

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

IX Всероссийской научно-практической конференции
с международным участием

«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

12 ноября 2009 г.

Часть 3

Под общей редакцией
доктора экономических наук Ж.А. Мингалевой,
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2009

ББК 65я431
УДК 33(063)

Актуальные вопросы экономических наук. Сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. В 3-х частях. Часть 3 / Под общ. ред. Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова. – Новосибирск: ЦРНС, 2009. – 189 с.

ISBN 978-5-94301-075-0

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., заведующая кафедрой Национальной экономики и экономической безопасности Пермского государственного университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*

Чернов С.С., заведующий кафедрой Систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *зам. председателя*

Арутюнян О.К., ректор Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван), д.э.н., профессор

Голицева Л.Е., заведующая кафедрой Налогов и налогообложения Ставропольского государственного университета (г. Ставрополь), д.э.н., профессор

Минакова И.В., заведующая кафедрой Мировой и национальной экономики Курского государственного технического университета (г. Курск), д.э.н., доцент

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент

Кох Л.В., профессор кафедры «Финансы и налоги» Владивостокского государственного университета экономики и сервиса (г. Владивосток), к.э.н., доцент

Белоусова С.В., заведующая лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела региональных экономических и социальных проблем Иркутского научного центра Сибирского отделения РАН (г. Иркутск), к.э.н., доцент

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент

В сборник вошли материалы секций: «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-94301-075-0

© Коллектив авторов

ОГЛАВЛЕНИЕ

СЕКЦИЯ 14. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	6
<i>Аликаева М.В., Солодовникова О.С.</i> Инновационная модель управления процентным риском	7
<i>Бабаева А.Б.</i> Основные направления снижения налогового бремени для налогоплательщиков, приобретающих жилье	12
<i>Бушуева Н.В.</i> Оценка региональных и отраслевых рисков методом реальных опционов	16
<i>Вителев О.Ю.</i> Альтернативные формы накопления капитала частным инвестором в условиях глобального финансового кризиса	23
<i>Волков А.А.</i> Отдельные вопросы систематизации факторов, влияющих на налоговый потенциал региона	27
<i>Глухов В.В.</i> Особенности инвестиционного поведения домашних хозяйств на современном этапе	31
<i>Елесин Е.Ю.</i> Обзор практики реструктурирования налоговой задолженности организациями Республики Татарстан	36
<i>Козлова Ю.А.</i> Раздельный учет. Операции с векселями	40
<i>Кушбокова Р.Х., Хочуева Д.Б.</i> Направления совершенствования налогового контроля	45
<i>Лобова Е.В.</i> Проблема получения налогового вычета по НДС по счет-фактуре, полученной от "упрощенца"	50
<i>Пивоварова О.А., Назарова А.И.</i> Возможность применения зарубежного опыта в проведении финансовой политики Российской Федерации	54
<i>Подчиненов М.С.</i> Детерминанты выбора политики валютного курса в условиях таргетирования инфляции	59
<i>Пономаренко Т.В.</i> Предпосылки введения налога на недвижимость	61
<i>Прохоров В.В.</i> Инструменты оценки объема публичного облигационного займа промышленного предприятия при финансировании инновационной деятельности	66

<i>Свердан М.М.</i> Налоговые механизмы управления развитием корпоративного бизнеса.....	71
<i>Славкова А.А.</i> Доходы граждан и подоходное налогообложение: фискальная политика государства в обеспечении социального благосостояния в обществе.....	76
<i>Слепов А.В.</i> Системный подход к налоговому планированию в деятельности экономического субъекта	82
<i>Солодовников С.В., Кучукова З.Т.</i> Сравнительный анализ рейтинговых систем оценки устойчивости коммерческого банка	87
<i>Тищенко В.А.</i> Механизм обжалования актов налоговых органов в досудебном порядке	92
<i>Шайхутдинова Д.Р.</i> Налоговое администрирование доходов физических лиц от сдачи жилого недвижимого имущества в аренду.....	97
<i>Шемякина М.С.</i> Доходы, освобождаемые от налогообложения в 2009 г.....	101
СЕКЦИЯ 15. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	105
<i>Бочков П.В.</i> Информационно-консультационные службы в системе инновационного развития АПК	106
<i>Бочков П.В.</i> Участие государства в создании региональных информационно-консультационных служб в АПК	109
<i>Дмитриева Е.А.</i> Изменение направления мер государственного воздействия на рынке жилья.....	111
<i>Журкина Т.А.</i> Восстановление машинно-тракторного парка сельхозпредприятий	115
<i>Ильина Н.А.</i> Международные стандарты управления бизнесом.....	119
<i>Колчина З.В.</i> Использование метода анализа иерархий при ранжировании инвестиционных проектов на предприятии.....	123
<i>Коптякова С.В., Майорова Т.В.</i> Банковская система России в условиях экономического финансового кризиса	129
<i>Кузнецова Л.В.</i> Актуальные проблемы управления обслуживанием на предприятиях сферы услуг	135

Курбанов Л.М. Оценка эффективности лизинговых операций промышленных предприятий	138
Майорова Т.В., Коптякова С.В. Управление коммерческими рисками в условиях неопределенности	143
Мичурина О.Ю. Особенности создания некоммерческих организационно-правовых форм предпринимательских объединений.....	148
Петрова О.А., Бувальцева В.И. Оценка уровня стратегической эффективности предприятия	153
Продолятченко П.А. Система страхования депозитов как метод управления ресурсами банка.....	157
Рытова Е.В. Основные принципы построения системы риск- менеджмента на малом предприятии.....	163
Тарасова Ю.А. Реализация механизма трансформации сбережений в инвестиции в условиях экономической динамики	166
Фомина И.В. Организационная структура как инструмент развития предприятий пищевой промышленности	171
Хорошко А.М. Развитие сервисных услуг в вагонах повышенной комфортности (ВПК) Дальневосточной региональной дирекции по обслуживанию пассажиров (ДВ РДОП).....	175
Шурдумова Э.Г. Направления инновационного развития организаций АПК	179
Якубанис Н.В. Стратегия диверсификации как условие устойчивого развития интегрированных бизнес-структур	183

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 14

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕНТНЫМ РИСКОМ¹

© Аликаева М.В.^{*}, Солодовникова О.С.[♦]

Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

В статье рассмотрена модель управления процентным риском в коммерческом банке, обусловленная единым пониманием устойчивости банка как интегрированной качественной характеристики его деятельности.

В научных и практических кругах за рубежом и в России продолжается активный поиск оптимальной модели управления процентным риском. К этому обязывает усиление конкурентной борьбы в банковской сфере и усугубление тенденций к снижению степени устойчивости коммерческих банков. За время существования современной банковской системы в России у коммерческих банков уже отозвано около 1300 лицензий. В США за 80-90-е годы XX столетия обанкротились около 1500 банковских учреждений, или более 10 % общего числа [1].

В России данная проблема стоит еще более остро. Поэтому, наряду с совершенствованием государственного регулирования банковского сектора, осуществляемого в настоящее время Банком России, с целью повышения устойчивости банковской системы, происходит развитие различных инновационных моделей управления процентным риском [3].

Представленная модель управления процентным риском в коммерческом банке есть продолжение поиска оптимального инструментария финансового мониторинга банков. Следует подчеркнуть определенную преемственность в подходе к разработке искомой модели, обусловленную единым пониманием устойчивости банка как интегрированной качественной характеристики его деятельности и зависимости устойчивости банка от капитала, качества активов и привлеченных средств, ликвидности и доходности.

С учетом изложенного, отличительными чертами предлагаемой модели являются.

Относительно простая итоговая формула определения показателя уровня процентного риска в коммерческом банке, включающая небольшое количество слагающих ее показателей оценки практически всех сторон финансовой устойчивости банка. Для итоговой формулы избраны

¹ Опубликовано при финансовой поддержке РГНФ, проект № 08-02-33201а/Ю.

^{*} Заведующая кафедрой Экономики и финансов, доктор экономических наук, профессор

[♦] Доцент кафедры Автоматизированных информационных технологий

лишь те показатели, которые отражают наиболее существенные связи в деятельности банка с его устойчивостью.

Специальная методика определения значения весовых коэффициентов в итоговой формуле, основанная на теории функций чувствительности. В качестве базовой модели для проведения исследований используется модель оптимального банка, т.е. банка, имеющего оптимальную структуру активов и пассивов. Критерием оптимальности указанной структуры является достижение определенной нормы прибыли при соблюдении установленных органами надзора требований ликвидности банка.

Ориентация модели рейтинговой оценки устойчивости банка на прогноз состояния в будущем, для чего используются математические методы, широко применяемые при управлении сложными системами.

Невысокая трудоемкость вычислений при расчете рейтинга, поскольку алгоритм предлагаемой методики легко может быть реализован на ЭВМ.

Примерная схема построения предлагаемой модели оценки уровня процентного риска коммерческих банков может быть представлена в следующем виде: 1) исходя из теоретического обоснования факторов устойчивости коммерческих банков, сначала определяется весь набор показателей, используемых для их оценки процентного риска. Затем на основе анализа коэффициента корреляции отбирается круг банковских показателей для включения в итоговую формулу; 2) обосновав критерии и параметры оптимального банка, вычисляются весовые коэффициенты составляющих формулы рейтинга; 3) учитывая круг выбранных показателей и их весовые значения, составляется формула расчета рейтинга устойчивости коммерческого банка; 4) применив предложенную формулу на практике к анализу результатов деятельности ряда коммерческих банков, определяется рейтинг их финансовой устойчивости; 5) регрессионный анализ динамики данного рейтинга за истекший период позволяет дать прогноз будущего финансового состояния банка.

Показатели, используемые в итоговой формуле должны удовлетворять следующим требованиям: 1) обусловленность факторами, влияющими на устойчивость коммерческих банков; 2) сочетаемость, сопоставимость между собой по размерности и однонаправленность (чем выше значение показателя, тем лучше); 3) отсутствие противоречий при изменении их значений в противоположные стороны (например, когда один из показателей сильно уменьшился, а другой значительно увеличился, но при этом итоговое значение рейтинга осталось прежним).

Для ранжирования кредитных учреждений по рейтингу устойчивости банков используется следующий алгоритм. За определенный промежуток времени (год), на основании ежемесячной финансовой отчетности банка

рассчитываются шесть коэффициентов (К1-К6) для значений $t = 1, 2, \dots, 12$ и суммируются с учетом весовых коэффициентов (V1-V6) по формуле (1):

$$R = f\left(\frac{OCA}{OCA_{\max}}\right) \times 13 + f\left(\frac{ОСП}{ОСП_{\max}}\right) \times 28 + f\left(\frac{ОН}{ОН_{\max}}\right) \times 49 + f\left(\frac{ОЭ}{ОЭ_{\max}}\right) \times 10 + C \quad (1)$$

где $f(X) = \lg(X \times 1000)$, если $0,001 < X < 1$ и $f(X) = 0$ в противном случае (логарифмирование необходимо, чтобы исключить зависимость расположения банков от базы нормировки), а C – своеобразная премия банку за размер (банки первой группы получили «премию» в 100 баллов, второй – 30, третьей – 10, четвертой – 5, пятой – 0).

Результаты вычислений заносятся в таблицу.

$t = 1$	$t = 2$	$t = 3$	$t = 4$	$t = 5$	$t = 6$	$t = 7$	$t = 8$	$t = 9$	$t = 10$	$t = 11$	$t = 12$
$R1$	$R2$	$R3$	$R4$	$R5$	$R6$	$R7$	$R8$	$R9$	$R10$	$R11$	$R12$

С использованием полученных значений R_i и t_i по формулам рассчитываются значения следующих величин:

– коэффициентов a и b :

$$a = \frac{\sum R_i \sum t_i^2 - \sum R_i \times t_i \sum t_i}{n \sum t_i^2 - (\sum t_i)^2} \quad (2)$$

$$b = \frac{n \sum R_i \sum t_i^2 - \sum R_i \times t_i \sum t_i}{n \sum t_i^2 - (\sum t_i)^2} \quad (3)$$

– среднеквадратического отклонения СКО:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum (mR_i - R_i)^2} \quad (4)$$

– коэффициента множественной корреляции КR:

$$KR = \frac{\sum (a + b \times t_i)^2}{\sum R_i^2} \quad (5)$$

Затем выбирается время прогноза T_{np} , т.е. срок, до которого будет определена вероятность надежного функционирования банка и вычисляются: прогнозируемое значение рейтинга $L_{np} = a + b - T_{np}$, СКО величины

Определяется значение интеграла вероятностей $\Phi(s)$ по таблицам.

Величина:

$$s = \frac{c - Rnn}{\sigma}; \quad \Phi(t) = \sqrt{\frac{2}{\pi}} \int_0^t e^{-\frac{s^2}{2}} ds$$

Вероятность (p) того, что до момента времени T_{np} банк будет являться платежеспособным, и не потерпит процентного риска, определяется подстановкой табличного значения интеграла вероятностей в формулу.

$$p\{c \leq R \leq \infty\} = 0,5 - \Phi\left(\frac{c - mR}{\sigma}\right)$$

Данные вычисления проводятся для каждого банка, а затем банки выстраиваются в списке в порядке уменьшения вероятности (p).

Предлагаемая методика основана на анализе баланса банка в форме оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учета. Исходными данными являются балансы банка за последние шесть месяцев. В результате обработки рассчитывается рейтинг банка, рекомендуемый лимит кредитования и строится графическая модель устойчивости банка.

Каждый показатель с точки зрения оптимальности, насущной необходимости и разумной достаточности имеет свою область ожидаемых значений и в зависимости от соответствия этим ожиданиям оценивается по 10-бальной шкале.

Каждый показатель имеет свой вес (весовой коэффициент) в группе. (Пропорционально его значимости для конкретных целей анализа). Каждая группа имеет свой вес. Получив средневзвешенное значение рейтинга за месяц с учетом веса каждого из месяцев периода рассчитываем итоговый рейтинг.

Величина расчетного лимита является функцией усредненных за период суммарных активов нетто и итогового рейтинга. Если критерием является незамедлительный возврат средств, веса коэффициентов значимости перераспределяются в пользу ликвидности и финансовой стабильности. Если критерием анализа является долгосрочная надежность, то в пользу достаточности капитала и прибыльности. Для принятия решения о сотрудничестве в долгосрочной перспективе полезно обратить внимание на устойчивость банка к просрочке и невозвратам.

Важным моментом для оценки финансового состояния банка является анализ структуры срочного привлечения и срочного размещения средств, а также динамики этой структуры.

Деятельность большинства бизнес-направлений сопряжена с финансовыми рисками. Таким образом, оценку экономической эффективности этих бизнес направлений необходимо производить с учетом этих рисков (Risk-adjusted Performance Measurement – RAPM).

Методология RAROC (Risk-adjusted Return On Capital) стала одной из наиболее распространенных моделей такой оценки. Данная методология была впервые использована Bankers Trust более десяти лет назад. Общий вид оценки эффективности с учетом риска выглядит следующим образом:

$$RAPM = \frac{\text{Финансовый результат}}{\text{Риск}} \quad (6)$$

Риск является количественной оценкой потенциальных (максимально возможных) потерь, которые может понести данное бизнес-направление, осуществляющее определенную финансовую деятельность. Для компании в целом эти максимально возможные потери не должны превышать капитал компании. В противном случае существует вероятность возникновения финансовой неустойчивости компании. Но риск финансового института в целом складывается из рисков, принимаемых на себя бизнес-направлениями. Таким образом, для оценки каждого бизнес-направления необходимо количественно определить принимаемый ими на себя риск. Другими словами, необходимо распределить капитал всей компании на каждое бизнес-направление в соответствии с рискованностью осуществляемых ими финансовых операций (capital allocation). По причине корреляции между различными рыночными индикаторами в общем случае, сумма всех распределенных капиталов будет больше потенциальных потерь компании в целом.

В целях концентрации в бизнес-направлениях только свойственного им риска, перераспределение сопутствующих рисков происходит путем применения внутреннего трансфертного ценообразования (funds transfer pricing). Таким образом, весь процентный, валютный риски и риск ликвидности концентрируется в казначействе и казначейство становится одним из бизнес-направлений компании, на него так же распределяется капитал, хотя оно может и не работать на внешних финансовых рынках [2].

Для банков распределение капитала очень важно по двум причинам. Первая, риск должен быть под контролем путем назначения лимитов и ограничений на каждое бизнес направление. Вторая, распределенный капитал, рассчитанный на основе риска, является базисом для оценки эффективности с учетом риска.

Развитие системы управления рисками в банке может развиваться в двух направлениях. Первое, экстенсивное, относится к количеству типов рисков, которые банк может синтезировать в едином процессе распределения капитала, т.е. оно связано с улучшением техники оценки разных типов рисков. Второе направление связано с целями, которые система управления рисками пытается достичь.

