальность в течение ряда ближайших лет следующие виды рисков: устаревшая нефтегазовая инфраструктура; конкуренция со стороны новых технологий, включая альтернативные виды топлива; доступ на новые рынки с высокими темпами роста; риск поступления к заказчику продукции несоответствующего качества (влияет на изменение выручки от продаж); риск повышения издержек выше средних по отрасли (способствует повышению себестоимости продукции).

Далее рассмотрим основные опасности и угрозы ОАО «Саратовский НПЗ».

Открытое акционерное общество «Саратовский нефтеперерабатывающий завод» (ОАО «Саратовский НПЗ») — это одно из старейших в России предприятий по переработке и производству продуктов из нефти. Завод является правопреемником государственного предприятия «Саратовский нефтеперерабатывающий завод им. С.М. Кирова» и первоначально имел наименование: АООТ «Крекинг», ОАО «Крекинг».

Основными видами деятельности предприятия являются:

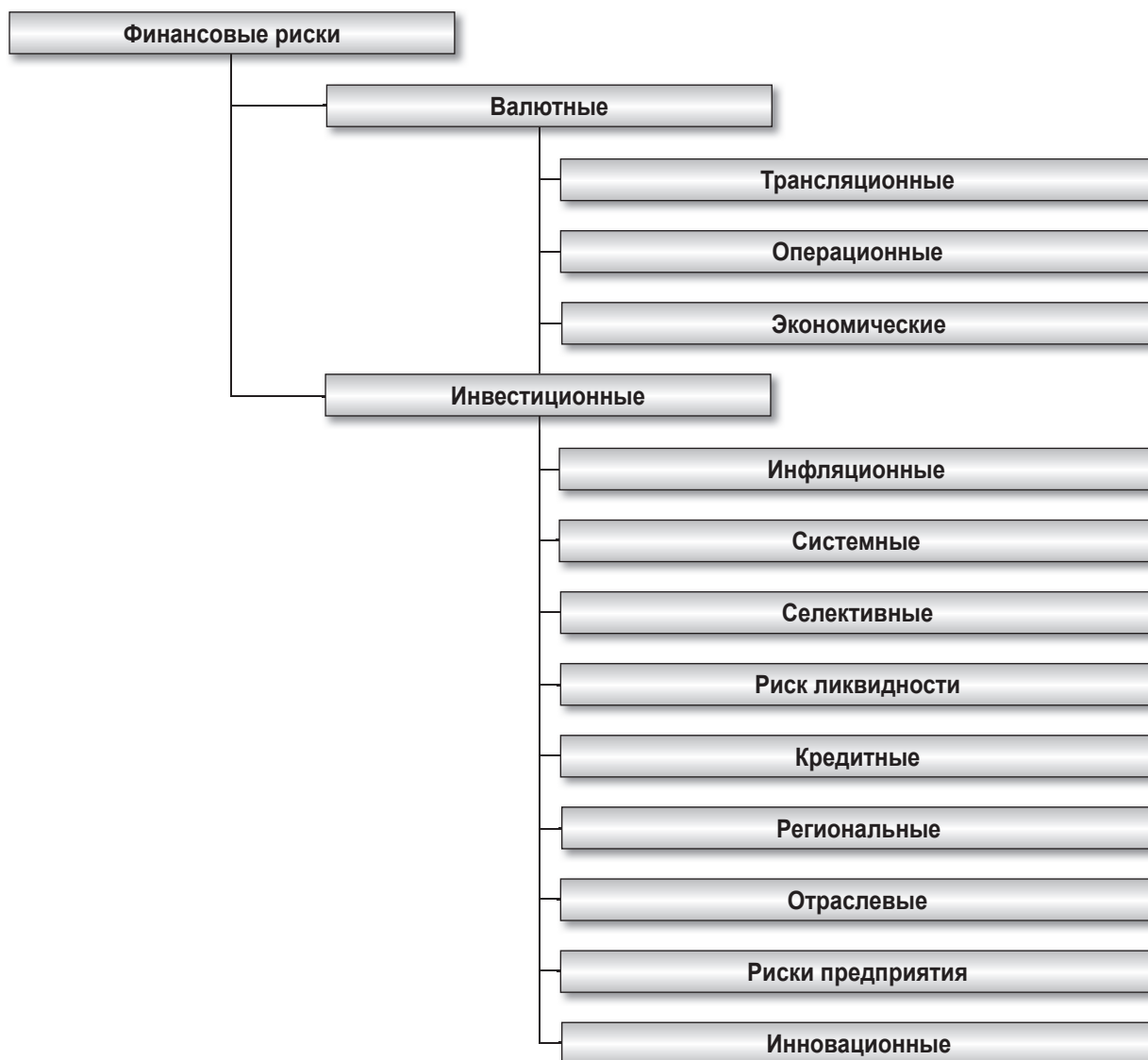


Рис. 1. Классификация финансовых рисков

— переработка нефти и иного углеводородного сырья;

— производство нефтепродуктов, нефтехимической и другой продукции, включая товары народного потребления, реализация нефти, нефтепродуктов, иных продуктов переработки углеводородного и другого сырья (включая продажу населению и на экспорт), а также связанные с этим лицензируемые виды деятельности;

— выполнение проектных, изыскательских, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

— деятельность испытательной лаборатории в области обязательной сертификации;

— организация выполнения заказов для федеральных нужд и для региональных потребителей продукции.

Для анализа рисков ОАО «Саратовский НПЗ» был разработан специализированный опросный лист, который состоял из следующих разделов: общая информация; финансовые и административные данные; данные об управлении предприятием; сведения о территориальной

структуре и расположении объекта исследования; сведения о персонале и проживающем вблизи населении; описание технологии производства; имущество; убытки в результате аварий и отказов оборудования, заявленные и выплаченные компенсации.

Обработка опросных листов позволила сформировать карту потоков (рис. 2) и выявить основные опасности и угрозы предприятия.

На основе полученных данных удалось выявить наиболее важные с точки зрения последствий риски. Экспертная оценка степени вероятности выделенных рисков представлена в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, наиболее значимым и вероятным риском является сокращение объемов транспортировки нефти / повышение цен на сырье.

ОАО «Саратовский НПЗ» осуществляет деятельность по переработке нефти и производству нефтепродуктов на российском рынке, где цены традиционно ниже мировых.



В настоящее время усилен контроль за ценообразованием на внутреннем рынке нефтепродуктов со стороны Федеральной антимонопольной службы России. В 2008 году за установление монополично высоких цен на нефтепродукты и злоупотребление доминирующим положением на топливном рынке на ведущие российские нефтяные компании были наложены административные штрафы в размере от 1 до 1,5 млрд рублей.