Список литературы:

1. Аникин А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 448 с.
2. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. – М.: Банки и биржи, 2005. – 196 с.
3. Чистов Д.В. Банковские информационные системы и технологии. – М.: Финансы и статистика, 2005.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ ДЛЯ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ, ПРИБОРЕТАЮЩИХ ЖИЛЬЕ

© Бабаева А.Б.*

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик

Данная статья посвящена изменениям и дополнениям, введённым в Налоговый Кодекс Российской Федерации летом 2009 года. В частности, автор рассматривает вопросы, связанные с налогообложением физических лиц и предоставлением им новых налоговых льгот.

Сложившаяся кризисная ситуация в мировой экономике обусловила необходимость принятия антикризисных мер, направленных, в первую очередь, на снижение налогового бремени на бизнес. Для решения данной проблемы летом были внесены существенные изменения во вторую часть Налогового Кодекса РФ. При этом законодатели не забыли и налогоплательщиков – физических лиц. Так, были внесены изменения Федеральными законами от 19.07.2009 № 202-ФЗ и от 24.07.2009 № 213-ФЗ в главу 23 НК РФ, которые коснулись формирования доходов в виде материальной выгоды, доходов, не учитываемых при определении налоговой базы, предоставления социальных и имущественных вычетов.

В наибольшей степени изменения затронули налогоплательщиков, приобретающих жилье. При этом новшества, вступление которых предусмотрено с 1 января 2010 года, будут касаться: 1. порядка формирования дохода в виде материальной выгоды; 2. предоставления имущественного вычета.

Проведем анализ данных изменений.

Доходы в виде материальной выгоды

С 1 января 2010 года из налоговой базы по НДФЛ наряду с материальной выгодой, полученной от экономии на процентах за пользование заемными (кредитными) средствами, предоставленными на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, подлежит также исключению материальная выгода от экономии на процентах за пользование заемными (кредитными) средствами, предоставленными на покупку земельных участков для индивидуального жилищного строительства и на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них.

* Экономический факультет

Одновременно в новой редакции подпункта 1 пункта 1 статьи 212 НК РФ предусмотрено, что освобождается от налогообложения НДСЛ материальная выгода от экономии на процентах за пользование заемными средствами, предоставленными банками, находящимися на территории РФ, в целях рефинансирования (перекредитования) займов (кредитов), полученных на новое строительство либо приобретение на территории РФ жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, или на которых расположены приобретаемые жилые дома, либо доли (долей) в них.

Необходимо обратить внимание на то, что материальная выгода от экономии на процентах за пользование заемными средствами в целях рефинансирования кредитов, полученных на цели, указанные выше, освобождается от налогообложения НДСЛ только в том случае, если рефинансирующий банк находится на территории России. То есть на основании статьи 228 НК РФ физическим лицам придется самостоятельно исчислить сумму НДСЛ с такой материальной выгоды, представить в налоговый орган по месту своего учета соответствующую декларацию и уплатить исчисленную сумму налога в бюджет.

В текущей редакции подпункта 1 пункта 1 статьи 212 НК РФ установлено, что освобождение от налогообложения НДСЛ материальной выгоды от экономии на процентах за пользование заемными средствами, предоставленными на вышеуказанные цели, осуществляется, если налогоплательщик имеет право на получение имущественного налогового вычета в соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 220 НК РФ. На мой взгляд, подобная формулировка может вызвать ряд вопросов относительно перечня необходимых документов, подтверждающих такое право налогоплательщика. Согласно официальной позиции материальная выгода не облагается НДСЛ, если налогоплательщик представил в организацию, выдавшую кредит (заем), уведомление (подтверждение), полученное от налоговых органов, которое подтверждает его право на имущественный налоговый вычет [1].

В новой редакции уточняется, что указанная выше материальная выгода освобождается от налогообложения при условии наличия права у налогоплательщика на получение имущественного вычета, установленного подпунктом 2 пункта 1 статьи 220 НК РФ, подтвержденного налоговым органом в порядке, предусмотренном пунктом 3 статьи 220 НК РФ. Таким образом, для подтверждения наличия права на имущественный вычет налогоплательщику необходимо обратиться в налоговый орган для получения указанного подтверждения по соответствующей форме.

Однако в связи с внесенными изменениями у организаций может возникнуть вопрос относительно порядка налогообложения сумм, выплачен-

ных ими своим работникам в части компенсации процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилых помещений.

Как известно, не облагаются НДФЛ суммы, выплачиваемые организациями (ИП) своим работникам на возмещение затрат по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение и (или) строительство жилого помещения, включаемые в состав расходов, учитываемых при определении налоговой базы по налогу на прибыль [2]. При этом расходы на возмещение затрат работников по уплате процентов по таким займам учитываются в составе затрат на оплату в размере, не превышающем 3 % суммы расходов на оплату труда (п. 24.1 ст. 255 НК РФ). Но такая практика возможна только в отношении займов на приобретение и (или) строительство жилых помещений.

В связи с этим, организациям, компенсирующим своим работникам проценты по займам (кредитам) на покупку земельных участков для индивидуального жилищного строительства и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них, а также проценты по заемным средствам, предоставленным банками, находящимися на территории РФ, в целях рефинансирования кредитов, придется столкнуться с вопросом возможности применения указанного выше порядка налогообложения НДФЛ, ЕСН и налогом на прибыль данных выплат. На мой взгляд, приведенный порядок налогообложения не должен распространяться на возмещение уплаченных процентов по таким займам.

Имущественный налоговый вычет

Согласно изменениям, внесенным в статью 220 НК РФ, с 1 января 2010 года налогоплательщики, дополнительно к имеющимся в настоящее время имущественным вычетам, получают право на вычет в сумме фактически произведенных расходов, а именно:

- на приобретение на территории РФ земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства и на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;
- на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным от российских организаций или индивидуальных предпринимателей и фактически израсходованным на приобретение на территории РФ земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства и на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;
- на погашение процентов по кредитам, полученным от банков, находящихся на территории РФ, в целях рефинансирования кредитов на новое строительство либо приобретение на территории

России жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них.

При приобретении земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, или доли (долей) в них имущественный налоговый вычет предоставляется после получения налогоплательщиком свидетельства о праве собственности на дом.

Для обоснования права на имущественный вычет налогоплательщик представляет документы, подтверждающие право собственности на земельный участок или долю (доли) в нем и на жилой дом или долю (доли) в нем [3]. Одновременно Законом № 202-ФЗ уточняется, что право на получение имущественного вычета в части фактически произведенных расходов на погашение процентов по целевым займам (кредитам) распространяется на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным в том числе от индивидуальных предпринимателей.

Дополнения внесены в перечень фактических расходов на приобретение квартиры, комнаты или доли (долей) в них, которые учитываются при определении размера имущественного вычета. Указанные расходы также могут включать фактически произведенные затраты на оплату разработки проектно-сметной документации на проведение отделочных работ [4].

Общий размер имущественного вычета, предусмотренный подпунктом 2 пункта 1 статьи 220 НК РФ, остался прежним – 2000000 рублей. Однако список расходов физического лица в виде уплаченных процентов, которые не учитываются в указанном лимите вычета, дополнен:

- целевыми займами (кредитами), полученными от российских организаций или индивидуальных предпринимателей и фактически израсходованным на приобретение на территории РФ земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;
- кредитами, предоставленными банками, находящимися на территории РФ, в целях рефинансирования займов, полученных на приобретение на территории России земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них.

Одновременно увеличена сумма имущественного налогового вычета по НДФЛ в части сумм, полученных от реализации имущества, находившегося в собственности налогоплательщика менее трех лет (за исключением доходов от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных

участков и долей в указанном имуществе, находившихся в собственности налогоплательщика менее трех лет) с 125000 рублей до 250000 рублей. При этом указанный имущественный вычет по НДФЛ может быть предоставлен не по каждому реализованному имуществу налогоплательщика в отдельности, а в целом за налоговый период (календарный год).

Как показал приведенный анализ изменений Налогового Кодекса РФ, до вступления предусмотренных Законом № 202-ФЗ поправок физические лица, реализующие имущество, находившееся в собственности менее трех лет (за исключением доходов от продажи жилых домов, квартир, комнат, включая приватизированные жилые помещения, дач, садовых домиков или земельных участков и долей в указанном имуществе, находившихся в собственности физического лица менее трех лет), вправе воспользоваться вычетом в размере 125000 рублей по каждому объекту реализованного имущества [5].

На мой взгляд, новые изменения, внесенные в НК РФ за последние три квартала, создали более благоприятные условия для налогоплательщиков в части приобретения земельных участков под жилищное строительство, а также в отношении операций по рефинансированию (перекредитованию) займов, что является «большим шагом» вперед по преодолению кризисной ситуации в экономике.

Список литературы:

1. Письма Минфина РФ от 01.04.2009 г. № 03-04-05-01/164, от 15.10.2008 г. № 03-04-07-01/201.
2. Пункт 40 статья 217 и подпункт 17 пункт 1 статья 238 НК РФ.
3. Абзац 23 подпункт 2 пункт 1 статья 220 НК РФ.
4. Абзац 11 подпункт 2 пункт 1 статья 220 НК РФ.
5. Письма Минфина РФ от 08.05.2008 г. № 03-04-05-01/156, 09.06.2007 г. № 03-04-05-01/192.

ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ И ОТРАСЛЕВЫХ РИСКОВ МЕТОДОМ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

© Бушуева Н.В.*

Хакасский институт бизнеса,
Хакасский государственный университет им Н.Ф. Катанова, г. Абакан

Метод реальных опционов имеет значительный потенциал использования в экономической теории и практике, поскольку связывает во-

* Доцент кафедры Финансов и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук

едино доходность актива, его риск и перспективы роста, учитывает возможность как инвестиционного, так и кредитного финансирования для приобретения или создания активов. В статье рассматривается возможность применения метода реальных опционов для оценки структуры капитала предприятий в территориальном и отраслевом разрезе с учетом экономического риска для достижения желаемых темпов роста.

Опционы – финансовые инструменты, которые дают право, но не обязанность купить или продать определенный актив в будущем по заранее оговоренной цене. Иногда деятельность или взаимодействие субъектов в реальной экономике имеет характер, похожий на сделки с этими финансовыми инструментами, тогда говорят о реальных опционах [2]. Метод реальных опционов чаще всего связан с оценкой потенциальных возможностей предприятия, применяется в оценке бизнеса [4, 5] или инвестиционного проекта [6], используется в менеджменте для принятия стратегических решений [3], как правило, на уровне отдельного предприятия. Основное преимущество метода – количественный учет возможности выбора в будущем.

На наш взгляд, возможности метода шире и могут охватывать вопросы, связанные с оценкой перспектив роста региона за счет привлечения собственных или заемных финансовых ресурсов, с учетом экономических рисков в регионе.

Сущность метода лучше всего объяснить на примере биномиальной модели оценки стоимости финансового опциона колл. Опцион колл – это контракт, дающий право на покупку рискованного актива по заранее определенной цене в будущем.

Логика оценки стоимости такого контракта следующая [7, с. 651-655]. На рынке имеется рискованный актив (акция), у инвестора есть возможность занимать средства под безрисковую непрерывно начисляемую процентную ставку R_f . Текущая рыночная цена актива P_s . Задан период времени t , по истечении которого цена акции будет либо P_{su} (цена в верхнем положении), либо P_{sd} (цена в нижнем положении), через время t опцион может быть исполнен по цене E . Если рыночная цена акции больше цены исполнения, то выигрыш по опциону $P_o = P_{su} - E$, когда цена акции ниже цены исполнения, опцион не исполняется, выигрыш равен 0.

Для определения текущей цены опциона формируется дублирующий портфель, который в точности повторяет выплаты по опциону «колл». Такой портфель состоит из доли акции (N_s) и короткой позиции по доле безрисковой облигации (N_b), это означает, что часть средств занимает по безрисковой ставке. Разница между N_s и N_b – это доля собственных средств инвестора от текущей цены актива, вложенных в такой портфель, что и является действительной стоимостью P_{OC} колл-опциона:

$$P_{OC} = P_s(N_s + N_b) = P_s \frac{P_{su} - E}{P_{su} - P_{sd}} \left(1 - \frac{P_{sd}}{(1 + R_f)} \right) \quad (1)$$

Таким образом, опцион колл можно имитировать, заняв средства по безрисковой ставке, добавив часть собственных средств и вложив всю эту сумму в рискованный актив. Затраты на такой дублирующий портфель финансовых инструментов (т.е. сумма собственных средств) и будет стоимостью опциона.

По аналогии с дублирующим портфелем, который применяется для оценки колл-опциона, баланс предприятия может рассматриваться как портфель, состоящий из рискованных активов, долговых обязательств и собственных средств. Рассуждения аналогичные: собственники предприятия вкладывают часть своих средств, а часть средств занимают, для покупки рискованного актива (это реальные активы предприятия). Собственные средства рассматриваются как опцион на выкуп активов у кредиторов. Спустя время t рыночная стоимость активов может либо вырасти, и тогда собственники получают доход (исполняют опцион), либо снизиться, и тогда владельцы предприятия теряют вложенные средства (не исполняют опцион) – но при этом стоимости оставшихся активов хватает ровно настолько, чтобы расплатиться с кредиторами, т.е. цена исполнения опциона равна стоимости долга в конце периода.

Кредиторы предприятия, явно или неявно, предоставляя кредит, также продают и гарантии данного кредита, причем стоимость гарантии – это опцион пут на активы [1, с. 494-496]. Опцион пут – право продать актив по фиксированной цене в будущем, стоимость опциона пут P_{OP} рассчитывается аналогично стоимости опциона колл.

Между опционами колл и пут существует соотношение, которое называется «паритет опционов колл и пут», оно имеет следующий вид:

$$P_s + P_{OP} = \frac{E}{(1 + R_f)} + P_{OC} \quad (2)$$

Стоит пояснить смысл опциона пут в данной формуле. Дело в том, что рыночная стоимость безрисковых обязательств всегда выше стоимости рискованных обязательств на величину гарантии возвращения кредита (иначе – на величину премии за риск в денежном выражении, можно эту величину назвать страховкой заемщика). Гарантии подобны опционам пут, потому что гарант либо получает фиксированную плату за предоставленную гарантию (при благоприятном развитии событий, в верхнем положении), либо несет потери, равные разности между суммой долга и стоимостью активов в залоге (в нижнем положении). Даже если гарантии

не продаются в явном виде, они все равно включаются в стоимость кредита, и тогда заемщик уплачивает безрисковую ставку и премию за риск. Кредитор же получает или заранее известный процент, или несет потери, ограниченные величиной займа. Доля гарантий от величины займа есть премия за кредитный риск.

Проводя аналогию дальше, можно рассматривать совокупные активы предприятий какого-либо региона как рискованный актив, стоимость которого может расти или уменьшаться. Для развития экономики региона (т.е. предприятий) необходимы финансовые ресурсы, причем источники ресурсов могут быть собственные либо заемные. С точки зрения региона в целом, недостаточно через время t в случае неблагоприятного развития событий просто расплатиться по займам. Активы предприятий должны как минимум сохраниться, но желательно, чтобы они росли с заданным темпом роста g . В терминах реального опциона совокупная стоимость активов – это P_s , ставка по кредиту – R_f , цена исполнения опциона $E = P_s(1 + g)$.

Рассчитав параметры опциона, можно определить, при какой структуре капитала будут достигнуты требуемые темпы роста g . Другими словами, определить, каков должен быть собственный капитал предприятий, а сколько необходимо привлечь кредитов. Кроме того, можно оценить величину премии за кредитный риск. Покажем далее на примере Сибирского федерального округа, как на основе доступной статистической информации [8] определить параметры реального опциона.

Для практических расчетов биномиальная модель подходит не всегда, поскольку возможных значений цен актива может быть множество, а не только два. При непрерывном распределении возможных цен используется модель Блека-Шоулза, основные ее предпосылки и переменные те же, что и в биномиальной модели, но вместо возможных значений цены должно быть известно стандартное отклонение доходности рискованного актива.