В 2009 году размер штрафов, наложенных на ведущие нефтяные компании за аналогичные нарушения, составил от 4,2 до 6,4 млрд рублей, а общая сумма штрафов составила 25 млрд рублей.

С целью дальнейшего анализа рисков разобьем их на две группы: приоритетные и менее приоритетные. В первую группу входят риски: повышение цен на сырье; отставание глубины переработки нефти; риск поставки

Таблица 1

Экспертная оценка степени важности и вероятности рисков

№	Вид риска	Вес риска, W_i	Средняя вероятность наступления риска, V_i
1	Повышение цен на сырье	0,2	0,9
2	Технологические риски	0,19	0,7
3	Риск поставки недоброкачественного сырья	0,17	0,5
4	Аварии на производстве	0,15	0,4
5	Изменения в налогообложении	0,13	0,8
6	Экологический риск	0,11	0,3
7	Экономический валютный риск	0,05	0,5
	Итого	1	-

Таблица 2

Веса рисков по группам

Виды рисков	Приоритеты	Веса рисков в данной группе
Повышение цен на сырье	P1	0,2
Технологические риски		0,2
Риск поставки недоброкачественного сырья		0,2
Аварии на производстве		0,2
Изменения в налогообложении	P2	0,067
Экологический риск		0,067
Экономический валютный риск		0,067
Итого	—	1

Таблица 3

Балльная оценка рисков

Риски Si	Веса Wi	Вероятности рисков Vi	Баллы Wi·Vi
Повышение цен на сырье	0,2	0,9	0,18
Технологические риски	0,2	0,7	0,14
Риск поставки недоброкачественного сырья	0,2	0,5	0,1
Аварии на производстве	0,2	0,4	0,08
Изменения в налогообложении	0,067	0,8	0,0536
Экологический риск	0,067	0,3	0,0201
Экономический валютный риск	0,067	0,5	0,0335
Итого	-	-	0,6072

недоброкачественного сырья; аварии на производстве. Ко второй группе относятся все остальные. Соответственно число рисков в первой группе: $M_1 = 4$, во второй: $M_2 = 5$.

Определим веса группы с наименьшим приоритетом. Для этого применяют формулу:

$$W_k = \frac{2}{K \cdot (f+1)}, \quad (1)$$

где f – соотношение весов первого и последнего приоритета:

$$f = \frac{W_1}{W_7} = \frac{0,2}{0,05} = 4$$

$$\text{Тогда } W_2 = \frac{2}{2 \times (4+1)} = 0,2, \text{ причем } W_k = W_2.$$

Второй шаг — определение веса первой группы. Для этого применяют формулу:

$$W_1 = W_k \frac{(k-1) \cdot f + 1 - 1}{k-1}, \quad (2)$$

$$\text{или } W_1 = 0,2 \frac{(2-1) \cdot 4 + 1 - 1}{2-1} = 0,8.$$

Третий шаг — это определение веса простых рисков в данной приоритетной группе. Для этого используется формула:

Таблица 4

Ранжирование рисков по наиболее существенным видам

Риски	Значения рисков в баллах	Ранжирование рисков по наиболее существенным видам
Повышение цен на сырье	29,6	1
Технологические риски	23,1	2
Риск поставки недоброкачественного сырья	16,5	3
Аварии на производстве	13,2	4
Изменения в налогообложении	8,8	5
Экологический риск	3,3	7
Экономический валютный риск	5,5	6
Итого	100	—

$$W_i = \frac{W_i}{M_i}, \quad (3)$$

Например, для группы 1 веса равны $W_1=0,8/4=0,2$; для группы 2 $W_2=0,2/3=0,07$. Полученные результаты внесем в таблицу 2.

Используя вероятностные оценки рисков, полученные в экспериментах, можно дать балльные оценки наступления рисков. Для этого применим формулу:

$$R = \sum_{i=1}^n W_i \cdot V_i, \quad (4)$$

где R — балльная оценка по всем рискам.

Таблица 5

Меры управления выявленными рисками предприятия

Вид риска	Меры по минимизации или предупреждению риска
Повышение цен на сырье	- эконометрическое моделирование тенденций рынка; - применение рациональных методик управления (сокращение затрат, оценка эффективности цепочки поставок, совершенствование бизнес-процессов, переоценка инвестиционного плана, прогноза доходов).
Отставание глубины переработки нефти	- реконструкция комплекса гидроочистки дизельного топлива и строительство установки изомеризации пентан-гексановой фракции с целью выпуска автомобильных топлив, соответствующих 4-му экологическому классу.
Риск поставки недоброкачественного сырья	- заключение договоров с надежными поставщиками сырья; - заключение договоров с полным отражением в них возможных к наступлению случаев его неисполнения, а также последствий, связанных с этим; - контроль соблюдения необходимой технологии производства продукции; - заключение договоров страхования на случай чрезвычайных обстоятельств и др.
Аварии на производстве	- замена изношенного оборудования и трубопроводов; - реконструкция систем очистки нефти; - обучение персонала; - мониторинг работающего оборудования; - вынос подземных коммуникаций на поверхность; - внедрение методов электрохимической защиты.
Изменения в налогообложении	- непрерывный мониторинг изменений налогового законодательства; - сотрудничество с местным налоговым консультантом; - поиск баланса между управлением рисками, связанными с ужесточением требований в области налогообложения, и реализацией новых инвестиционных возможностей, включая сценарное планирование и анализ налоговых рисков с учетом различных экономических условий; - установление хороших деловых отношений с местными регулирующими и правительственными органами.
Экологический риск	- оценивание воздействия на окружающую среду всех проектов и осуществление строгого контроля за реализацией всех запланированных мероприятий по снижению возможных негативных воздействий на окружающую среду; - ликвидация «исторического» подземного скопления нефтепродуктов на территории, прилегающей к Увекской нефтебазе; - модернизация существующего комплекса очистных сооружений.