Приведем формулу Блека-Шоулза [7, с. 658] и интерпретацию ее переменных в соответствии с предлагаемым подходом:

$$V_c = N(d_1)P_s - \frac{E}{e^{RT}} N(d_2) \quad (3)$$

$$d_1 = \frac{\ln(P_s/E) + (R + 0.5\sigma^2)T}{\sigma\sqrt{T}}$$

$$d_2 = \frac{\ln(P_s/E) + (R - 0.5\sigma^2)T}{\sigma\sqrt{T}} = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$

где P_s – текущая цена базисного актива (в нашем случае балансовая стоимость активов предприятий);

E – цена исполнения (в данном случае $E = P_s(I + g)$, условие роста активов с темпом g , для расчетов принято, что $g = 7\%$);

R – непрерывно начисляемая безрисковая ставка (проценты по кредитам предприятиям, примем $R = 15\%$);

T – время до истечения в долях от года (для расчетов возьмем $T = 1$);

σ – риск базисной обыкновенной акции, измеренный стандартным отклонением доходности, представленной как непрерывно начисляемый процент в расчете на год (в нашем случае – стандартное отклонение логарифмов коэффициентов роста стоимости активов предприятий).

Необходимо отметить, что не совсем верно подменять рыночную стоимость активов балансовой, но поскольку акции большинства предприятий не обращаются на бирже, то данных о рыночной стоимости активов нет. Это упрощение занизит расчетный уровень рисков, т.к. в модели предполагается, что все деловые риски проявляются в конечном итоге в величине активов.

Оценка параметров модели проводилась по данным Росстата за 2003-2007 гг. по Сибирскому федеральному округу. Итоги расчетов приведены в табл. 1. Расчетная (теоретическая) величина собственного капитала (опцион колл) во многих регионах в несколько раз меньше фактической величины агрегированного III раздела баланса, но отличия в разных регионах разнятся. В Бурятском и Эвенкийском автономных округах собственных средств у предприятий явно должно быть больше имеющейся величины, а на остальных территориях в несколько раз меньше.

Можно предположить, что для реальных предприятий величина опцион колл не является в буквальном смысле оценкой стоимости собственного капитала. Реальные активы не обладают той же ликвидностью, что и финансовые. Поэтому кредиторы не могут легко реализовать активы предприятия, если его собственники «не исполняют опцион», по этой причине фактический уровень задолженности ниже рассчитанного по модели ценообразования опциона. Тем не менее модель можно использовать для сравнительных сопоставлений, при определении рейтингов регионов.

Величина опциона пут, и соответственно, премия за дополнительный кредитный риск, по регионам различны и действительно *отражают риск региона, проявляющийся в изменчивости величины активов*.

Аналогичные расчеты можно провести в отраслевом разрезе.

На рис 1. приведены теоретическая (опцион колл) и фактическая величина собственного капитала по основным видам экономической деятельности. Поскольку, как было показано выше, при оценке опциона не учитывается риск ликвидности, можно для удобства сопоставления увеличить пропорционально опцион колл так, чтобы общая сумма капитала была равна фактической величине.

Таблица 1

Параметры реального опциона для Сибирского федерального округа

Субъект	Стандартное отклонение балансовой стоимости активов* (σ)	Опцион колл, теор. величина собственного капитала, тыс. руб.	Доля опциона колл от активов, %	Доля статьи Капитал и резервы от итога баланса	Опцион пут, стоимость гарантий по кредитам, тыс. руб.	Премия за риск, %
Сибирский федеральный округ, в т.ч.	0,138	590296567	9,0	34,8	69944233	0,99
Республика Алтай	0,136	8371131	8,9	14,7	952710	0,95
Республика Бурятия	0,360	30680523	17,2	67,2	16554962	8,66
Республика Тыва	0,337	1914107	16,3	42,6	984336	7,82
Республика Хакасия	0,090	7397289	8,0	42,9	113339	0,11
Алтайский край	0,138	31712689	9,0	32,3	3775182	1,00
Забайкальский край	0,571	26430394	25,2	32,7	18141158	16,17
Агинский Бурятский авт. округ	1,369	4916695	52,5	18,8	4175762	41,63
Красноярский край	0,162	169460275	9,7	41,2	31656241	1,70
Эвенкийский авт. округ**	0,878	3527887	36,3	0,9	2760157	26,56
Иркутская область	0,408	227628247	19,0	30,5	133007852	10,38
Усть-Ордынский Бурятский авт. округ	0,346	748888	16,6	29,6	392776	8,15
Кемеровская область	0,039	73060121	7,9	30,7	1	0,00
Новосибирская область	0,178	98210812	10,2	29,1	22387235	2,18
Омская область	0,272	64431086	13,8	36,1	27463344	5,49
Томская область	0,062	36107008	7,9	32,7	14990	0,00

* Рассчитано по показателю «Итог актива баланса на конец отчетного периода, тыс. руб., крупные, средние и малые организации».

** Таймырский авт. округ не представлен, т.к. из-за особенностей статистического учета стоимость активов различается по годам в десятки раз.

Тогда становится видно, что строительство, оптовая и розничная торговля, транспорт и связь, некоторые другие виды деятельности недостаточно обеспечены собственным капиталом. В то же время сельское хозяйство, добывающие отрасли и обрабатывающая промышленность испытывают недостаток кредитных ресурсов.

Аналогично предыдущему примеру для отраслей определяется премия за кредитный риск, как доля опциона пут от величины активов.



Рис. 1. Теоретические и фактические значения величины собственного капитала организаций по видам экономической деятельности по СибФО, млрд. руб.

Модель реальных опционов можно развить и уточнить, используя дифференцированные ставки по кредитам, разные значения темпов роста, учесть различия в ликвидности отраслей. При наличии более подробной информации модель может быть использована в практических целях, например, органами власти при формировании региональной экономической политики; коммерческими банками для установления отраслевых лимитов кредитования, обоснования величины премий за риск.

Возможны и другие направления дальнейшей разработки модели реальных опционов.

Список литературы:

1. Боди Зви, Мертон Роберт К. Финансы: уч. пос. / Пер. с. англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
2. Брейли Ричард, Майерс Стюарт Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2008. – 1008 с.
3. Канева М.А. Многообразие реальных опционов и принятие стратегических решений // Финансы и кредит. – 2009. – № 37 (373). – С. 60-67.
4. Козырь Ю. Применение теории опционов в практике оценки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/finanalysis/value_options.shtml.

5. Лашхия В.Ю. Определение деловой репутации компании методом опционов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/finanalysis/goodwill.shtml

6. Липсиц И.В., Коссов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций: учебник. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Экономистъ, 2003. – 347 с.

7. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции / Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 1997.

8. Данные Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi#1.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ФОРМЫ НАКОПЛЕНИЯ КАПИТАЛА ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРОМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

© Вителев О.Ю.*

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова,
г. Абакан

В условиях экономической нестабильности все большее значение приобретает проблема инвестирования средств частных инвесторов с целью сохранения от инфляции, а если повезет и приумножение капитала. В статье рассмотрены наиболее распространенные способы вложения средств частных инвесторов, проанализирована их текущая доходность, а также приведена оценка наиболее предпочтительного размещения капитала с точки зрения рискованности вложения.

В условиях кризиса (экономической нестабильности) все большее значение приобретает проблема инвестирования средств частных инвесторов с целью сохранения от инфляции, а если повезет и приумножение капитала. Поэтому актуальной задачей становится выбор такого финансового актива, который даже в условиях кризиса не обесценивается и обладает способностью приносить доход своему владельцу. При выборе решения инвестором, «сидеть в деньгах» или инвестировать их, чаша весов должна склониться к размещению ресурсов. При этом с учетом сложившейся экономической ситуации, инструментов для вложения капитала не так уж и много:

1. банковский депозит;
2. приобретение пая ПИФа;
3. вложения в ценные бумаги отечественных и зарубежных эмитентов;
4. арбитражные операции с недвижимостью и валютой, которые приобрели в конце 2008 года особое значение, а именно, сокра-

* Аспирант кафедры «Финансы и кредит»

щение количества ипотечных кредитов, спровоцированное мировым экономическим кризисом вызвало снижение цен на недвижимость, а на девальвации рубля можно было неплохо заработать, вследствие оттока капитала из страны;

5. золото.

Очевидно, что, храня свои сбережения в наличных они будут обесцениваться в среднем на 12,4 % в год вследствие инфляции [4].

Размещение временно свободных ресурсов во вклад в банке на 12 месяцев гарантированно обеспечит средний доход в 10-12 % годовых [3]. Таким образом, банковский депозит является надежным средством сохранения капитала в условиях кризиса, пусть невысоко доходным, но зато низкорискованным.

Приобретение пая ПИФа и вложение в корпоративные ценные бумаги отечественных и зарубежных эмитентов в течение последнего года принесли бы инвестору значительные убытки. Потери индекса ММВБ составили 43,58 %, а индекса РТС – 58,69 %. Отдельные российские фонды акций показали результаты лучше индекса, но их убытки также составили не менее 30 %. Вложение в акции американских компаний так же принесли бы убытки. Однако, американские индексы за год показали меньшее снижение, чем отечественные. Индекс Dow Jones упал на 24,23 %, а индекс широкого рынка S&P500 на 26,31 %. Европейские фондовые рынки понесли потери, сравнимые с американским. Индекс пятидесяти крупнейших европейских компаний Dow Jones STOXX 50 потерял за год 26,25 %. Индексы развивающихся стран, которые стремительно росли с начала 2000 годов, также показали убытки за рассматриваемый период. Индекс стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) упал на 32 % [3]. Анализ индексов фондового рынка показал, что в условиях нестабильной мировой экономической ситуации, инвестировать в ценные бумаги не рационально.

Вложившись в валюту год назад можно было заработать на девальвации рубля порядка 20 % на долларе США и 19,5 % годовых на евро.

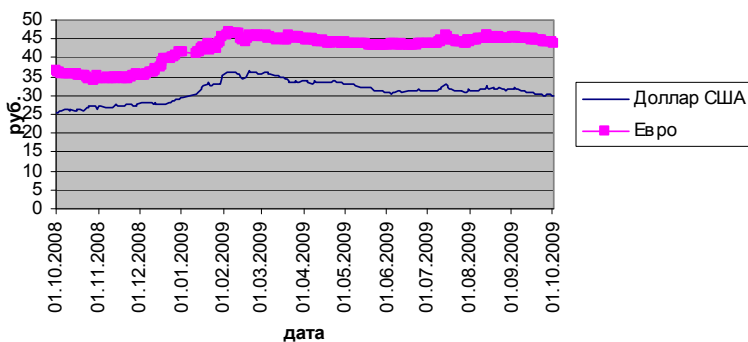


Рис. 1. Динамика курсов валют [5]

И это только при условии хранения валюты в наличной форме, в случае открытия валютного депозита можно было увеличить доходность. Однако, начиная с марта 2009 года, наблюдается устойчивая тенденция к снижению стоимости доллара США по отношению к рублю. Тем временем на мировой арене все громче звучат предложения о замене доллара новой резервной валютой [2] или, по меньшей мере, о создании дополнительной валюты. Как пишет The Washington Post, такой шаг будет означать конец глобального господства доллара, которое продолжалось шесть десятилетий.

Таким образом, анализируя текущее положение доллара, инвестиции в него или хранение сбережений в долларе США представляется нецелесообразным.

Другим перспективным направлением для вложения средств частных инвесторов является недвижимость. Согласно Гражданскому кодексу РФ недвижимость как объект собственности (имущества) включает земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все то, что прочно связано с землей, т.е. объекты, перемещение которых без соразмерного ущерба их значению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания и сооружения [1]. Из всего этого наиболее ликвидным, и интересным для частного инвестора представляются квартиры на вторичном рынке жилья (именно об этом виде недвижимости речь пойдет ниже). Цена на недвижимость, как и на любой другой финансовый актив, формируется под влиянием спроса и предложения. Сокращение ипотечных программ коммерческими банками, вследствие недостаточности длинных ресурсов спровоцировало снижение цен на недвижимость. Анализ динамики изменения стоимости квадратного метра жилья по России подтвердил сделанные выводы.

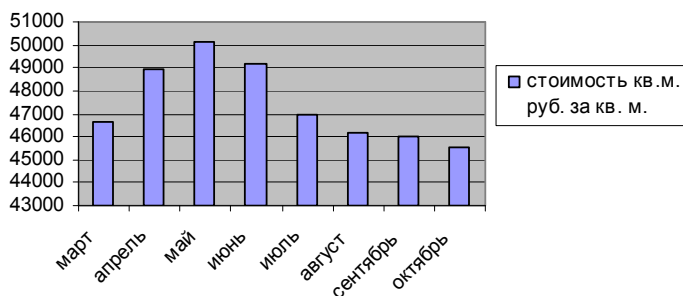


Рис. 2. Динамика стоимости 1 кв.м. жилья по России в 2009 году [6]

Недвижимость обладает значительной степенью устойчивости по отношению к инфляции. Вследствие этой особенности инвестиции в недвижимость считаются эффективным способом защиты инвестора от инфляции

и диверсификации инвестиционного портфеля (при оптимальном сочетании доходности и риска). Причем в отношении защиты от инфляции необходимо отметить, что недвижимость (и в большей мере – доходная недвижимость) может служить лучшей страховкой от инфляции по сравнению, например, с ценными бумагами. Таким образом, покупая недвижимость на спаде и реализуя на подъеме цен или попросту сдавая ее в аренду можно получить неплохой доход. Однако, инвестиции в недвижимость имеют ряд особенностей: обладают низкой ликвидностью, непредсказуемость будущей экономической обстановки с ценами, а также инвестор должен иметь финансовую возможность для приобретения объекта недвижимости.

Менее популярным среди частных инвесторов, но не менее доходным активом является золото. Золото (Gold, Augum) – драгоценный металл, пользующийся особой популярностью у трейдеров и инвесторов, который, к тому же, является основным резервным инструментом для крупнейших центральных банков мира. Золото, как важнейший элемент мировой финансовой системы, издавна использовалось в качестве средства платежа, поскольку данный металл не подвержен коррозии, имеет много сфер технического и ювелирного применения, а запасы его невелики.

Анализируя изменение стоимости актива по данным Центрального Банка за год 01.10.08 к 01.10.09 стоимость грамма золота увеличилась 24,25 %.

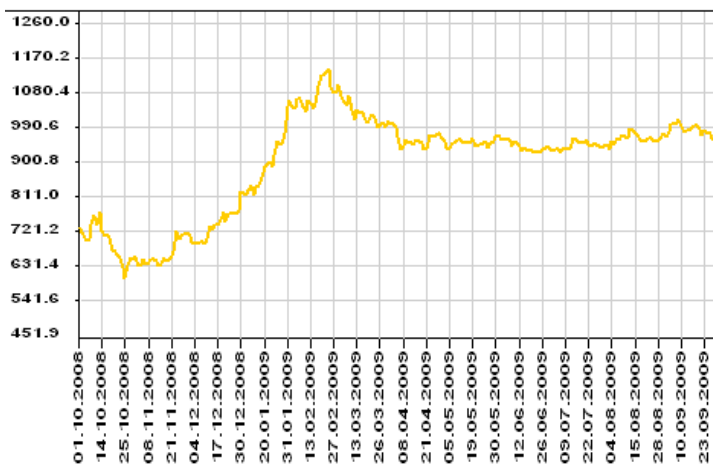


Рис. 3. Динамика учетных цен на драгоценные металлы с 01.10.2008 по 01.10.2009 (руб./грамм) [5]

Золото – это вечная ценность, поэтому повышение цен на него можно ждать вечно. Открыв, например, год назад обезличенный металлический

счет, купив определенное количество металла, то можно было заработать в среднем порядка 24,25 % годовых. А, продав его в феврале можно было максимизировать прибыль.

Подводя итоги о самом лучшем способе сохранения денег в данной конкретной исторической и экономической ситуации можно сделать следующие выводы:

- Самым лучшим, безопасным и выгодным способом сохранения денег в данной конкретной кризисной ситуации является вложение денег в недвижимость. Но понятие «недвижимость» очень широкое и объединяет самые разные по цене, по видам и по месторасположению объекты. Однако, если говорить о жилой недвижимости, то людям всегда надо где то жить и этот актив всегда будет иметь стоимость.
- Вторым по привлекательности и надежности активом является золото. К тому же золото выполняет функцию сокровища и обеспечения части золотовалютных запасов центральных банков, следовательно, при любом раскладе этот металл не обесценится.
- Хранение сбережений в наличной форме будет обесценивать инфляция и другие внутренние и внешние политические и экономические факторы.

Список литературы:

1. ГК РФ. – Ч. 1. – ст. 130.
2. Ахренс Франк. Доллар падает, звучат голоса о новой резервной валюте // The Washington Post. – 07.10.2009.
3. Кожуховский Б. Инвестиции в кризис – подводя итоги кризисного года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lkapital.ru.
4. www.investfunds.ru.
5. www.cbr.ru.
6. www.rosrealt.ru.

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

© Волков А.А.*

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

Одним из вариантов решения задач, связанных с планированием налоговых поступлений, повышением эффективности межбюджетных

* Аспирант кафедры Налогов и налогообложения

отношений, увеличением уровня собираемости налоговых платежей, является оценка налогового потенциала региона. В этой связи необходимо выявить и рассмотреть все многообразие факторов, влияющих на его величину.