ПРОБЛЕМЫ

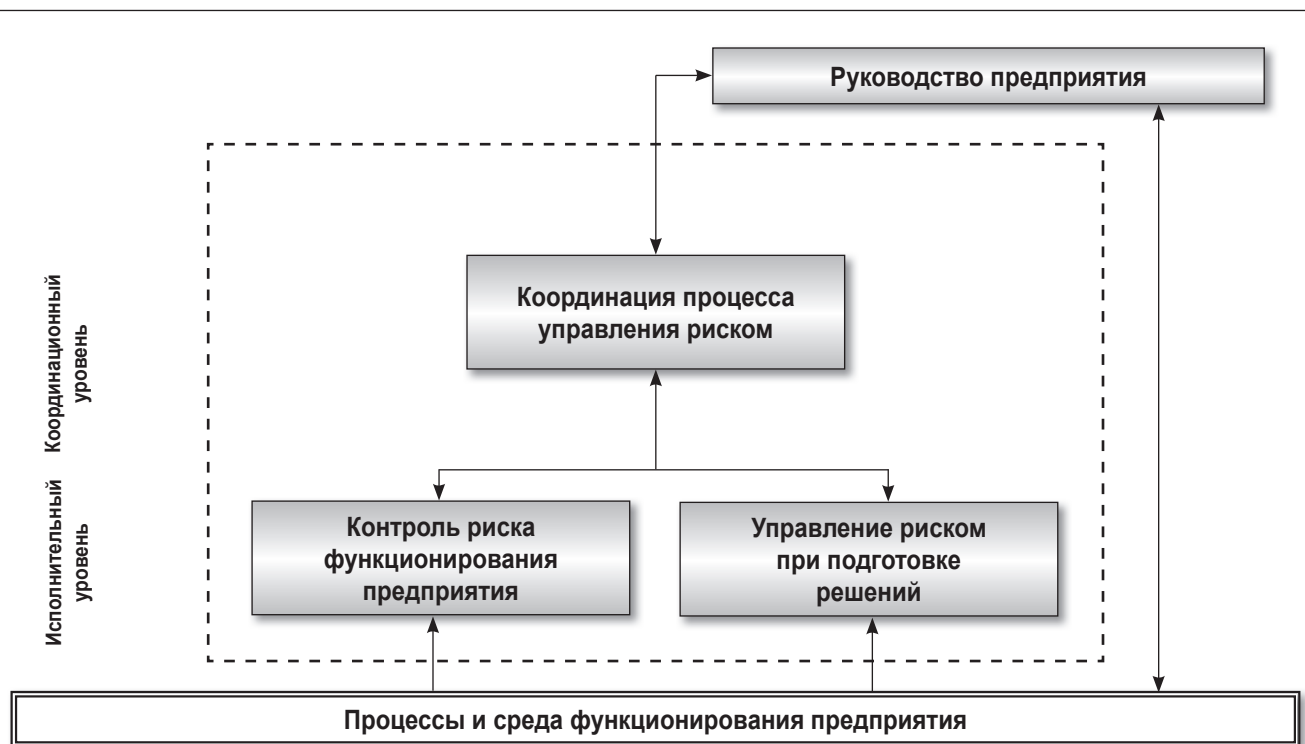


Рис. 3. Функциональная структура управления риском на ОАО «Саратовский НПЗ»

Составим таблицу (таблица 3).

Примем $R=0,6072$ за 100 баллов. Тогда значения рисков будут следующими (таблица 4).

Таким образом, наиболее существенными рисками для предприятия являются:

- *повышение цен на сырье;*
- *технологические риски;*
- *риск поставки недоброкачественного сырья.*

Далее, произведем оценку возможного ущерба и анализ мер по минимизации риска.

Рассмотренные выше риски взаимосвязаны и оказывают комплексное воздействие на деятельность предприятия (таблица 5). В частности, вероятность риска аварий на производстве повышается при поставке недоброкачественного сырья. Соответственно, при наступлении неблагоприятного исхода появляется риск загрязнения окружающей среды.

Применим метод аналогий для анализа риска аварий на производстве.

В 2009 году некондиционная нефть с повышенным содержанием воды поступила в установку по переработке нефти ЭЛОУ-АВТ6. В результате произошло резкое повышение давления, повлекшее воспламенение. С целью ликвидации последствий пожара был проведен плановый остановочный ремонт всех технологических установок предприятия. Затраты на восстановление и ремонт производственных мощностей составили 653 млн руб. Кроме того, в связи с ремонтными работами снизился объем переработки сырья на 12,9% и сокращение выручки на 21,6%. Суммарный ущерб составил 1334 млн руб.

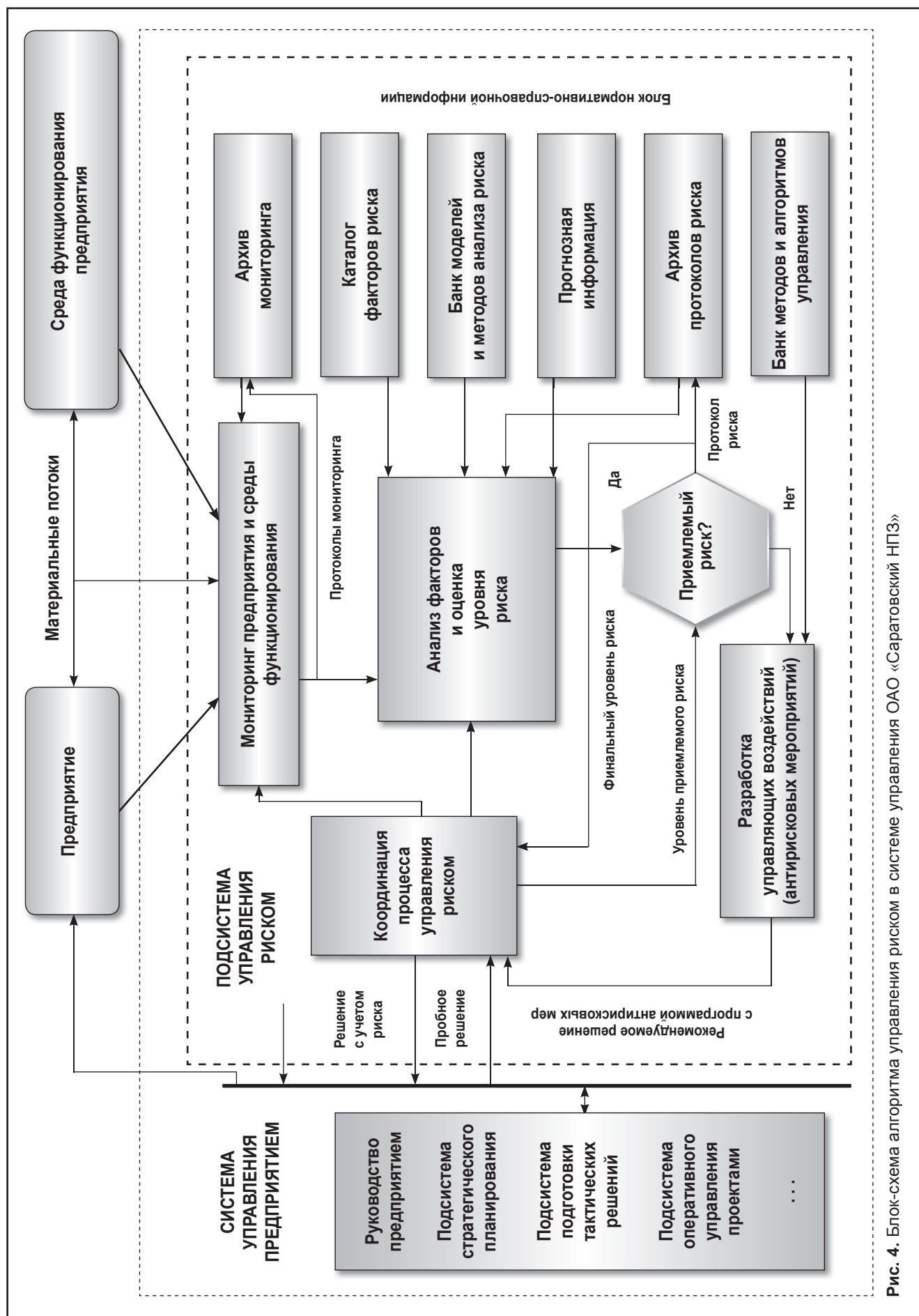
Методы минимизации экологических рисков включают в себя модернизацию производства для уменьшения выбросов и сбросов, замену и ингибирование трубопроводов для предотвращения разливов нефти, рекультивацию механически нарушенных и нефтезагрязненных земель, утилизацию попутного нефтяного газа и многие другие природоохранные мероприятия. Затраты на перечисленные мероприятия составили в 2010 году 5217 млн руб.