В современных условиях хозяйствования большое внимание уделяется проблемам, связанным с формированием доходной части бюджетов всех уровней, основную долю которых составляют налоговые поступления. В этой связи ведущая роль отводится процессу налогового планирования, оценке возможностей территорий по активизации имеющихся в их распоряжении ресурсов, то есть налоговому потенциалу региона.

Мировой финансовый кризис, сокращение темпов экономического развития поставили под угрозу своевременное исполнение государством своих обязательств, финансирование в полном объеме социальной сферы, соответствующих программ и проектов. Это обусловило необходимость применения новых принципов финансирования, методов прогнозирования налоговых поступлений, поиска скрытых резервов.

На значимость оценки налогового потенциала территории, его развитие, полноту использования обращается внимание в ежегодных посланиях Президента Российской Федерации Федеральному Собранию, официальных документах Правительства России, отдельных регионов, органов местного самоуправления.

Для того, чтобы установить место налогового потенциала в финансово-экономической системе субъекта федерации, на наш взгляд, необходимо, прежде всего, изучить совокупность факторов, определяющих величину и структуру налогового потенциала региона. По мере становления законодательства и адаптации к нему налогоплательщиков важнейшую роль, определяющую величину налоговых доходов государства, стали играть факторы, которые воздействуют как на изменение структуры региональных ресурсов, так и на величину эффективной ставки налогообложения – отношение общей суммы налогов и платежей, внесенных предприятием, работниками и акционерами, к добавленной стоимости в процессе производства и реализации товаров и услуг. Поэтому при анализе налоговых поступлений, в первую очередь, следует выделить параметры, которые позволяют оценить влияние процессов, происходящих на территории субъекта Российской Федерации, на их налоговый потенциал.

В связи с этим для раскрытия сущности налогового потенциала необходимо, на наш взгляд, рассмотреть воздействие на него различных факторов. Большинство исследователей предлагают группировать данные факторы в рамках отдельных блоков, сформированных по различным признакам (табл. 1).

Таблица 1

Классификация факторов, оказывающих воздействие на величину налогового потенциала региона

Автор концепции	Классификационный признак	Наименование блока факторов	Содержание
Грибкова Н.	Уровень влияния	Макроэкономические факторы	Система налогообложения, законодательно оформленная на общегосударственном уровне Уровень экономического развития страны и его динамика
		Микроэкономические факторы	Особенности налогообложения в регионе, оформленные законодательно в пределах компетенции соответствующего уровня власти Экономическая ситуация в регионе и ее динамика
Кириллова О.С.	Характер воздействия	Объективные факторы	Действующее налоговое законодательство, уровень экономического развития региона и страны в целом
		Субъективные факторы	Состояние региональной налоговой политики, количество предоставляемых налоговых льгот и отсрочек
Волошина А.Н., Федорова Т.И., Кашина Н.В.	Сфера влияния	Нормативно-законодательные факторы	Налоговое законодательство, структура и полномочия налоговых органов, система налогового контроля, налоговые ставки на всех уровнях власти
		Экономические факторы	Макроэкономические параметры развития реального сектора экономики, влияющие на развитие налоговой базы региона
		Бюджетные факторы	Происходящие в бюджетно-налоговом законодательстве изменения в отчислениях налогов в разные уровни бюджетов

Следует отметить, что каждая из групп факторов, указанных в табл. 1, влияет на структуру региональных ресурсов, и, как следствие, исходя из определения налогового потенциала, принятого нами, так или иначе проектируется на налоговый потенциал.

Анализ состава включаемых в приведенные выше классификации факторов показывает, что ряд исследователей ориентируется на изучение влияния отдельных сторон общественной жизни на налоговый потенциал, другие берут за основу тот или иной уровень управления, то есть рассматривается горизонтальный и вертикальный срезы объекта исследования.

Современный регион представляет собой целостную систему со своей структурой, функциями, историей, культурой, условиями жизни населения. Его характеризуют высокая размерность, большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов, многоконтурность управ-

ления, иерархичность структуры, неполная определенность состояния элементов, запаздывание корректирующих воздействий при высокой динамичности элементов.

В то же время в рыночных условиях регион выступает и как структурная единица национальной экономики. Регион, как подсистема национальной экономики имеет экономические связи с федеральными регулирующими системами, с другими регионами и внешним миром. Отношения между регионами и внешним миром являются преимущественно торговыми, хотя в последнее время регионы становятся непосредственными участниками межрегионального и международного рынков ресурсов. Федеральный центр выступает непосредственным участником отношений с регионами, главным образом в финансовой сфере: в форме межбюджетных трансфертов, прямых расходов федерального бюджета на территории регионов, представления регионам целевых кредитов и так далее.

Исходя из этого, объективно необходимым становится комплексный подход к рассмотрению факторов, определяющих величину налогового потенциала субъектов федерации, предполагающий изучение качественных и количественных характеристик отдельных сторон общественной жизни, динамики происходящих процессов как в рамках конкретного региона, так и страны в целом, что можно представить с помощью рис. 1. Нами предлагается рассматривать налоговый потенциал, его количественное выражение в трехмерной системе координат: «государство-регион-стороны общественной жизни».

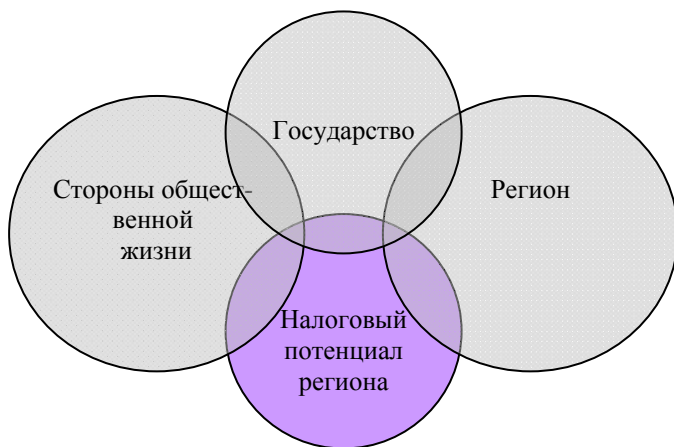


Рис. 1. Факторы, определяющие величину налогового потенциала региона

Такой подход позволяет одновременно рассматривать качественные и количественные характеристики отдельных сторон общественной жизни,

динамику происходящих процессов, как в рамках конкретного региона, так и страны в целом.

Список литературы:

1. Волошина А.Н., Федорова Т.И., Клименко А.В. Анализ налогового потенциала Белгородской области и пути повышения эффективности его использования // Налоговый вестник. – 2002. – № 7. – С. 123-127.
2. Грибкова Н. Экономические показатели регионального налогового потенциала // Предпринимательство. – 2005. – № 3. – С. 108-122.
3. Кашина Н.В. Налоговый потенциал в системе бюджетного прогнозирования // Финансы. – 2002. – № 2. – С. 78-79.

ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

© Глухов В.В.*

Дальневосточный государственный университет, г. Владивосток

Статья посвящена актуальности привлечения финансов населения в экономику России, и рассмотрению особенностей, которые вынуждают государство, обозначая новый этап развития нашей страны, обратить внимание на граждан как на потенциальных инвесторов.

Со стороны государства, финансово-кредитных институтов, хозяйствующих субъектов ведется активный поиск источников финансирования с целью привлечения инвестиций, но вместе с тем недостаточно востребованы финансовые ресурсы, которые находятся в распоряжении населения.

Увеличение количества публикаций посвященных изучению инвестиционного характера финансов населения, определяется необходимостью мобилизации сбережений индивидов, как важного фактора преодоления последствий экономического кризиса, и возможностью привлечения и использования их для развития экономики государства.

Это связано с решением ряда проблем ограниченности финансовых ресурсов, которые находятся в распоряжении государства и хозяйствующих субъектов, т.к. многие экономисты связывают будущее нашей страны с привлечением в российскую экономику иностранного капитала, и не уделяют должного внимания вовлечению финансов населения в систему сложившихся экономических отношений.

* Заместитель директора Института менеджмента и бизнеса ДГУ, заведующий кафедрой Государственного муниципального управления и права, кандидат экономических наук, доцент

В условиях экономического кризиса необходимо эффективное использование сбережений домашних хозяйств, которые на настоящий момент не достаточно востребованы государством ввиду отсутствия необходимых структурных изменений в экономике.

В свою очередь, социально-экономические изменения, происходящие в обществе и его экономической жизни, влекут за собой существенную деформацию финансов домашних хозяйств, и прежде всего в расходной части потребительского бюджета, в состав которой входят сбережения и накопления.

Сбережения домохозяйств играют значительную роль, как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства; и одновременно как важный инструмент реализации государственной финансовой политики.

Рассматривая сбережения домашних хозяйств в качестве инвестиционного ресурса, необходимо иметь ввиду, что это та часть дохода, которую население собирается использовать в будущем вместо ее потребления в настоящем.

В структуре финансовой системы обычно выделяют три основных элемента: государство, хозяйствующие субъекты и население (домашние хозяйства). Соответственно возникают три вида сбережений: сбережения государства, сбережения хозяйствующих субъектов и сбережения домашних хозяйств.

Домохозяйства традиционно являются основным поставщиком инвестиционных ресурсов на финансовые рынки. Мобилизация сбережений населения является для финансовых посредников (банков, финансово-кредитных учреждений) важнейшим условием их функционирования. Средства, не использованные населением в текущем периоде, приобретают форму вкладов в коммерческие банки и ценные бумаги, валютных сбережений, денежных остатков на руках и т.д.

Данные формы сбережений различны с точки зрения срочности, мобильности, возможности их трансформации в инвестиции. Как для государства, так и для банковского сектора важно увеличение доли сбережений, аккумулированных финансовой системой.

Государство при этом выступает в качестве основного гаранта сложившейся системы экономических отношений между централизованным и децентрализованным сектором экономики.

К участникам сберегательного процесса также относятся и хозяйствующие субъекты, которые являются потребителями кредитов, ссуд и инвестиций, или те предприятия, организации и учреждения, продукция и услуги которых приобретаются с использованием сбережений.

При этом каждый из участников экономических отношений – государство, хозяйствующие субъекты и население могут увеличить свои до-

ходы (расходы) только за счет соответствующего уменьшения доходов (расходов) других.

Для современного состояния российской экономики проблема привлечения инвестиционных ресурсов является достаточно острой и трудноразрешимой.

Население является главным субъектом сберегательного процесса, т.к. оно распоряжается денежными ресурсами, которые находятся в личной собственности индивидов, и формирует те потребности, развитие которых приводит к возникновению сбережений.

До недавнего времени большинство коммерческих банков России осуществляло свою деятельность, привлекая денежные средства хозяйствующих субъектов, за обслуживание финансовых ресурсов которых, наблюдалась банковская конкуренция.

Средствам населения, как источнику привлеченных средств, коммерческие банки уделяли второстепенное внимание. Однако в последнее время ситуация в ресурсной базе коммерческих банков существенно меняется [1, с. 65].

Это связано с тем, что банковское обслуживание хозяйствующих субъектов отличалось устоявшейся стабильностью, по отношению к обслуживающим их банкам, в то же время неорганизованные сбережения населения не были связаны с подобной определенностью и сегодня становятся предметом конкурентной борьбы между финансово-кредитными институтами, т.к. объем денежных средств, которые находятся в распоряжении индивидов превышает финансовые ресурсы организаций и предприятий, табл. 1 [2].

Таблица 1

Вклады (депозиты), привлеченные кредитными организациями на начало года, млн. рублей

	Всего	в том числе			
		организаций	физических лиц	индивидуальных предпринимателей	банков
2007					
Всего	5659321	1543517	3793482	51431	270891
в том числе:					
в рублях	4412673	1082319	3163558	50884	115912
в иностранной валюте	1246650	461198	629925	547	154980
2008					
Всего	8306723	2584692	5136789	82407	502836
в том числе:					
в рублях	6730027	1937762	4470456	81797	240011
в иностранной валюте	1576697	646930	666332	610	262825

Но при этом необходимо иметь в виду, что значительная часть сбережений и накоплений индивидов является неустойчивым ресурсом, под-

верженным значительным колебаниям в зависимости от изменений конъюнктуры рынка банковских услуг, и в сложившихся условиях может служить лишь источником краткосрочного кредитования.

С другой стороны, финансово-кредитные институты заинтересованы в долгосрочных вложениях, а индивиды всегда связаны с проблемами ранжирования своих потребностей в порядке очередности предпочтений.

Ценность сбережений населения, с макроэкономической точки зрения, заключается в том, что на них предъявляют инвестиционный спрос хозяйствующие субъекты. Сбережения превращаются в инвестиции, когда они попадают к тем, кто использует их для приобретения реальных элементов производства.

Сбережения осуществляют потребители, а инвестиции производители, и решения первых и вторых никак не совпадают друг с другом [3, с. 17].

Изменения в экономических отношениях, произошедшие в результате трансформации российского общества, оказали значительное влияние на процесс формирования потребления населения, включая предоставление услуг в целом, и финансовых услуг в частности.

Развитие рынка ценных бумаг, с одной стороны, предоставило населению новые возможности получения дохода от сбережений, но, с другой – создало риски, управление которыми представляется достаточно сложным для определенной категории индивидов.

Это сформировало негативное отношение некоторых групп населения к финансовому рынку, и поэтому основная часть сбережений находится в неорганизованной форме, доля же инвестиций в инструменты фондового рынка остается незначительной.

Объективно, что в условиях финансового кризиса государству сложно создать нормальные предпосылки для сберегательного процесса. Это связано с развитием инфляционных процессов, ростом безработицы, снижением реальных доходов населения, задержками выплаты заработной платы и т.д.

При этом необходимо отметить неблагоприятные инвестиционные условия, которые сложились для экономики России, и прежде всего опасения населения за сохранность своих сбережений и накоплений в период финансового кризиса.

Сегодня *страхование банковских депозитов* приобретает принципиальное значение. Система гарантирования банковских вкладов действует в 68 странах – членах МВФ. Компенсируемая страховой системой часть определяется уровнем экономического развития страны.

Не смотря на то, что с 14 октября 2008 года вступили в силу изменения в Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», в соответствии с которыми увеличилась максимальная сумма страхового возмещения по вкладам – с 400 до 700 тыс.

рублей, у части населения отсутствует доверие к финансово-кредитным институтам.

Так в сентябре 2008 г. вкладчики сняли с банковских счетов средств на сумму около 100 млрд. руб., в октябре отток вкладов составил уже почти 300 млрд. рублей.

Действия вкладчиков вполне объяснимы. Согласно опросу Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ), потерять свои вклады в банках боятся около 13 % россиян.

Причиной этого 20 % россиян называют страх перед инфляцией, 12 % – неуверенность в политической и экономической ситуации в стране, 11 % опасаются повторения дефолта 1998 года, у 10 % граждан нет доверия к отечественной банковской системе, еще 9 % россиян опасаются возможного банкротства банков и лишь 5 % – последствий мирового финансово-го кризиса.

Если темпы вывода денег сохраняются, под угрозой окажется большинство российских банков, т.к. часть банковских операций осуществляется в основном за счет вкладов физических лиц.

Кроме того, кредитный и банковский кризис привел к тому, что финансовые институты стали более осторожными при выдаче кредитов, а компании и население отказываются от инвестиций и потребления.

С октября 2008 г. по январь 2009 г. значительно сократился объем кредитов, предоставляемых хозяйствующим субъектам, которые за этот период недополучили около 1 трлн. рублей, и в итоге без кредитов осталось около 10000 средних компаний, которые обеспечивают почти 20 % ВВП.

Вместе с тем, формы инвестирования финансов населения могут быть различными: прямое вложение сбережений в финансовые активы, через финансовых посредников и т.д., но главное, чтобы, инвестиции индивидов выступали как фактор, способствующий развитию реального сектора экономики.

Сейчас складывается обстановка, благоприятная для частных инвестиций в реальный сектор экономики. Во-первых, все больше предприятий малого и среднего бизнеса ощущают финансовые затруднения из-за кризиса, что стимулирует с их стороны спрос на инвестиции. Во-вторых, традиционные пути получения денежных средств (банковские кредиты, займы под залог и т.п.) за последние месяцы становятся практически недоступными большинству предпринимателей.

В то же время, в условиях неэффективности и недоверия к предлагаемым финансовым инструментам индивиды создают собственную неформализованную экономическую среду (кредитование частных лиц, наличные сбережения и т.д.), сопоставимой по масштабу с деятельностью финансово-кредитных институтов, говорит о несовершенстве последней.

Все это создает совершенно иное представление о характере финансов домашних хозяйств, структуре и роли их отдельных компонентов в социально-экономической жизни страны и будет способствовать росту экономики страны в целом и улучшения благосостояния каждого гражданина в частности.

Список литературы:

1. Продолятченко П.А. Трансформация сбережений населения в инвестиции // Деньги кредит. – 2007. – № 2. – С. 65-67.
2. www.gks.ru.
3. Рыжановская Л.Ю. Экономическая теория Дж.М. Кейнса: системный взгляд на сберегательный процесс // Финансы и кредит. – 2007. – № 27 (267). – С. 17-19.

ОБЗОР ПРАКТИКИ РЕСТРУКТУРИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

© Елесин Е.Ю.*

Всероссийская государственная налоговая академия
Министерства финансов Российской Федерации, г. Москва

В статье проведен подробный обзор современного состояния практики реструктурирования налоговой задолженности предприятий и организаций Республики Татарстан, проводимой в соответствии с действующими нормативными правовыми актами. Наибольшее количество организаций республики осуществляет процедуру реструктурирования в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 03.09.1999 г. № 1002 «О порядке и сроках проведения реструктурирования кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом».

Сегодня из всех возможных способов перенесения сроков выплат по налогам и сборам наиболее выгодной формой для налогоплательщиков и плательщиков сборов является реструктурирование задолженности.

В настоящее время реструктурирование задолженности по налогам и сборам в Российской Федерации продолжается по тем предприятиям, которые получили это право согласно законам и нормативно правовым актам, изданным в 1999-2002 гг.

* Аспирант, главный государственный налоговый инспектор Управления Федеральной налоговой службы по Республике Татарстан

Например, в Республике Татарстан, по данным на 1 января 2008 года, количество организаций, находящихся на реструктурировании обязательной задолженности составило 700 единиц. Сумма реструктурируемой ими задолженности составляет 5 млрд. рублей, остаток реструктурируемой задолженности – 0,4 млрд. рублей [1].

Основная масса организаций Республики Татарстан реструктурирует свою налоговую задолженность в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 03.09.1999 г. № 1002 «О порядке и сроках проведения реструктурирования кредиторской задолженности юридических лиц по налогам и сборам, а также задолженности по начисленным пеням и штрафам перед федеральным бюджетом» и в соответствии с Федеральным законом от 09.07.2002 г. № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей»

Общее количество организаций, проводящих реструктурирование задолженности в соответствии с различными нормативно-правовыми актами, а также сумма задолженности по состоянию на 1 января 2009 года представлены на рис. 1.

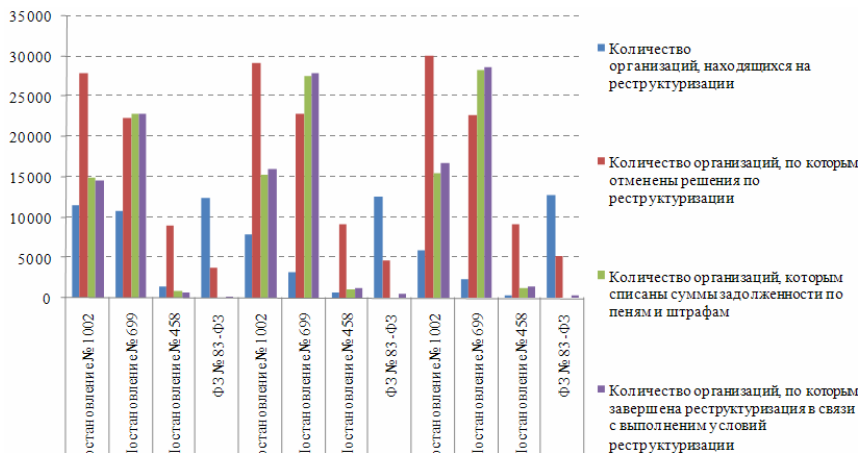


Рис. 1. Количество организаций Республики Татарстан, находящихся на реструктурировании по состоянию на 1 января 2009 года

Проанализируем последние изменения данных о реструктурировании налоговой задолженности организациями Республики Татарстан в наибольших по численности группах. На рис. 2 представлены изменения количества организаций, реструктурирующих свою задолженность в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 03.09.1999 г. № 1002, а также суммы реструктурируемой задолженности.

Как видно из рисунка, если к началу 2007 года реструктурировали задолженность 313 организаций, то к началу 2008 года их число сократилось более чем в 2 раза и составило лишь 145 единиц. При этом совокупная задолженность по пеням и штрафам сократилась лишь на 35 % по сравнению с предыдущим годом, а задолженность по налогам и сборам всего на 27 %. За этот период по 15 организациям были списаны суммы пеней и штрафов в связи с выполнением условий реструктурирования на сумму 58,2 млн. рублей. Всего же на начало 2008 года сумма реструктурированной задолженности по пеням и штрафам, списанным в связи с выполнением организациями условий реструктурирования, составила 1996,2 млн. рублей. Основную долю (98 %) этой задолженности составляла задолженность по федеральным налогам.



Рис. 2. Количество организаций, реструктурирующих задолженность по налогам и сборам в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 03.09.1999 г. № 1002

На рис. 3 представлена динамика изменения количества организаций реструктурирующих задолженность по налогам и сборам в соответствии с Федеральным законом от 09.07.2002 г. № 83-ФЗ. Факт незначительного изменения количества организаций, реструктурирующих свою задолженность в соответствии с вышеназванным федеральным законом можно объяснить достаточным запасом времени, имеющимся в распоряжении юридических лиц для погашения этой задолженности и их нежеланием расплачиваться ранее установленных сроков. Из рисунка также видно, что организации в большинстве случаев одновременно проводят реструктурирование задолженности по федеральным, региональным, местным налогам, а также по страховым взносам. Причем основная масса задолженности возникает

именно по федеральным (наиболее крупным) налогам и страховым взносам. Если рассматривать данные 2008 года, то можно говорить о незначительном увеличении количества организаций, реструктурирующих обязательную задолженность и увеличении остатка их задолженности.

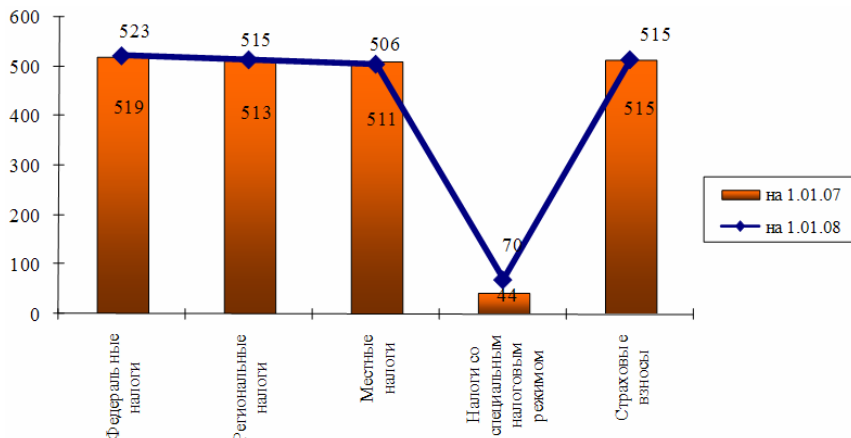


Рис. 3. Количество организаций, реструктурирующих задолженность по налогам и сборам в соответствии с Федеральным законом от 09.07.2002 г. № 83-ФЗ

Количество организаций, реструктурирующих задолженность по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 01.10.2001 г. № 699 «О порядке и условиях проведения реструктуризации имеющейся у организаций по состоянию на 1 января 2001 года задолженности по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды, а также по пеням и штрафам, начисленным на указанную задолженность по данным учета налоговых органов на дату принятия решения о реструктуризации» сократилось к 2008 году до 2256 единиц. Количество организаций, успешно завершивших реструктурирование в соответствии с данным постановлением к началу 2007 года составляло 22803 единицы, к 2008 году – 27929 единиц, а к 2009 году – 28590 единиц.

Количество организаций реструктурирующих задолженность по налогам, страховым взносам и взносам в государственные внебюджетные фонды в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 08.06.2001г. №458 «О порядке и условиях проведения реструктуризации просроченной задолженности (основного долга и процентов, пеней и штрафов) сельскохозяйственных предприятий и организаций по федеральным налогам и сборам, а также по страховым взносам в бюджеты государствен-

ных внебюджетных фондов» изменилось в течение 2006-2008 гг. с 1427 до 318 единиц. Причем задолженность 1352 организаций, успешно завершивших реструктурирование составила к 1 января 2009 года 2441 млн. рублей, а сумма списанных штрафов и пеней – 1700 млн. рублей [2].

За весь период применения процедуры реструктурирования налоговой задолженности были списаны суммы задолженности по пеням и штрафам 15516 организациям, сумма списания составила 110 млрд. рублей. По данным на 1 января 2009 года сумма реструктурированной задолженности по налогам и сборам организаций, по которым завершено реструктурирование в связи с выполнением условий составила 87 млрд. рублей. При этом сумма уплаченных процентов составила 12,4 млрд. рублей.

Таким образом, реструктурирование задолженности по налогам и сборам предприятий в России позволяет организациям законным образом списывать 1,1 руб. задолженности по штрафам и пеням на каждый поступающий в соответствующие бюджеты и государственные внебюджетные фонды рубль в виде возврата возникшей задолженности и выплачиваемых процентов. Такие выгодные условия приводят к тому, что применение реструктурирования стимулирует организацию на наращивание задолженностей, так как максимальную выгоду получает тот хозяйствующий субъект, который накопил максимальную задолженность при минимальном уровне ее взыскания.

Список литературы:

1. Отчетность Федеральной налоговой службы за 1 полугодие 2009 г.
2. Россия в цифрах. 2009: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., Р76 2009. – 525 с.

РАЗДЕЛЬНЫЙ УЧЕТ. ОПЕРАЦИИ С ВЕКСЕЛЯМИ

© Козлова Ю.А.*

Марийский государственный технический университет,
г. Йошкар-Ола

Ведение раздельного учета не рассматривается в каких-либо нормативных документах, соответственно правила его ведения отсутствуют. Поэтому возникает необходимость в рассмотрении данного вопроса более углубленно.

Актуальность темы исследования обусловлена теоретической и практической значимостью вопросов, связанных с ведением раздельного учета, а также с плохой разработанностью.

* Кафедра «Налоги и налогообложение»

Цель работы состоит в рассмотрении и обосновании ведения раздельного учета по операциям с векселями.

Спорным остается вопрос о том, как поступать с входным НДС в тех случаях, когда организация, помимо прочих своих хозяйственных операций, проводит операции с векселями третьих лиц (продает их, отдает в оплату приобретенных товаров, работ или услуг, предъявляет к погашению векселедателю).

Передача имущественных прав относится к объекту налогообложения по НДС на основании пп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ [1].

Однако в пп. 12 п. 2 ст. 149 НК РФ указано, что не подлежит налогообложению НДС реализация и передача ценных бумаг на территории России. Ну а раз вексель относится к ценным бумагам, то значит, что его реализация или передача НДС не облагаются.

Таким образом, организация, реализовавшая вексель третьего лица, имеет в учете два вида операций – облагаемые и не облагаемые НДС. В этом случае ей придется руководствоваться требованиями п. 4 ст. 170 НК РФ, где говорится об особом порядке принятия к вычету сумм входного налога.

Суммы НДС, предъявленные продавцами товаров, работ или услуг налогоплательщикам, осуществляющим как облагаемые налогом, так и освобожденные от налогообложения операции:

- учитываются в стоимости таких товаров, работ или услуг в соответствии с п. 2 ст. 170 НК РФ – по товарам, работам или услугам, используемым для осуществления операций, не облагаемых НДС;
- принимаются к вычету согласно ст. 172 НК РФ – по товарам, работам или услугам, используемым для осуществления операций, облагаемых НДС;
- принимаются к вычету из бюджета либо учитываются в стоимости приобретенных товаров, работ или услуг в той пропорции, в которой они используются для производства или реализации товаров, работ или услуг, операции по реализации которых подлежат налогообложению или, наоборот, освобождаются от налогообложения.

Таким образом, можно выделить три группы товаров, работ или услуг:

- используются исключительно для осуществления операций, не облагаемых НДС;
- используются исключительно для осуществления операций, облагаемых НДС;
- используются для осуществления как тех, так и других операций.

В пункте 4 ст. 170 НК РФ указано, что налогоплательщик обязан вести раздельный учет сумм входного НДС по приобретенным товарам, работам и услугам, в том числе и по основным средствам и нематериальным

активам, используемым для осуществления как облагаемых налогом, так и не подлежащих налогообложению операций. Это необходимо для того, чтобы осуществить пропорциональное распределение входного налога по товарам, работам и услугам, используемым для осуществления операций, облагаемых и необлагаемых НДС.

Если такого раздельного учета не будет, то входной НДС нельзя будет ни вычесть, ни учесть при расчете налога на прибыль организаций.

Но есть ситуация, когда вексель все-таки реализуется именно в качестве товара. Таким образом, в этом случае делить входной НДС между облагаемыми и необлагаемыми операциями налогоплательщику придется.

Для этого придется разобраться с тем, что такое расходы на реализацию векселей.

В принципе можно определить товары, работы или услуги, которые используются (или будут использованы) исключительно для операций, облагаемых НДС.

А вот что можно отнести к товарам, работам или услугам, используемым исключительно для операций по передаче или реализации векселей?

В идеале организация должна иметь отдельное подразделение, занимающееся только реализацией ценных бумаг, в том числе и векселей третьих лиц. В этом случае, бесспорно, товары, работы или услуги, приобретаемые для этого подразделения, и будут формировать расходы, необходимые исключительно для осуществления операций, не облагаемых НДС. Однако в практике обычных, не специализированных организаций такая постановка дела встречается достаточно редко, и это не удивительно.

Что же тогда можно отнести к расходам, относящимся к реализации векселей, при отсутствии такого отдельного подразделения?

Очень большое количество специалистов, в том числе и работники налоговых органов, считают, что это общехозяйственные расходы. Ведь они используются как для осуществления операций, облагаемых НДС, так и для осуществления операций, не подлежащих налогообложению. Следовательно, НДС по таким расходам подлежит пропорциональному распределению и принятию к вычету либо включению в стоимость приобретенных товаров, работ или услуг.

Другие же специалисты доказывают, что частично не принимать к вычету НДС по общехозяйственным расходам нет никаких оснований, так как все эти расходы связаны с осуществляемым организацией основным видом деятельности, выручка от которого НДС как раз и облагается.

Обратимся к положениям налогового учета. В соответствии с п. 2 ст. 280 НК РФ расходы при реализации (или ином выбытии) ценных бумаг определяются исходя из цены приобретения ценной бумаги (включая расходы на ее приобретение), затрат на ее реализацию, размера скидок с расчетной стоимости инвестиционных паев, суммы накопленного про-

центного (купонного) дохода, уплаченной налогоплательщиком продавцу ценной бумаги.

Таким образом, ни о каких косвенных расходах, которые можно было бы отнести к общехозяйственным, здесь не говорится.

Для целей бухгалтерского учета, в соответствии с п. 9 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» [2], утвержденным приказом Минфина России от 10 декабря 2002 г. № 126н [3], не включаются в фактические затраты на приобретение финансовых вложений общехозяйственные и иные аналогичные расходы, кроме случаев, когда они непосредственно связаны с приобретением финансовых вложений.

Получается, что, за редким исключением, в бухгалтерском учете общехозяйственные расходы не включаются в затраты на приобретение ценных бумаг.

Кроме того, отметим, что при реализации векселя у его продавца не возникает сумм НДС, которые можно было бы отнести на расходы. Во-первых, нет НДС в цене самого векселя, и, во-вторых, если, например, вексель приобретался в банке, то нет НДС и в стоимости банковских услуг, связанных с приобретением векселя.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что общих расходов, которые можно было бы разделить между основной деятельностью налогоплательщика и реализацией ею векселей третьих лиц, фактически не существует.

Однако против этого категорически возражают налоговые органы, и такую позицию придется отстаивать в суде.

Если распределять между реализацией векселей третьих лиц и всем остальным надо тот НДС, который приходится на общехозяйственные расходы.

И снова возникает загвоздка. Она связана с порядком расчета тех 5 %, о которых говорится в абзаце 9 п. 4 ст. 170 НК РФ.

Появляется вопрос – следует ли включать в состав расходов на «производство» векселей третьих лиц стоимость их приобретения. Ясного ответа на этот вопрос из содержания абзаца 9 п. 4 ст. 170 НК РФ извлечь нельзя.

Другими словами: включаются ли в расходы на производство товаров расходы на приобретение таких товаров, которые впоследствии реализуются без какой-либо переработки?