Низкая глубина переработки сырья и высокая доля выработки мазутов, отсутствие мощностей по переработке вакуумных газойлей и мазутов — одни из главных недостатков предприятия перед конкурентами, что чревато снижением спроса на услуги и соответственно снижением прибыли. Для минимизации этого риска в 2010 году предприятием были инвестированы средства в размере 1940 млн руб., в том числе 254 млн руб. на строительство комплекса изомеризации пентан-гексановой фракции.

Повышение цен на сырье — один из самых вероятных рисков для предприятия, который приводит, в свою очередь, к увеличению затрат, повышению себестоимости производимой продукции.

Для минимизации данного риска необходим тщательный анализ тенденций рынка нефти и нефтепродуктов. С этой целью предлагается организовать на предприятии отдел управления рисками. Рассмотрим подробнее функции данного подразделения.

В условиях производственного предприятия управление риском основывается на концепции приемлемого риска, постулирующей возможность рационального



воздействия на уровень риска и доведения его до приемлемого значения.

Подсистема управления риском строится по иерархическому принципу. Соответственно процесс управления риском протекает на двух соподчиненных уровнях — исполнительном и координирующем (рис. 3).

На исполнительном уровне выполняются две основные функции, которые обеспечивают выполнение конкретных процедур анализа риска в ходе реализации уже принятых и при подготовке новых важных для предприятия решений:

Непрерывный контроль уровня риска, возникающего в процессе функционирования предприятия.

Управление уровнем риска, связанного с процессом подготовки решений всех уровней на предприятии и коррекцией (реализует процедуры анализа риска в ходе подготовки стратегических, тактических или оперативных решений и позволяет оценить то приращение уровня риска, которое может быть внесено принятием предлагаемого решения, либо указать факторы риска, действие

которых станет более вероятным или существенным. По результатам такого анализа заблаговременно могут быть разработаны мероприятия, устраняющие или по меньшей мере ослабляющие негативные последствия проявления риска. Возможно также, что будет рекомендовано отказаться от предлагаемого решения как неоправданно рискованного).

На координирующем уровне выполняются командно-контрольные процедуры согласования работы всех звеньев подсистемы управления риском в соответствии с принятыми целевыми установками предприятия. Человеко-машинные процедуры управления риском необходимо организовать, т. е. указать сроки проведения работ, форму и объем представления результатов, задать состав и порядок выполнения процедур анализа и оценки уровня риска, подготовить необходимую нормативную и справочную информацию, собрать текущую информацию, запустить процесс разработки мероприятий по снижению уровня риска и наконец довести выработанные предложения до сведения руководства



Рис. 5. Организационная структура разрабатываемого отдела управления рисками

предприятия, а после их утверждения организовать реализацию антирисковых мероприятий. Эта совокупность действий входит в состав функции «координация процесса управления риском».

На рисунке 4 показан алгоритм управления риском в системе управления ОАО «Саратовский НПЗ», представляющий собой цепь с обратной связью. Обратную связь здесь замыкает функция «координация процесса управления риском». На схеме обозначены также контуры взаимодействия с другими подсистемами.

В общих чертах контроль риска функционирования предприятия происходит следующим образом. Информация о переменных, характеризующих текущее состояние предприятия и окружающей его среды, собирается и перерабатывается блоком «мониторинг», а результаты передаются в блок «анализ факторов и оценивание уровня риска».

В блоке «анализ факторов и оценка уровня риска» эта информация вместе с аналогичной информацией предыдущих точек «отбора проб» (мониторинг и анализ риска) и необходимыми нормативно-справочными данными обрабатывается с помощью соответствующих методов. Полученные в результате аналитической работы фактический профиль факторов риска и оценка нового значения уровня риска сравниваются с предыдущими данными, хранящимися в архиве блока «нормативно-справочная информация», и заданным уровнем приемлемого риска.

Если оказывается, что полученные на этот момент оценки уровня риска существенно не отличаются от предыдущих и не превышают установленный руководством предприятия порог приемлемого риска, функция контроля завершается передачей оформленных протоколов риска в архив и выдачей рекомендаций о сроке проведения очередного контрольного цикла. В противном случае требуется коррекция хода событий, для чего инициируется выполнение функции «управление риском».

Роль функции «управление риском» состоит в разработке и проверке «рискованности» планируемого хозяйственного решения, называемого на этой стадии «пробным решением».

Наиболее эффективно данную функцию можно реализовать путем выделения в системе управления предприятием конкретной организационной единицы — отдела управления рисками, деятельность которого должна быть подкреплена соответствующими регламентами и организационно-распорядительными документами, определяющими для данного предприятия правила и периодичность проведения анализа риска, способ фиксации, хранения и повторного использования результатов мониторинга и анализа риска, порядок представления руководству антирисковых рекомендаций и контроля за их исполнением и т. п.