К расходам на реализацию векселей, помимо части общехозяйственных расходов, надо относить еще и затраты на приобретение этих векселей.

Общехозяйственные расходы в учете можно несколькими способами:

- пропорционально доле выручки от того или иного вида деятельности в общей выручке организации;
- пропорционально заработной плате основных производственных работников;

- пропорционально амортизации основных средств;
- в соответствии с вариантами или их сочетаниями, прописанными в учетной политике организации.

В рассматриваемой нами ситуации, для того чтобы правильно распределить общехозяйственные расходы в случае реализации векселей, предприятиям следует использовать первый из приведенных вариантов.

Отметим, что существует еще одно отрицательное мнение по поводу разделения входного НДС на тот случай, если налогоплательщик не занимается продажей векселей на постоянной основе. Например, если это только однократные, разовые операции. Оно связано с понятием обычного вида деятельности пункт 4 ст. 170 НК РФ должен применяться как раз к обычным видам деятельности организации.

К обычным видам деятельности следует относить такую деятельность, которая осуществляется на постоянной основе (то есть систематически) и имеет своей целью извлечение прибыли. Если организация произвела разовую операцию с векселем, то такая деятельность не может считаться обычной.

А раз эта деятельность не относится к обычной, то разделять входной НДС, который связан именно с обычной деятельностью организации, не надо.

Заметим, что все вышеперечисленные проблемы не коснутся налогоплательщика, если он выдает поставщику или подрядчику свой собственный вексель. Здесь нет реализации ценной бумаги, так как собственный вексель ценной бумагой не является. Он только подтверждает произведенный заем.

Ведь согласно п. 7 ПБУ 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» [4], утвержденному приказом Минфина России от 06 октября 2008 г. № 107н [5], в случаях, предусмотренных законодательством, организация может осуществлять привлечение заемных средств путем выдачи векселей.

А раз нет реализации ценной бумаги, то и п. 4 ст. 170 НК РФ соблюдать незначет.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации.
2. ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений».
3. Приказ Минфина России от 10 декабря 2002 г. № 126н.
4. ПБУ 15/08 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию».
5. Приказ Минфина России от 06 октября 2008 г. № 107н.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ

© Кушбокова Р.Х.^{*}, Хочуева Д.Б.[♦]

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик

В настоящей статье рассматриваются основные направления совершенствования налогового контроля в современных условиях. Основное внимание уделяется улучшению организации выездных налоговых проверок, оптимизации критериев отбора налогоплательщиков для проведения выездных и камеральных проверок, формированию более высокого уровня налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков.

Необходимым условием успешного функционирования налоговой системы любого государства является эффективный налоговый контроль.

Важнейшими признаками любой действенной системы налогового контроля являются:

- наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок, дающей возможность выбрать наиболее оптимальное направление использования ограниченных кадровых и материальных ресурсов налоговой инспекции, добиться максимальной результативности налоговых проверок при минимальных затратах усилий и средств за счет отбора для проверок таких налогоплательщиков, вероятность обнаружения налоговых нарушений у которых представляется наибольшей;
- применение эффективных форм, приемов и методов налоговых проверок, основанных как на разработанной налоговым ведомством единой комплексной стандартной процедуре организации контрольных проверок, так и на прочной законодательной базе, предоставляющей налоговым органам широкие полномочия в сфере налогового контроля для воздействия на недобросовестных налогоплательщиков;
- использование системы оценки работы налоговых инспекторов, позволяющей объективно учесть результаты деятельности каждого из них, эффективно распределить нагрузку при планировании контрольной работы.

Проблема рационального отбора налогоплательщиков для проведения контрольных проверок приобретает особую значимость в условиях массо-

^{*} Заведующая кафедрой Экономической теории, кандидат экономических наук, доцент

[♦] Студентка 5 курса специальности «Налоги и налогообложение»

вых нарушений налогового законодательства, характерных для современной России. Система отбора использует два способа отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок: случайный и специальный отбор, что позволяет наиболее полно охватить документальными проверками налогоплательщиков, обеспечивает профилактику налоговых правонарушений за счет внезапности и непредвиденности контрольных проверок, а также проведение целенаправленной выборки налогоплательщиков, у которых вероятность обнаружения налоговых нарушений представляется наиболее высокой.

Для осуществления налогового контроля функционирует ряд специализированных органов, сферой деятельности которых является налогообложение. Реализацию единой системы контроля за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты налогов осуществляют налоговые органы. Функциями налоговых органов в сфере контроля также наделены таможенные органы и органы государственных внебюджетных фондов.

Проведение социально-экономических преобразований, интеграция России в мировую экономику неизбежно требуют внесения поправок в налоговое законодательство. К тому же на сегодняшний день решены не все задачи, поставленные в ходе налоговой реформы. Поэтому эта отрасль законодательства продолжает динамично развиваться.

В предыдущий трехлетний период особое внимание уделялось повышению качества налогового администрирования, включая устранение административных барьеров, препятствующих добросовестному исполнению налоговых обязанностей, а также обеспечению эффективного использования инструментов, противодействующих уклонению от уплаты налогов.

С 1 января 2009 года введены в действие изменения в законодательство о налогах и сборах, касающиеся и налогового контроля, а именно:

1. уточнен предельный срок проведения камеральной налоговой проверки. В соответствии с внесенными изменениями такая проверка проводится в течение трех месяцев со дня представления налогоплательщиком налоговой декларации (расчета). В случае, если в ходе камеральной налоговой проверки налогоплательщик представляет уточненную налоговую декларацию, то камеральная налоговая проверка первоначальной декларации прекращается и начинается новая камеральная налоговая проверка на основе уточненной налоговой декларации (расчета). Прекращение камеральной налоговой проверки означает прекращение всех действий налогового органа в отношении ранее поданной налоговой декларации (расчета). При этом документы (сведения), полученные налоговым органом в рамках прекращенной камеральной налоговой

- проверки, могут быть использованы при проведении мероприятий налогового контроля в отношении налогоплательщика;
2. уточнен срок вручения налогоплательщику акта налоговой проверки и решения налогового органа о привлечении либо об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения;
 3. в законодательство о налогах и сборах введен запрет на использование налоговыми органами при осуществлении налогового контроля доказательств, полученных с нарушением Кодекса.

Помимо перечисленного с 1 января 2009 года вступили в силу нормы Кодекса об обязательном апелляционном обжаловании, предшествующем обращению налогоплательщика в суд, в случае обжалования решения налогового органа о привлечении либо об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Следует отметить, что в последние годы налоговые органы России кардинально изменили формы, методы и приоритеты контрольной работы. Налоговая служба на протяжении ряда лет выстраивала Концепцию планирования выездных налоговых проверок. Руководство ФНС России неоднократно отмечало, что качественное планирование является одним из условий повышения эффективности налогового администрирования, включающего, с одной стороны, налоговый контроль, а с другой – достижение более высокого уровня налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков.

При этом подчеркивалось, что целью планирования, прежде всего, является концентрация контрольных мероприятий на зонах риска, обеспечение качества контрольных мероприятий, мотивирование налогоплательщиков к добровольному отказу от инструментов минимизации налогов и добросовестному их исчислению и уплате.

Ключевыми принципами планирования должны стать: своевременное реагирование на признаки возможного совершения налоговых правонарушений, обоснованность выбора объектов проверки, а также режим наибольшего благоприятствования для тех налогоплательщиков, которые в полном объеме выполняют налоговые обязательства.

Концепция планирования выездных налоговых проверок определила новый подход к построению системы отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, базирующийся на соблюдении определенных принципов реагирования на возможные правонарушения путем анализа всей имеющейся информации о конкретном налогоплательщике. В соответствии с этим подходом именно на основе анализа следует определять круг налогоплательщиков, подлежащих выездному налоговому контролю в первоочередном порядке.

Таким образом, можно утверждать, что в современных условиях ФНС России настроена на создание режима наибольшего благоприятствования для добросовестных налогоплательщиков. Основной же упор в контрольной работе делается именно на «проблемных» налогоплательщиков.

Говоря о действенности налогового контроля, необходимо подчеркнуть, что одной из серьезных проблем, которые мешают созданию эффективной системы налогового контроля, является постепенная трансформация функций налоговых органов из контрольных в фискальные. При формулировании задач, стоящих сегодня перед налоговыми органами, происходит едва уловимая подмена задачи по контролю за правильностью соблюдения законодательства о налогах и сборах задачей по обеспечению поступлений финансовых средств в бюджет в определенном объеме.

При всей видимой схожести названных задач очевидно, что они не тождественны. Как финансовый контролер налоговый орган должен быть, как нам представляется, дистанцирован от решения задач по наполнению бюджета финансовыми ресурсами. Нельзя требовать от финансового контролера объективности при осуществлении мероприятий налогового контроля, если эффективность его деятельности оценивается исходя из объема поступлений, а иногда и доначислений в бюджет.

По нашему мнению, при реформировании системы налогового контроля необходимо пересмотреть сложившийся по факту статус налоговых органов как фискальных органов, ответственных за сбор налогов. Первоочередной задачей контрольного блока должно стать проведение контрольных профилактических мероприятий в отношении отдельных категорий налогоплательщиков с целью пресечения и недопущения ими налоговых правонарушений в своей деятельности. И работа эта должна проводиться таким образом, чтобы она не в коем случае не ущемляла права налогоплательщиков, не была для них обременительной, но они знали и понимали, что налоговые органы проводят постоянный оперативный контроль за их деятельностью.

Критерием же эффективности контрольной работы налоговых органов могло бы стать количество налогоплательщиков, охваченных выездными проверками, и число вынесенных по итогам проверок и не отмененных впоследствии в судах решений налоговых органов.

Немаловажным фактором повышения качества работы налогового органа является вопрос досудебного урегулирования налоговых споров. В настоящее время материалы каждой выездной налоговой проверки рассматриваются руководителем налогового органа, что дает возможность подойти более объективно к выявленным нарушениям.

Много внимания в настоящее время уделяется сбору доказательственной базы по нарушениям, выявленным в ходе выездных налоговых проверок. Во внимание берутся только те нарушения, которые налоговые органы могут грамотно обосновать, доказать.

В трехлетней перспективе 2010-2012 годов приоритеты Правительства Российской Федерации в области налоговой политики и налогового контроля остаются такими же, как и ранее – создание эффективной налоговой системы, сохранение сложившегося к настоящему моменту налогового бремени, т.е. Основные направления налоговой политики составлены с учетом преемственности ранее поставленных базовых целей и задач. Однако при этом следует принимать во внимание, что налоговая политика, с одной стороны, будет направлена на противодействие негативным эффектам экономического кризиса, а с другой стороны, – на создание условий для восстановления положительных темпов экономического роста. В этой связи важнейшим направлением проводимой налоговой политики будет являться необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы.

Речь идет о следующих стратегических целях:

1. Сохранение неизменного уровня номинального налогового бремени в среднесрочной перспективе при условии поддержания сбалансированности бюджетной системы. При этом с учетом принятых расходных обязательств бюджетной системы, а также заложенного в долгосрочном периоде увеличения социальной направленности бюджетной политики, в условиях изменчивости прогнозов внешнеэкономической конъюнктуры снижение налоговой нагрузки на экономических агентов возможно при сбалансированном снижении налоговых ставок, а также путем перераспределения налоговой и административной нагрузки с помощью проведения структурных преобразований налоговой системы – повышения качества налогового администрирования, нейтральности и эффективности основных налогов.
2. Унификация налоговых ставок, повышение эффективности и нейтральности налоговой системы за счет внедрения современных подходов к налоговому администрированию, оптимизации применяемых налоговых льгот и освобождений, интеграции российской налоговой системы в международные налоговые отношения.

Считаем, что реализация данных целей позволит повысить результативность налогового контроля, тем более что резервы для повышения эффективности контрольной работы у налоговых органов есть.

Список литературы:

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2009 год и на период 2010 и 2011 годов.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов.
3. Смирнова Е.Е. Особенности планирования выездных налоговых проверок // Налоговый вестник. – 2008. – № 10. – С. 105-109.

ПРОБЛЕМА ПОЛУЧЕНИЯ НАЛОГОВОГО ВЫЧЕТА ПО НДС ПО СЧЕТ-ФАКТУРЕ, ПОЛУЧЕННОЙ ОТ «УПРОЩЕНЦА»

© Лобова Е.В.

Сургутский государственный университет ХМАО – Югры,
г. Сургут

Статья посвящена проблеме получения вычета по НДС организациями, находящимися на общем режиме налогообложения, при получении ими счета – фактуры от «упрощенца». В статье приведены основные аргументы, опираясь на которые предприятия могут отстаивать свое право на вычет, и для этого у них есть несколько способов.

Компании, находящиеся на УСН освобождаются от уплаты НДС. Исключение составляют лишь случаи ввоза товаров на таможенную территорию России, а также операции, осуществляемые в рамках простого товарищества или доверительного управления имуществом (п. 2 ст. 346.11 НК) [1]. Но есть и обратная сторона медали: зачастую покупатели, находящиеся на общем режиме, просто отказываются от сотрудничества с «упрощенцами», т.к. не могут принять к вычету «входной» НДС. Следовательно, им придется платить данный налог из своего кармана. Поэтому «упрощенцы» идут на поводу у своих контрагентов и на свой страх и риск выставляют счет-фактуры с выделенной суммой НДС.

К тому же с некоторых пор «упрощенцы» стали скрывать свой статус и на это у них есть довольно веские причины. Дело в том, что инспекторы, следуя негласным указаниям налогового ведомства, стали отказывать в вычете предъявленного «упрощенцами» НДС.

И все-таки имеет ли право на вычет фирма получившая счет-фактуру от «упрощенца»? Попробуем разобраться в данном вопросе.

Статья 169 Налогового кодекса обязывает организации и индивидуальных предпринимателей, являющихся плательщиками налога НДС, составлять при реализации на территории Российской Федерации товаров, работ или услуг счета-фактуры. Фирмы и бизнесмены, применяющие упрощенную систему налогообложения, НДС не уплачивают, а, следовательно, на них такое требование не распространяется. Но, ни глава 21, ни глава 26.2 Кодекса не содержат прямого запрета на выставление счетов-фактур «упрощенцами» [1].

Налоговики считают, что уменьшение базы по НДС стороной-покупателем неправомерно, т.к. воспользоваться таким правом можно лишь относительно суммы, предъявленной продавцом-плательщиком данного налога, т.е. НДС от «упрощенца» вычету не подлежит (письмо ФНС от 6

мая 2008 г. № 03-1-03/1925, письмо Минфина от 24 октября 2007 г. № 03-07-11/516) [10].

Как нетрудно догадаться, аналогичного мнения придерживаются и представители Минфина. В письме от 24 октября 2007 года № 03-07-11/516 они подчеркнули, что хозяйствующие субъекты, применяющие УСН, при осуществлении операций по реализации товаров (работ, услуг) не должны оформлять счета-фактуры [13]. Если продавец нарушит данное правило, то покупатель все равно не сможет избавиться от НДС. Дело в том, что счета-фактуры, составленные и выставленные с нарушением действующего порядка, не являются основанием для принятия предъявленных покупателю продавцом сумм налога на добавленную стоимость к вычету (п. 2 ст. 169 НК).

Но данные аргументы налоговиков можно трактовать и в пользу налогоплательщика.

Во-первых, в п. 2 ст. 171 НК РФ сказано, что вычету «подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщику». Но ведь фирма, находящаяся на общем режиме, несомненно, является плательщиком НДС.

Во-вторых, обратимся к статье 168, которая называется «Сумма налога, предъявленная продавцом покупателю». Уже из названия понятно, что предъявить налог может не только плательщик НДС – не все же продавцы таковыми являются. Пункт 1 самой статьи говорит, что плательщики НДС обязаны предъявлять этот налог покупателю в цене своих товаров. Поэтому можно сделать вывод, что все остальные продавцы не обязаны, но вправе это делать.

В-третьих, выставить счет-фактуру, как следует из 168 статьи, тоже может не только плательщик НДС, но и любой другой продавец. В пункте 3 статьи 169 сказано, что они обязаны это делать. Получается, все остальные не обязаны, но могут.

Это подтверждает и пункт 5 статьи 173, написанный как раз для таких случаев. Там говорится, что если неплательщик НДС выставит счет-фактуру с выделенной в нем суммой налога, то обязан заплатить ее в бюджет. Выходит, кодекс не запрещает таким поставщикам предъявлять НДС своим покупателям – лишь бы бюджет предъявленную сумму получил. Это правило и нужно для того, чтобы не получилось так, что покупатель НДС к вычету поставит, а продавец-неплательщик его не заплатит.