Организационная структура создаваемого отдела представлена на рисунке 5. Основные исполнительные группы — мониторинга предприятия и среды его функционирования, аналитиков риска, планирования антирисковых мероприятий и управления в кризисных ситуациях,

— как видим, задействованы в процессе управления риском и связаны информационными потоками.

Ядром подразделения является «служба координации и планирования», которая, осуществляя планирование и организацию всей работы, выполняет следующий комплекс задач: поддержание взаимосвязи с руководством предприятия и другими подсистемами управления предприятием; определение периодичности проведения работ по контролю риска функционирования предприятия; определение состава работ очередного цикла контроля и управления (выбор типа анализа риска, методик, способов фиксации результатов и т. п.); определение момента начала работ по анализу риска пробного решения; организация взаимодействия исполнительных и информационных групп.

Руководству предприятия принадлежит ключевая роль в решении проблем управления риском, так как оно утверждает программы мероприятий по снижению риска, принимает решения о начале их реализации в критических ситуациях, принимает предложенные решения вместе с антирисковыми программами, если считает их обоснованными, либо отвергает их.

Приведенные здесь структуризация и схема процессов управления риском в ходе производственной деятельности позволяют, ориентируясь на реальные условия, планировать соответствующие организационные мероприятия, калькулировать необходимые затраты, а также сформулировать потребность в методических разработках, обеспечивающих новую и достаточно специфическую, но крайне необходимую сторону деятельности предприятия.

Литература

1. Гончаренко, Л.П. Риск-менеджмент/ Л.П. Гончаренко, С.А. Филин. — М.: КНОРУС, 2006. — 216 с.
2. Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения/ В.М. Гранатуров. — М.: Дело и сервис, 2002 — 160 с.
3. Дамодаран, А. Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики / А. Дамодаран. — М.: Вильямс, 2010. — 496 с.
4. Ермасова, Н.Б. Риск-менеджмент организации / Н.Б. Ермасова. — М.: Дашков и Ко, 2010 — 360 с.
5. Малашихина, Н.Н. Риск-менеджмент/ Н.Н. Малашихина, О.С. Белокрылова. — Ростов н/Д.: Феникс, 2004. — 320 с.
6. Томас, Л. Бартон. Риск-менеджмент. Практика ведущих компаний / Бартон Л. Томас, Уильям Т. Шенкир, Пол Л. Уокер. — М.: Вильямс, 2008. — 208 с.
7. Батурина, Н.А. Риски как элемент антикризисного управления: обоснование процессов исследования [Электронный ресурс] / Н.А. Батурина // Справочник экономиста: электрон. науч. журнал. — 2009. — № 7. — Режим доступа: http://www.profiz.ru/se/7_2009/arts7obosn_proc_iss/ (дата обращения 07.04.2011).
8. Ходырев, А. Построение корпоративной системы управления рисками [Электронный ресурс] / А. Ходарев // Финансовый директор: электрон. науч. журнал. — 2008. — № 2. — Режим доступа: <http://www.fd.ru/reglaments.htm?id=189> (дата обращения 12.05.2011).

Влияние мирового финансового кризиса на интегрированные банковские структуры Китая

Тетерятников К.,

к.ю.н., советник президента — председателя правления ОАО «Банк Москвы»

Мировой финансовый кризис стал серьезным испытанием для банковской системы стран с быстроразвивающимися рынками (т. н. emerging markets) группы БРИК (Бразилии, России, Индии и Китая), к которым 18 февраля 2011 года присоединилась Южно-Африканская республика¹. Новое образование получило название БРИКС (BRICS — Brazil, Russia, India, China, South Africa), где S от South Africa (Южно-Африканская республика). Последовательность букв в слове определяется не только благозвучием, но и тем, что само слово в английской транскрипции BRICS очень похоже на английское слово bricks — «кирпичи», подчеркивая тем самым роль этих стран в мировой экономике как важных конструктивных элементов всей глобальной структуры².

В странах БРИКС проживает более трех миллиардов человек, т. е. приблизительно половина населения планеты. По состоянию на середину 2012 года из первой тысячи крупнейших мировых интегрированных банковских структур (далее — ИБС) на долю стран БРИКС приходится 21%. В десятку крупнейших по рыночной капитализации банков мира входит 4 ИБС из стран БРИКС (впрочем, все они из Китая — Industrial & Commercial Bank Of China, China Construction Bank, Agricultural Bank Of China, Bank Of China). По данным агентства Bloomberg, в середине 2012 года в число 100 крупнейших банков мира (по рыночной капитализации) входили 44 банка из стран с быстроразвивающимися рынками, тогда как в 2002 и 2007 годах их было 21 и 30 соответственно.

Согласно прогнозу одной из крупнейших в мире аудиторско-консалтинговых компаний PricewaterhouseCoopers (PWC), Китай уже к 2025 году станет крупнейшей банковской системой, опередив США по размеру банковского сектора, а к 2035 году третьим банковским сектором в мире станет Индия, вытеснив Японию из первой тройки.

¹ Сокращение BRIC было впервые предложено ведущим экономистом банка Goldman Sachs Джимом О'Нейлом (Jim O'Neill) в ноябре 2001 года в аналитическом отчете банка, в котором утверждалось, что к 2050 году суммарно экономики стран группы BRIC по размеру превысят суммарный размер экономик самых богатых стран мира (G7 или «Большой семерки») — США, Канада, Япония, ФРГ, Германия, Франция и Италия).

² Кстати, участие в группе БРИКС не препятствует членству в других подобных организациях. Так, например, с 2003 года существует ассоциация сотрудничества ИБСА (IBSA — India, Brasil, South Africa), в котором взаимодействуют участники БРИК Бразилия и Индия, а также ЮАР. В отличие от БРИКС ассоциация ИБСА с самого начала создана для координации действий этих трех государств, расположенных на различных континентах, но придерживающихся сходных взглядов на демократические ценности и цели развития.

После чего между Китаем и Индией развернется соперничество за первенство.

Мировой финансовый кризис повлек за собой огромные проблемы в банковском секторе США и Европы, которые во многом до сих пор не преодолены. Как следствие, банки стран БРИКС приобретают все большую значимость на глобальном рынке банковских услуг, поскольку банковский сектор стран БРИКС пострадал от кризиса в относительно меньшей степени³. В странах БРИКС, экономика которых была не столь сильно затронута кризисом (как в Китае) или восстановилась гораздо быстрее, чем в аналогичных развитых странах (как в Бразилии), было меньше случаев банкротства ведущих ИБС. В наименьшей степени кризис затронул Китай, а в наибольшей — Россию.

На фоне американского ипотечного и европейского кризиса ликвидности для банковского сектора Китая благоприятными факторами являются емкий внутренний рынок и быстрый рост ВВП. Более чем какая-либо другая страна, Китай выигрывает от распределения финансовых ресурсов преимущественно через национальную банковскую систему, которая состоит из трех уровней.

Высший, первый уровень включает в себя так называемые политические банки (policy banks) — специализированные государственные банки, предназначенные для кредитования приоритетных государственных программ на основе решений пленумов и съездов Центрального комитета Коммунистической партии Китая, и государственные коммерческие банки (state-owned commercial banks) или банки «большой четверки» («Big Four»). Именно эти банки являются по своей сути ИБС и играют важнейшую роль в развитии экономики Китая.

В группу политических банков входят: China Development Bank (Государственный банк развития), специализирующийся на средне- и долгосрочном кредитовании строительных и инфраструктурных проектов; Agricultural Development Bank of China (Банк развития сельского хозяйства Китая), специализирующийся на кредитовании аграрной сферы; Export-Import Bank of China (Экспортно-импортный банк Китая), специализирующийся на кредитовании внешнеторговых

³ См.: Стремительный рост влияния финансовых рынков быстроразвивающихся стран. Картина развития. Обзор Института исследования быстроразвивающихся рынков Сколково. № 11—07 (сентябрь 2011).

операций и поддержке инвестиций китайских компаний за рубежом. Доля этих банков в совокупных активах банковского сектора относительно невелика — 9,2% (по состоянию на середину 2012 года), однако это объясняется лишь тем, что большую часть своих полномочий по реализации государственных программ политические банки делегируют банкам «большой четверки».

В свою очередь банки «большой четверки» — Industrial and Commercial Bank of China (Торгово-промышленный банк Китая), Bank of China (Банк Китая), Agricultural Bank of China (Сельскохозяйственный банк Китая) и China Construction Bank (Народный строительный банк Китая) — являются самыми влиятельными и крупнейшими ИБС в стране, финансируя важнейшие коммерческие проекты на национальном и региональном уровнях. На долю этих банков приходится более 70% всех банковских активов Китая (за исключением активов Народного банка Китая).

Банковская система Китая, несмотря на опасения многих экспертов, практически не пострадала. Крупнейшие ИБС успели своевременно вывести свои активы из-под удара, хотя их доля участия в «мыльном пузыре» американского ипотечного рынка была весьма существенна. Выйдя из ипотечных ценных бумаг, китайские игроки вложили высвобожденные средства в государственные казначейские облигации США (treasuries), гарантировав небольшую, но вполне безопасную прибыль. Для поддержания крупных китайских компаний, связанных с американскими партнерами, была своевременно реализована государственная политика поддержки.

Когда в 2008 году разразился глобальный финансовый кризис, китайское правительство приняло агрессивные меры по стимулированию экономики. Чтобы помочь правительству добиться целей его экономической политики, крупнейшие коммерческие банки проводили крайне либеральную кредитную политику и наводнили кредитный рынок страны ликвидностью, выдав новые ссуды более чем на 10 трлн юаней (примерно 1,6 трлн долл. США).

В 2009 году экономика Китая выросла на 10,7% — это даже выше 9,6%, зарегистрированных в 2008-м. ВВП Китая составил в 2009 году 5,0 трлн долл., в 2010 году — 6,3 трлн долл., в 2011 году — 7,5 трлн долл. В 2011 году китайское государство израсходовало на НИ-ОКР 136 млрд долл., или на 21,9% больше, чем в 2010 г. Удельный вес этих расходов в ВВП страны составил 1,83%. Мало того, Китай планирует к 2020 году повысить расходы на НИОКР до 2,5% от ВВП. На средства государства к середине 2012 года построено сто тридцать научно-исследовательских инженерных центров государственного значения и почти столько же инженерных лабораторий.

Вместе с тем в конце 2010 года Китай столкнулся с резким ростом инфляции. За 2011 год власти КНР шесть раз повышали резервные требования к ИБС из числа «большой четверки» и три раза повышали базовые ставки Народного банка Китая. Тем не менее инфляция в первой половине 2012 года достигла трехлетнего максимума в 6,4%, во второй половине 2012 года большинство экспертов прогнозируют ее дальнейший рост.

Однако в результате глобального финансового кризиса сам по себе китайский банковский капитал не только не пострадал, но и был задействован для приобретения долговых обязательств и даже банковских активов по всему миру. Так, в мае 2011 года ICBC приобрел 80% дочернего американского банка — Bank of East Asia's — всего за 780 млн долл. США. Кроме того, в 2010—2011 годах ICBC приобрел еще три банка — аргентинское подразделение Standard Bank, канадское подразделение Bank of East Asia's и тайландский ACL Bank, каждый стоимостью не более 600 млн долл. США. Однако даже с учетом этих приобретений их доля доходов в общей прибыли банка за 2011 год не превышает 5%⁴.

А в апреле 2012 года пять крупнейших кредитных организаций Китая в очередной, уже пятый раз подряд сообщили о рекордных объемах полученной годовой чистой прибыли. Лучше всех завершил 2011 год крупнейший китайский банк Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) — его прибыль выросла на 25,6%, до 208,44 млрд юаней. На втором месте оказался China Construction Bank (CCB), на третьем — Agricultural Bank of China.

По итогам 2011 года прибыль Agricultural Bank of China возросла на 29% — до 121,9 млрд юаней, или 19,32 млрд долл. И это при том, что в последнем квартале 2011 года прибыль банка неожиданно упала — впервые с момента выхода на биржу 2 года назад. Причины — ограничения национального регулятора и «плохие» долги. В октябре—декабре 2011 года банк заработал 21,2 млрд юаней или 3,4 млрд долл., что на 14% меньше, чем в аналогичном периоде 2010 года. Банк ожидает, что в 2012 году предложение денег и ситуация в сфере кредитования будут нейтральными, с незначительной тенденцией к напряжению.

Высокая прибыль была обусловлена ростом чистых процентных, а также комиссионных доходов банков. По мнению аналитиков, в 2012 году китайским кредитным организациям придется сложнее, поскольку спрос на кредиты сократится из-за охлаждения экономики Китая. Кроме того, в стране на фоне протестных акций со стороны заемщиков была начата кампания против необоснованно высоких комиссионных сборов. В последнее время Китай пытался усилить защиту банков от рисков и сдерживать инфляцию, что увеличило стоимость фондирования, замедлило экономическое развитие страны и спровоцировало дефолты.