В случае если поставщик не заплатил налог в бюджет, необходимо опираться на определение Конституционного Суда (от 16 октября 2003 г. № 329-о) в котором он признал, что вычет по НДС положен фирме независимо от того, какие отношения с бюджетом сложились у ее поставщиков [11].

Из всего вышеизложенного следует сделать вывод о том, что право на вычет у организаций есть, вот только придется хорошо потрудиться, чтобы его отстоять. Для этого можно использовать следующие способы.

1. Взыскать данную сумму с поставщика.

В случае если поставщик скрыл свой статус «упрощенца», то лучше всего получить сумму снятого вычета не от государства, а от скрытного поставщика. Ссылаться же здесь нужно на определение Конституционного Суда от 5 февраля 2004 г. № 43-о, в котором прямо сказано, что полученный от покупателя НДС для того, кто этот налог не платит, является ни чем иным, как «незаконно полученным доходом». Гражданский кодекс это называет неосновательным обогащением. А получивший неосновательное обогащение обязан его вернуть (ст. 1102 ГК).

2. Штраф за скрытность.

Проблему вычетов по НДС от скрытных поставщиков можно решить путем включения в договор дополнительного пункта. В этом пункте необходимо прописать, что если поставщик на момент отгрузки и выставления счета-фактуры, не уведомил покупателя, о том, что он не является плательщиком НДС, то в данном случае поставщик обязан заплатить штраф (сумму штрафа лучше всего сделать фиксированной). Так же необходимо закрепить обязанность поставщика не включать в цену товара сумму НДС. Таким образом, будут соблюдены требования статьи 330 ГК РФ.

Далее в договоре необходимо указать цену сделки без НДС, и пояснить что она увеличится на n -ую сумму НДС, если на момент отгрузки поставщик является плательщиком данного налога, и выделяет его в выставленном счете – фактуре и соответствующих первичных документах.

Правда с полученного штрафа придется заплатить налог на прибыль, но это намного лучше, чем потерять всю сумму предъявленного поставщиком НДС. К тому же при простых арифметических подсчетах, данную сумму налога на прибыль можно включить в штраф.

3. Использовать акт налоговой проверки.

Чтобы не доводить дело до суда на каждую причину, указанную в акте налоговой проверки, по итогам которого налоговики отказали в вычете, необходимо привести веские доводы. Как правило, причины отказа следующие: сумма НДС предъявлена неплательщиком, который был не вправе это делать, а счет-фактура недействителен.

А вот доводы могут быть следующими: раз НДС предъявлен неплательщиком, то это не НДС, а часть договорной стоимости купленного у упрощенца товара. А раз он предъявлен незаконно, то и не предъявлен вовсе. Поэтому всю договорную стоимость товара, в том числе и ту ее часть, которая названа налогом на добавленную стоимость, но, как следует из акта налоговой проверки, таковой не является, можно в налоговом учете включить в расходы.

И чтобы эти доводы опровергнуть инспекции придется признать недействительным собственный акт проверки, а уж на это они явно не пойдут.

4. Судебное разбирательство.

Еще одним способом решения данной проблемы является судебное разбирательство. Изучение судебной практики по данному вопросу наводит на мысль об однозначном неприятии контролерами вычета по НДС в данной ситуации. Правда, со стопроцентной вероятностью предугадать исход судебного разбирательства в свете последних событий весьма проблематично.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая): По состоянию на 27 сентября 2009 года. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2009. – 607 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: По состоянию на 1 января 2009 года. – Новосибирск: Сиб. Унив. Изд-во, 2009. – 452 с.
3. Малкин И. НДС при совместной деятельности «упрощенцев» / И. Малкин // Малая бухгалтерия. – 2007. – № 2. – С. 25-31.
4. Масленникова Л.А. Перепродажа товаров, когда ваши поставщик и покупатель – плательщики НДС / Л.А.Масленникова // Упрощенка. – 2009. – № 9. – С. 17-21.
5. Масленникова Л.А. Чем опасен «обратный» счет-фактура? / Л.А. Масленникова // Упрощенка. – 2009. – № 7. – С. 11-16.
6. Масленникова Л.А. Переоформление счетов-фактур посредниками на УСН / Л.А.Масленникова // Упрощенка. – 2008. – № 8. – С. 25-29.
7. Масленникова Л.А. Счет-фактура с выделенным НДС: налоговые последствия / Л.А.Масленникова // Упрощенка. – 2008. – № 6. – С. 31-33.
8. Масленникова Л.А. «Входной» НДС / Л.А.Масленникова // Упрощенка. – 2008. – № 3. – С. 10-13.
9. Руденкова Н. Корректурa счета-фактуры / Н. Руденкова // Практическая бухгалтерия. – 2007. – № 3. – С. 15-17.
10. Смирнова А.В. Освобождение от уплаты НДС: как им воспользоваться / А.В.Смирнова // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 23.
11. Тимин Е. Как отстоять вычет НДС по счету-фактуре «упрощенца» / Е. Тимин // Практическое налоговое планирование. – 2008. – № 7. – С. 13-16.
12. Феокистов И.А. Счет-фактура. Вычет по НДС без проблем / И.А. Феокистов. – Издательство ГроссМедиа, 2008. – 120 с.
13. Яковенко Н. Счет-фактура и УСН / Н. Яковенко // Дело и Ко. – 2008. – № 10 (111). – С. 21-25.

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В ПРОВЕДЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Пивоварова О.А.^{*}, Назарова А.И.^{*}

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В статье анализируются некоторые инструменты антикризисной финансовой политики Франции, США и Великобритании и показывается возможность их применения в проведении финансовой политики Российской Федерации.

Осенью 2008 г. Европейская комиссия призвала государства разработать стратегии экономического развития в кризисный период. Чтобы быть эффективными и результативными, меры, принимаемые Правительствами стран, должны отвечать «правилу 3Т», то есть быть:

- Timely – своевременными;
- Targeted – направленными на конкретные цели;
- Temporary – быстродействующими.

В данной статье мы рассмотрим некоторые меры по поддержке бизнеса, приведённые в стратегиях экономического развития Франции, США и Великобритании. Примеры этих стран наиболее показательны, так как в них очень высока степень государственного воздействия на экономику.

Приоритеты финансовой политики

Во французском «Проекте возрождения экономики» главной целью финансовой политики названа поддержка экономической активности и занятости. Приоритетным является инвестирование, т.к. в результате него повышается конкурентоспособность французской промышленности и создаются новые рабочие места.

Казначейство Её Величества в качестве важнейшего фактора благосостояния населения и успеха промышленности Великобритании рассматривает финансовые рынки. Нестабильность в финансовом секторе серьёзно влияет на все сферы жизни общества. Поэтому главная цель финансовой политики – стабилизация финансовых рынков.

В США, согласно Плану финансовой стабилизации, причинами финансового кризиса является кризис доверия, капитала, кредита и спроса потребителей и бизнеса. Поэтому основной целью финансовой политики называется предоставление доступных кредитов перспективным органи-

^{*} Кафедра «Финансовый менеджмент»

зациям для роста и развития, а также домашним хозяйствам для поддержания платёжеспособного спроса с их стороны.

Политика в области бюджетных расходов

На поддержку национальной экономики в рассматриваемых странах идёт сравнительно небольшая доля бюджетных расходов: от 2,98 % в Великобритании и 6,22 % во Франции (5,48 % из которых расходуется на поддержку научно-исследовательских центров) до 14,7 % в США.

Одной из мер бюджетной политики является создание инвестиционных фондов.

Цели французского Стратегического инвестиционного фонда (€ 20 млрд.) следующие:

- поддержка перспективных малых и средних предприятий через повышение доступности финансирования,
- поддержка капитала стратегических предприятий на необходимом уровне,
- в краткосрочном периоде – оказание содействие развитию предприятий с высоким инновационным потенциалом.

Поддержка нежизнеспособных предприятий не производится.

Средства Фонда инвестируются в рентабельные и перспективные проекты на долгосрочную перспективу. Фонд владеет миноритарным пакетом акций тех организаций, в которые инвестированы его средства.

Также был создан Фонд обеспечения коммерческих кредитов с целью гарантировать риски неуплаты задолженностей, которые по каким-либо причинам не могут быть гарантированы страховыми компаниями.

Стратегический Инвестиционный фонд Великобритании (£ 750 млн.) создан с целью поддержки прорывных проектов стратегической значимости. Треть средств этого фонда пойдёт на финансирование проектов по снижению содержания углекислого газа в атмосфере, £ 50 млн. планируется выделить на ускорение инновационного процесса, и £ 10 млн. – на стимулирование экспорта.

В США также создан Инвестиционный фонд (\$ 1 трлн.). Но средства из него выделяются не на прямое финансирование инвестиционных проектов, а на кредитование частного сектора путем финансирования частных инвесторов, предоставления низких процентных ставок.

Отдельно хотелось бы рассмотреть государственную поддержку банковского сектора. В США на основе Всеобщего нагрузочного теста проводится долгосрочная оценка способности банков к кредитованию даже в случае усугубления экономической ситуации. Она обязательна для всех банков, чьи активы меньше \$ 100 млрд. Компании, подвергшиеся нагрузочному испытанию, получают инвестиции в ценные бумаги от Федерального казначейства. Все инвестиции осуществляются из специально соз-

данного Стабилизационного фонда. Кроме того, Федеральное Казначейство представило Программу бюджетного и частного финансирования. В её рамках будут созданы частно-государственные фонды для выкупа проблемных активов (неликвидных займов, ценных бумаг), которые «повисли» на балансах банков и затрудняют доступ банков к рынкам частного капитала и снижают их возможности по кредитованию.

Банк Англии также принимает меры для сохранения ликвидности и стабильности банковской системы. Как минимум £ 200 млрд. будет предоставлено банкам по Специальной программе ликвидности. Также крупнейшие банки и строительные кооперативы (Abbey, Barclays, Lloyds TSB, Nationwide Building Society и др.) примут участие в Государственной программе рекапитализации. Она предполагает увеличение капитала этих институтов в общей сумме на £ 25 млрд.

Во Франции государство предоставило банкам займы на общую сумму € 20 млрд. Но французские банки почти сразу же их погасили (например, BNP-Paribas возвратил € 5 млрд., Société Générale – € 3,4 млрд.). Займы были предоставлены под 8 % годовых, в то время как те же средства можно было получить на финансовых рынках под 4 %. Возврат займов также привёл к снижению обязательств банков перед государством, и, следовательно, снижению государственного давления на банки.

Налоговая политика

Целью налоговой политики в США является стимулирование развития предпринимательства, а также увеличение доходной части федерального бюджета за счет увеличения налога на прибыль (с 33-35 % до 36-36,9 %). Основной упор был сделан на предоставление налоговых кредитов. Например: налоговый кредит на сумму 3000 за каждого дополнительно нанятого работника; предпринимателям и бизнесменам, планирующим расширение своего бизнеса; компаниям, занимающимся НИОКР, и др. Кроме того, ликвидирован налог на прирост капитала для венчурных организаций, инвестирующих в малые предприятия, а также налог на прирост капитала для предпринимателей, передающих свой бизнес по наследству или продающих его. Увеличено «налоговое убежище»¹ для транснациональных операций и повышены штрафы за злоупотребление им. Владелец акций предоставлена возможность продавать убыточные акции со скидкой с целью аннулирования подоходного налога.

Цель фискальных мер, примененных во Франции – стимулирование конкурентоспособности французской экономики путём:

- уменьшения налогового бремени на доходы будущих периодов (доходы от инвестиционной и инновационной деятельности);

¹ Налоговое убежище – небольшое государство или территория, на которой относительно низок уровень налогов и действуют налоговые льготы, отсутствующие в других странах.

- использования налоговых методов для защиты окружающей среды (например, введение налога на выбросы углекислого газа в атмосферу).

Данные меры предусматривают:

- отмену профессионального налога¹. Он базировался на абсурдном принципе: чем больше организация инвестирует во Франции, тем больше её налоговое бремя, даже если эти инвестиции нерентабельны;
- предоставление налогового кредита на НИОКР. Организациям предоставляется возможность отнести расходы по погашению этих налоговых кредитов на расходы за 2009 г. Это позволит им сэкономить € 2,5 млрд.;
- отмену ежегодного паушального налога на корпорации;
- снижение НДС в ресторанном деле с 19,6 % до 5,5 % и др.

В результате этих изменений налоговое бремя на организации снизится в 2010 г. на € 5,8 млрд., а общий их выигрыш от этой реформы в 2010 г. составит около € 11,7 млрд., в том числе в результате восстановления ликвидности предприятий, сильно затронутой кризисом.

В Великобритании стандартная ставка НДС было снижена с 17,5 % до 15 %. Бюджетом недополучено £ 12,4 млрд., то есть около £ 440 на одно домашнее хозяйство. Также произошло повышение налогооблагаемого минимума по НДС для индивидуальных предпринимателей с £67000 до £ 68000 в 2009-10 налоговом году. Ставка налога на прибыль корпораций и доходы физических лиц повысилась с 19 % в 2008 г. по 21 % в 2009 г. (в 2010 г. – до 28 %). Кроме того, Казначейством осуществляется Программа по возмещению убытков. Она позволяет бизнесу производить зачет потерь при уплате налога за прошлый период.

Возможность применения зарубежного опыта в российской практике

Президент Российской Федерации Д. Медведев выделил главную цель экономической политики России: «стать страной, благополучие которой обеспечивается не столько сырьевыми, сколько интеллектуальными ресурсами». Повышение конкурентоспособности российской экономики – цель весьма амбициозная, и для её достижения необходимы средства, уже показавшие свою эффективность.

Так, в области политики бюджетных расходов Правительство РФ может использовать следующие меры:

- отказ от поддержки нежизнеспособных предприятий (такая поддержка осуществляется в Великобритании, но от неё отказались

¹ За получение патента на право заниматься профессиональной деятельностью.

- во Франции), при этом стимулирование создания рабочих мест в наукоёмких отраслях и сфере услуг (как, например, во Франции);
- гарантии риска неуплаты задолженностей путём создания Фонда обеспечения коммерческих кредитов (как во Франции),
 - выкуп проблемных активов у банков и других финансовых институтов (как в США), чтобы не допустить снижения ликвидности в банковской системе;
 - финансирование проектов по охране окружающей среды (как в Великобритании);
 - более тщательная оценка платёжеспособности банков (как в США).

В области налоговой политики эффективными могут быть следующие меры:

- расширение практики применения налоговых кредитов: предоставление не только инвестиционных налоговых кредитов, но и кредитов за найм дополнительных работников, начинающим предпринимателям, планирующим расширение своего бизнеса т.д. (как в США);
- возможность продавать убыточные акции со скидкой с целью аннулирования налога (как в США),
- использование налоговых методов для защиты окружающей среды (как во Франции),
- применение Программы возмещения убытков (как в Великобритании).

Список литературы:

1. Медведев Д. Россия, вперёд!
2. Les politiques publiques: crédits et performances (Государственная политика: инструменты и результаты) – Франция.
3. Projet de loi de finances pour 2010 (Проект финансового закона на 2010 г.).
4. Le Budget pluriannuel 2009-2011 (Государственный бюджет на 2009-2011 гг.) – Франция.
5. Michel Quéré. L'Etat doit-il sauver les banques? // Le Magazine des Affaires. – 2008. – № 11. (Мишель Кере. Должно ли государство спасать банки? // Деловой журнал. – 2008. – № 11).
6. The Green Budget 2009-10 (Зелёный бюджет 2009-10) – Великобритания.
7. Consolidated Budgeting Guidance from 2009-10 (Обзор консолидированного бюджета Великобритании на 2009-10 гг.).
8. Implementing the unthinkable: Fiscal policy and the crisis. (Воплощение невозможного: фискальная политика и кризис // Доклад Института

изучения финансов (Institute for Fiscal Studies), Конференция и разработки в экономическом образовании, Кардиф, 10 сентября 2009 г.).

9. HM Treasury Group Departmental Strategic Objectives 2008-11 (Стратегические цели департаментов Казначейства Её Величества 2008-11).

10. Изменения Обамы в налоговой системе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.politics.remedy.org.ua/fe5305a7.

11. Financial Stability Plan [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.financialstability.gov/docs/fact-sheet.pdf.

12. Портал Федерального Казначейства США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ustreas.gov>.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ВЫБОРА ПОЛИТИКИ ВАЛЮТНОГО КУРСА В УСЛОВИЯХ ТАРГЕТИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИИ

© Подчиненов М.С.

Гуманитарный университет, г. Екатеринбург

Страны, применяющие режим таргетирования инфляции (установление цели по инфляции в качестве единственной цели денежно-кредитной политики ЦБ), нуждаются в самостоятельной (автономной) денежной политике и поэтому, как правило, используют режим свободно плавающего валютного курса.