Несмотря на хорошие результаты ИБС Китая в 2011—2012 годах, возросли и системные риски. Так, ICBC и Bank of China сообщили об увеличении объема проблемных долгов, образовавшихся за счет кредитов, выданных муниципалитетам, а также ипотеки. Один из сильнейших рисков китайской банковской системы — долги местных администраций, которые брали много кредитов в 2009 и 2010 годы на строительство инфраструктурных объектов, а теперь не могут расплатиться.

«Эксперты обеспокоены тем, что многие банки Китая могут быть неплатежеспособными и что Китай может испытать финансовый кризис. В соответствии с этим,

⁴ China's banks on slow march around globe // Financial Times. 11.05.2011.

усилия по решению серьезного накопления необслуживаемых кредитов (НОК) лишь маскируют проблемы», — заявила Исследовательская служба Конгресса США (The Congressional Research Service, CRS) в своем докладе от 20 февраля 2012 года⁵. Кроме того, кредитные аналитики опасаются, что программа государственного стимулирования внутреннего спроса, осуществляемая правительством КНР с 2008 года, может усугубить ситуацию с просроченными или неработающими («плохими») кредитами (non-performing loans, NPL) китайских ИБС, учитывая, что, согласно докладу CRS, в течение четвертого квартала 2011 года неработающие китайские кредиты выросли до 3,19 млрд долл. США, что на 4,9 процента больше по сравнению с третьим кварталом 2011 года.

После нескольких лет растущей прибыльности и улучшения финансового состояния банки Китая, похоже, столкнутся с ростом проблемных кредитов, особенно если будет резкое снижение цен на недвижимость. Ситуация может усугубиться, если местные администрации перестанут гасить кредиты в массовом порядке. А это вполне вероятно — они не имеют средств, чтобы возвращать то, что брали в течение 2008—2010 годов, так как большая часть денег была растрочена или неправильно вложена.

«Старые и новые проблемные кредиты, связанные с недавним усилившимся ростом долга местных администраций, а также скрытые воздействия на банки увеличили вероятность того, что в банках Китая может возникнуть резкий рост проблемных кредитов, что в некоторых случаях может привести к банкротству», — говорится в докладе CRS.

По некоторым оценкам, к концу 2012 года невозврат кредитов может увеличиться на 10—15 процентов⁶. Вместе с тем правительство КНР, понимая проблему, предложило политическим банкам и банкам «большой четверки» пролонгировать кредиты для местных администраций, а также сохранять «терпимость» к проблемным кредитам предприятий ради укрепления национальной экономики. Если в США в разгар мирового финансового кризиса крупные банки подвергались критике, поскольку они «слишком большие, чтобы допустить их банкротство», то в Китае ИБС подвергаются критике, так как они «слишком большие, чтобы кредитовать». Четыре крупнейших банка страны представляют собой монополию, которая, по мнению премьер-министра КНР Вэня Цзябао, должна быть разбита, чтобы небольшие частные компании тоже получили доступ к кредитованию.

Несмотря на то что за последние 30 лет в Китае было создано много новых кредитных организаций, банковская система страны остается чрезвычайно концентрированной. В Китае сейчас насчитывается около 3,8 тысячи банков, в то время как в США — 7,357 тысячи. На долю «большой четверки» приходится примерно 40% всех выданных кредитов. В четвертом квартале 2011 года пять

крупнейших банков Китая получили 62% всей прибыли банковского сектора. Малые компании часто получают отказы в кредитовании от ИБС и после этого обращаются к неформальным кредитным организациям, что увеличивает риски для всей банковской системы страны.

27 февраля 2012 года Всемирный банк (World Bank) и Госсовет КНР подготовили совместный доклад «Китай 2030: построение современного, гармоничного и креативного общества с высокими доходами» (China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society)⁷. В нем на 468 страницах изложен огромный диапазон политических, экономических и финансовых мер, направленных на предотвращение замедления темпов экономического роста, — от ослабления влияния государственных банков и предприятий до введения рыночных механизмов регулирования процентных банковских ставок.

Аналитики Всемирного банка и Центра изучения проблем развития (Development Research Centre, DRC) Государственного совета КНР прогнозируют, что без реформ, в том числе и в банковской сфере, к 2030 году ежегодный рост ВВП в КНР замедлится до 5 или 6% — с 10% за последние тридцать лет. В докладе говорится о том, что для достижения Китаем цели построения общества с высоким уровнем доходов населения он должен завершить трансформацию своей экономической модели, снизив в ней роль государства и сделав ее полностью рыночной, что, с точки зрения автора, представляется крайне проблематичным. Вместе с тем, согласно докладу, после 2025 года китайский юань станет мировой валютой, а к 2035 году на него будет приходиться 12% международных валютных резервов⁸.

В марте 2012 года премьер-министр Китая Вэнь Цзябао спрогнозировал прирост китайской экономики лишь на 7,5% в 2012 году, что станет минимальным значением за последние 8 лет и, по мнению аналитиков, является прямым последствием мирового финансового кризиса 2008—2010 годов. Так, в ноябре 2011 года промышленное производство в КНР впервые за предшествующие три года сократилось (индекс PMI — уровня производственной активности — упал до 49,0%, минимальной отметки трехлетней давности; отметка на уровне 50% означает стагнацию, а ниже 50% — рост активности).

Аналитики объясняют это известными причинами: долговым кризисом в Европе и медленным восстановлением экономики США, в результате чего спрос на товары из Китая значительно уменьшился, а также сокращением внутреннего потребления из-за ужесточения внутренней монетарной политики. Кроме того, 128 млн человек в Китае живут за чертой бедности: эти люди при всем своем желании никак не могут обеспечить высокий уровень спроса, а уж тем более его рост.

⁷ См.: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/02/28/000356161_20120228001303/Rendered/PDF/671790WP0P127500China020300complete.pdf.

⁸ С началом мирового финансового кризиса тема интернационализации юаня стала широко обсуждаться в китайской и мировой печати. Появился даже термин — «красные баксы» (red bucks), которым на Западе в шутку называют юань. Однако ни региональной, ни резервной валютой юань так и не стал. В начале 2011 года мировые валютные резервы на 65% были представлены американским долларом, на 25% — евро. Еще примерно по 3,5% давали фунт и иена.

⁵ CRS, считающаяся «мозговым центром» Конгресса США (Congress's think tank), предоставляет политические и правовые анализы членам американского парламента.

⁶ www.China.org.cn, China news, March 2, 2012.

По мере замедления темпов роста экономики Китая, правительство этой страны пытается привлечь инвестиции и замедлить отток средств. На 2012 год Китай повысил годовую квоту долгосрочных внешних заимствований для иностранных банков до 24 млрд долл. США, при том что в 2011 году она не превышала нескольких миллиардов долларов США.

Особый расчет при этом делается на внешние прямые инвестиции, которые, впрочем, имеют китайские корни, так как на 80% формируются из капиталов хуацяо, т. е. этнических китайцев, проживающих за пределами КНР. С целью привлечения внешнего и внутреннего капитала и увеличения емкости местного фондового рынка в апреле 2010 года Народный банк Китая разрешил торговлю фьючерсами и финансовые спекуляции на биржах.

Кроме того, в начале 2012 года власти Китая приступили к подготовке масштабной реформы правил работы брокерских компаний, которая призвана помочь последним превратиться в полноценные мировые инвестиционные банки. Правда, для того чтобы серьезно конкурировать с такими структурами, как Morgan Stanley или Goldman Sachs, местным инвесткомпаниям понадобятся годы устойчивого роста и целая череда слияний друг с другом.

В мае 2012 года Комиссия по регулированию рынка ценных бумаг Китая (CSRC) подготовила законопроект о значительной либерализации в национальном брокерском секторе. Ожидается, что местным брокерским компаниям, которые пока зарабатывают большую часть средств на торговле акциями и андеррайтинге, будет позволено увеличить собственное присутствие на рынке производных финансовых инструментов, а также развивать свою деятельность в области управления активами, private banking и private equity.

Китайский регулятор надеется, что такая свобода действий позволит представителям сектора в перспективе трансформироваться в полноценные инвестиционные банки, создав серьезную конкуренцию крупнейшим западным игрокам. «Брокерский сектор Китая пока не сумел стать конкурентоспособным в отношении лидирующих западных инвестиционных банков <...>. Опыт страны в либерализации банковского сектора и прочих отраслей показал, что конкурентоспособность на международном уровне появляется там, где контроль со стороны государства отсутствует», — говорится в законопроекте. Действительно, путь китайских брокерских компаний на международный рынок будет долгим — на сегодняшний день их совокупные активы составляют лишь 261 млрд долл. Для сравнения: аналогичный показатель только для одного Goldman Sachs достигает почти 950 млрд долл.

Для полноценной трансформации брокерских компаний в мощные инвестиционные банки CSRC планирует разрешить им формировать ИБС (банковские группы и финансовые холдинги) и брать под контроль инвестиционные фонды, а также использовать более широкий спектр финансовых инструментов при управлении активами и осуществлении спекулятивных операций за собственный счет.

Для того чтобы подтолкнуть игроков сектора заниматься управлением активов клиентов, власти даже готовы

вдвое снизить минимальный порог стоимости соответствующих инструментов. Теперь, для того чтобы отдать свои средства под управление компании, гражданам Китая достаточно иметь лишь 50 тыс. юаней (около 8 тыс. долл.), что существенно расширяет базу потенциальных клиентов брокерских домов.

В своем стремлении воспитать из национальных брокерских компаний крупные инвестиционные банки местные власти во многом копируют опыт США. То, что происходит сейчас в Китае, очень похоже на ситуацию в США в середине 1970 годов. Брокерским компаниям сейчас предлагают заняться как раз тем, что некогда позволило развиваться их американским коллегам. Это создание внебиржевых рынков, появление «мусорных» облигаций, инструменты с фиксированной доходностью и различные деривативы.

Правда, отмечают эксперты, успешно трансформироваться в инвестиционный банк удастся далеко не всем представителям сектора, которых сейчас насчитывается всего 106. В результате ужесточения конкуренции и спада активности на рынке IPO сектор пройдет через волну консолидации, в ходе которой крупнейшие игроки, например, CITIC Securities или Haitong Securities, буквально подомнут под себя остальных конкурентов.

И все же пока основным источником финансирования государственных программ является эмиссия специальных облигационных займов (policy banks financial bonds). В этом смысле удачным можно считать пример выпуска инфраструктурных облигаций China Development Bank, задачей которого является кредитование под низкий процент ключевых объектов инфраструктуры и базовых отраслей экономики. Выбор объектов кредитования определяет Комитет развития и реформ Госсовета КНР. Одним из приоритетов финансирования China Development Bank в последние годы является программа строительства сети высокоскоростных железных дорог, протяженности которых (около 8 тыс. км) Китай в 2012 году вышел на первое место в мире.

Объем средств, вложенных China Development Bank в создание сети национальных железных дорог, достиг к концу 2010 года 25,7 млрд долл. Среди возведенных магистралей — трасса Гуанчжоу-Ухань протяженностью 1068 км, средняя коммерческая скорость движения поездов по которой составляет 350 км в час (максимальная — 394 км в час), что существенно превышает скоростные параметры ВСМ-линий в Японии и Франции.

Таким образом, основой развития китайской экономики по-прежнему является государственное регулирование всех сфер деятельности: от ИБС до реального сектора экономики, который сохраняет преимущественно экспортную направленность, что объясняет серьезную зависимость КНР от внешних рынков, на которые мировой финансовый кризис оказывает самое непосредственное влияние (США, Европейский союз, Россия). Переориентация же Китая на внутренний рынок, с одной стороны, позволит КНР снизить зависимость от мирового рынка, в том числе и от фондового, а с другой — послужит если не прямой, то косвенной причиной дальнейшего углубления кризиса в США и Европе.



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА
ФЕДЕРАЛЬНОГО СОБРАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



Министерство транспорта
Российской Федерации



5-й РОССИЙСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ТРАНСПОРТНЫМ СИСТЕМАМ

5th RUSSIAN INTERNATIONAL CONGRESS ON INTELLIGENT TRANSPORT SYSTEMS

12–14.03.2013

Москва / Moscow

ЦВК "Экспоцентр" / IEC "Expocentre"

ОДНОВРЕМЕННО ПРОЙДУТ ВЫСТАВКИ:
AT THE SAME TIME EXHIBITIONS WILL TAKE PLACE:
«**TransCon**», «**INTERtunnel**», «**Expotraffic**»

Организатор / Organizer

Международная
академия транспорта



International Transport Academy

Генеральный партнер
General Partner

ВЫСТАВОЧНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ
РЕСТЭК®

По вопросам участия
Participation contacts:

(495) 956 24 67, (495) 956 14 13,
info@tados.org, center@itamain.com

По вопросам выставки
Exhibition contacts:

(812) 320 80 94, (812) 303 88 62,
port@restec.ru

www.itamain.com