Самостоятельная денежная политика, в частности, денежное предложение или процентная политика должны определяться целями внутренней экономической политики, а не зависеть от денежной политики страны (стран), в отношении валюты которой фиксируется или к валюте которой (которых) привязывается курс собственной валюты.

Россия, применяющая режим управляемого плавления рубля, в период благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры и притока капитала имела условия для значительного укрепления рубля. Поддерживая выбранную цель в курсовой политике, Центральный банк Российской Федерации осуществлял значительные валютные интервенции, приобретал валюту. Денежное предложение росло быстрее ориентиров его роста, которые определялись на основе оценок спроса на деньги и цели по инфляции.

Курсовая политика, в то же время создавала у экономических агентов ожидания его укрепления в дальнейшем. Эти ожидания способствовали притоку в страну краткосрочного капитала и снижали эффективность курсовой политики в достижении ее цели.

Ожидания укрепления рубля возникают постольку, поскольку участники рынка считают, что рубль недооценен. Чем дольше рубль остается

недооцененным, тем дольше сохраняется основание ожидать его укрепления, тем дольше существует причина для притока капитала. Рубль же, поднявшийся на уровень, который участники рынка считают адекватным фундаментальным условиям, не привлекает в страну спекулятивный капитал.

Сальдо трансграничного движения капитала зависит от сравнительной доходности вложений в иностранные и рублевые активы, т.е. от разности процентных ставок внутри страны и за рубежом и ожидаемой величины изменения курса рубля, т.е. от величины:

$$i - i^* - \Delta s^e$$

где i – процентная ставка внутри страны;

i^* – процентная ставка за рубежом;

Δs^e – ожидаемое изменение курса рубля (при прямой котировке положительная величина – обесценение; отрицательная – укрепление).

В 2007 году и первой половине 2008 года мы наблюдали быстрый рост зарубежных заимствований отечественного частного сектора. Рассмотрев основные детерминанты сравнительной доходности инвестиций, автор приходит к выводу, что трансграничный приток капитала имел место не из-за фактического (минувшего) укрепления рубля, а из-за ожиданий его (будущего) укрепления, которые подпитывались курсовой политикой, отодвигающей укрепление рубля «на потом».

Политика «заторможенного», «градуального» укрепления рубля создавала риск притока спекулятивного капитала. Притоком капитала нам угрожал не крепкий рубль, а недооцененный рубль и продление периода ожиданий его укрепления.

В последнее десятилетие многие страны совершили переход к более гибким валютным режимам. Среди причин, лежащих в основе движения к большей гибкости, была убежденность, что свободный валютный курс обеспечит большую степень самостоятельности денежной политики, а также необходимую гибкость в реагировании на внешние шоки, в том числе на значительные и изменчивые потоки капитала.

Инфляционное таргетирование как режим денежно-кредитной политики применяется в 24 странах, среди которых находятся как индустриально развитые страны, так и страны с развивающимися рынками, один специальный их аспект заслуживает особого рассмотрения в условиях России: это особенности выстраивания курсовой политики при использовании режима таргетирования инфляции страной с открытой экономикой, у которой в торговом балансе основную долю экспорта составляют энергетические и сырьевые товары.

Опасения могут быть сняты благодаря наличию независимого, внушающего доверие центрального банка. На стражи укрепления своей валю-

ты и его отрицательного влияния на торговый баланс следует ответить структурной политикой, повышающей конкурентоспособность отечественных предприятий (через улучшение качества отечественной продукции, нововведения), и сокращением относительного уровня бюджетных расходов, рост которых нередко служит причиной реального укрепления валюты. Хорошие системы надзора и управления валютными рисками, развитие денежных рынков, способных хеджировать риски, уменьшат опасность потерь из-за несбалансированности валютных активов и пассивов (currency mismatches).

Правительство поручило Минфину и другим ведомствам внести программу, предусматривающую таргетирование инфляции, что означает перенаправление всей финансово-кредитной политики на борьбу с ростом потребительских цен. Об этом заявил министр финансов России Алексей Кудрин.

Список литературы:

1. Стиглиц Д. Таргетирование инфляции: Испытания реальностью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.vedomosti.ru/newspaper/article/2008/05/16/148562.
2. Высказывания А.Л. Кудрина информационным агентствам после совещания у президента по Бюджетному посланию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru/ru/official/printable.php?id4=6252.

ПРЕДПОСЫЛКИ ВВЕДЕНИЯ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ

© Пономаренко Т.В.*

Белгородский государственный университет, г. Белгород

Формирование доходной части бюджета муниципальных образований строится на материалах Бюджетного послания президента РФ, основных направлениях бюджетной и налоговой политики страны, в которых рассматриваются вопросы необходимости введения налога на недвижимость. В рамках данной статьи рассмотрены как действующие подходы к планированию на территории города Белгорода налоговой базы для расчета налога на имущество физических лиц и земельного налога, так и предпосылки введения налога на недвижимость, оцениваются перспективы «нового налога», его ожидаемая собираемость.

Основу налога на недвижимость составляет совокупность земельного налога и налога на имущество физических лиц. Учитывая, что оба налога

* Доцент кафедры Финансы и кредит, кандидат экономических наук

являются местными, то вопрос введения налога на недвижимость особо актуален в органах местного самоуправления.

Так, на территории города Белгорода Белгородской области налог на имущество физических лиц введен решением Совета депутатов г. Белгорода от 22.11.2005 года № 196 «О налоге на имущество физических лиц» (с изменениями от 26.08.2008 года).

Плательщиками налога на имущество являются граждане, имеющие в собственности жилые дома, квартиры, дачи, гаражи и иные строения, помещения и сооружения, расположенные на территории города Белгорода.

Налог на имущество физических лиц рассчитывается на основании данных об инвентаризационной стоимости объектов по состоянию на 1 января каждого года, предоставляемых бюро технической инвентаризации.

Порядок инвентаризационной оценки утвержден приказом Министерства архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства от 04.04.1992 года № 87, в соответствии с которым определение восстановительной стоимости строений, помещений и сооружений по сборникам укрупненных показателей восстановительной стоимости в ценах 1969 года с ее последующим пересчетом в уровень цен 1991 года по индексам и коэффициентам, введенным постановлением Госстроя СССР от 11 мая 1983 года №94 и письмами Госстроя СССР от 6 сентября 1990 года №1 4-Д и Госстроя РСФСР от 29 сентября 1990 года №15-149/6, а затем в уровень цен года оценки по коэффициентам, утверждаемым постановлением правительства Белгородской области ежегодно.

Ставки налога на имущество физических лиц устанавливаются в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости от 0,1 до 1,2 процента:

- до 300 тыс. руб. – 0,1 %;
- от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. – 0,3 %;
- от 500 тыс. руб. до 1000 тыс. руб. – 0,75 %;
- свыше 1000 тыс. руб. – 1,2 %.

Земельный налог принят на территории муниципального образования городской округ «Город Белгород» решением Белгородского городского Совета депутатов от 22 ноября 2005 года № 194 «О земельном налоге» (с изменениями от 30 декабря 2005 г., 31 октября 2006 г., 4 декабря 2007 г., 29 апреля, 26 августа 2008 г.) в соответствии с главой 31 Налогового кодекса Российской Федерации.

Налогоплательщиками налога признаются физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения в пределах границ города Белгорода.

Не признаются налогоплательщиками физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного срочного пользования или переданных им по договору аренды.

Налоговая база земельного налога определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Налоговая ставка установлена в размере 0,3 процента в отношении кадастровой стоимости земельных участков:

- отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования и используемых для сельскохозяйственного производства;
- занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса или предоставленных для индивидуального жилищного строительства;
- предоставленных для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства.

Таким образом, ставки налога на имущество физических лиц и земельного налога физических лиц колеблются в пределах от 0,1 до 1,2 процентов. При этом, земельный налог рассчитывается исходя из ставки 0,3 процента, что при расчете дает большую стоимость, нежели налог на имущество, так как налоговая база земельного налога рассчитывается из кадастровой стоимости земли, приближенной к рыночной, в отличие от инвентаризационной стоимости имущества.

Перспективы введения налога на недвижимость как суммарную сумму налога на землю и имущество в отношении физических лиц являются в настоящее время мало оптимистичными.

Так, основными направлениями налоговой политики на 2009-2011 годы, Бюджетными посланиями Президента Российской Федерации было предусмотрено введение налога на недвижимость взамен действующих земельного налога и налога на имущество физических лиц. Учитывая сложность данной работы, в прошедшем периоде на уровне Российской Федерации велась активная работа по подготовке к введению налога на недвижимость. В результате взаимодействия Правительства Российской Федерации, Минфина России, Минэкономразвития России и Минюста России был подготовлен план мероприятий по принятию главы Кодекса, регулирующей налогообложение недвижимости, которым предусматривается:

- разработка и принятие нормативных правовых актов в связи с вступлением в силу Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости» (2008-2012 годы);
- принятие Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и другие законодательные акты Российской Федерации», предусмотренного проектом № 445126-4;
- разработка нормативных правовых актов в целях реализации положений Федерального закона «Об оценочной деятельности в

Российской Федерации» и другие законодательные акты Российской Федерации» (2008-2009 годы);

- информационное наполнение кадастра объектов недвижимости, в том числе перенос сведений из Государственного земельного кадастра и данных БТИ (2008-2012 годы);
- определение эффективной налоговой ставки и налоговых льгот для исчисления местного налога на недвижимость и подготовка проекта поправок Правительства Российской Федерации к проекту федерального закона № 51763-4 «О внесении изменений в часть вторую Кодекса и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации» (2010 год).

Проект Федерального закона № 51763-4 «О внесении изменений в часть вторую Кодекса и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации», предусматривающий установление местного налога на недвижимость, который заменит для соответствующих налогоплательщиков налог на имущество физических лиц, а также земельный налог в части налогообложения установленных объектов, принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации в первом чтении 10 июня 2004 года.

Для введения налога на недвижимость необходимо формирование государственного кадастра недвижимости, а также формирование порядка определения налоговой базы, в качестве которой должна выступать кадастровая стоимость объектов недвижимости. Для формирования государственного кадастра недвижимости был принят Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости», вступивший в силу с 1 марта 2008 года, который регулирует отношения, возникающие в связи с ведением государственного кадастра недвижимости, осуществлением кадастрового учета недвижимого имущества и кадастровой деятельности.

При этом в настоящее время законодательно не урегулированы вопросы, связанные с определением кадастровой стоимости объектов недвижимости, порядком проведения государственной кадастровой оценки объектов недвижимости. Требуется принятие проекта Федерального закона № 445126-4 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и другие законодательные акты Российской Федерации», устанавливающего общие принципы проведения кадастровой оценки объектов недвижимости и требования к оценщикам, привлекаемым к государственной кадастровой оценке объектов недвижимости, а также определяющего порядок утверждения результатов кадастровой оценки и досудебного урегулирования споров о результатах проведения государственной кадастровой оценки объектов недвижимости.

Кроме того, для введения налога на недвижимость необходимы разработка и принятие таких документов, как методика кадастровой оценки

недвижимости, методика проверки результатов кадастровой оценки недвижимости, проведение работ по кадастровой оценке объектов недвижимости и информационному наполнению государственного кадастра недвижимости.

С включением в Кодекс главы, регулирующей налогообложение недвижимости, налог на недвижимость может быть введен в тех субъектах Российской Федерации, где проведен кадастровый учет объектов недвижимости и утверждены результаты кадастровой оценки объектов недвижимости.

К сожалению, на территории Белгородской области в настоящее время, не сформирован кадастровый учет объектов недвижимости, не смотря на организационные мероприятия по созданию автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости, рассчитанные на 2006-2011 годы.

Однако, формирование базы для расчета налога на недвижимость это только часть работы, предшествующая введению налога.

Как, уже говорилось ранее, не урегулирован вопрос о требованиях к оценке и переоценки объектов имущества.

Если предположить, что массовая оценка рыночной стоимости жилья для целей налогообложения будет введена, то это будет скорее не абсолютно точная рыночная цена, а некий аналог инвентаризационной цены, которая будет пересматриваться раз в три-пять лет по схеме, которая будет закреплена в законе. Это будет не существующая инвентаризационная цена, используемая для целей налогообложения и может в 100 раз отличаться от рыночной цены.

Тем не менее, вероятно, эта цена будет заведомо ниже рыночной, для того чтобы снять возможные претензии налогоплательщиков на предмет неадекватно оцененной стоимости квартиры. Может быть, цена для налогообложения будет составлять 50-70 процентов от рыночной. Однако, можно провести мониторинг уровня цен по регионам, выведя усредненные показатели.

Падение цен на недвижимость, в перспективе будет на руку владельцам квартир с точки зрения налогов, в том плане, что налог будет рассчитан не из докризисных максимальных цен, а исходя из цен упавших.

Стратегически, введя единый налог на недвижимость, который бы зависел от рыночной цены, государство, с одной стороны, выигрывает в поступлениях налога, а с другой – рискует. Дело в том, что, устанавливая ставки налога сегодня, государство рассчитывает, что цены будут расти и, соответственно, в долгосрочном плане будут расти и поступления от налога. Но если цены будут падать, то при очередной переоценке недвижимости с помощью массовой методики окажется, что соберут налога меньше.

Следовательно, не маловажный вопрос – это установление ставки «нового» налога, «классическая» версия по ставкам была разработана

Минфином еще в 2002 году – было решено, что ставка налога на единый объект «земля-строение» составит 0,01-0,05 процента от рыночной цены жилья вместо действующих максимальных 2 процента от инвентаризационной стоимости.

При этом, усложнение конструкции налога, обуславливает полярность в вопросе с налоговыми льготами, которые, кстати, по налогу на имущество физических лиц несколько шире, чем по земельному налогу, и находится в ведении местных органов власти.

Так, в городе Белгороде, пенсионер, освобождается в полном объеме от налога на имущество физических лиц и лишь на не облагаемую базу земельного налога в размере 100 тысяч рублей.

В долгом споре о сроках начала действия налога на недвижимость появилась новая дата. «В 2010 году в России будут созданы условия для введения единого налога на недвижимость, который объединит земельный и имущественный налоги», – этими словами премьер Владимир Путин на заседании правительства дал очередную отсрочку реформе налогообложения недвижимости. Очередную, поскольку сроки введения этого налога ежегодно отодвигаются. По расчетам Минфина России, налог на недвижимость может заработать не ранее 2014 года, если до этого не будет окончательно утрачена его фискальная суть, постепенно подмененная сегодня концепцией «социально ориентированного налогообложения».

ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ОБЪЕМА ПУБЛИЧНОГО ОБЛИГАЦИОННОГО ЗАЙМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Прохоров В.В.*

Сибирский государственный аэрокосмический
университет им. М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

Рассмотрены проблемы связанные с оценкой объема корпоративного облигационного займа. Проведен обзор основных методов оценки объема публичного корпоративного облигационного займа. Предложен метод оценки основанный на совокупном учете имущества и денежных потоков предприятия.

Согласно принятой Правительством РФ Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до

* Доцент кафедры Организация и управление наукоемким производством

2020 г. предполагается формирования в стране широкого слоя инновационно-активных предприятий. Их доля к 2020 году должна вырасти до 40-50 % (в 2007 г. их доля составляла 13 %). При этом удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции должен к 2020 году увеличиться до 25-35 % (в 2007 г. их удельный вес составлял 5,5 %) [1].

Решение поставленных задач требует широкого применения различных способов и форм финансирования инновационной деятельности, в том числе и с использованием частного капитала. Одной из важнейших форм финансирования инновационной деятельности становятся публичные корпоративные облигационные займы. Главной их особенностью является то, что они размещаются среди неограниченного круга кредиторов на единых для всех рыночных условиях. В Российской Федерации в настоящее время более 95 % всех выпусков корпоративных облигационных займов приходится на публичные формы заимствования [2].

В целом любой публичный корпоративный облигационный заем характеризуется рядом показателей: объемом займа, выплачиваемым по нему доходом, сроком привлечения, период выплаты дохода, наличие или отсутствие встроенного опциона, наличие или отсутствия обеспечения или других дополнительных прав. Эти разновидности показателей в различных комбинациях дают новые виды облигаций. Существующая мировая практика говорит, что в настоящее время встречается более 1500 видов облигационных займов [3].

Основными показателями среди них являются четыре: объем, доход, срок привлечения и период выплаты дохода. Два остальных показателя фактически являются вспомогательными и используются в связки с основными показателями. Так встроенный опцион пут или колл по сроку привлечения или увеличивает или укорачивает срок привлечения займа. Опцион конвертации влияет на доходность облигации, так как предполагается обмен долга акционерного общества на долю в его уставном фонде. В свою очередь наличие обеспечения, которое предоставляется предприятию третьими лицами в виде залога, гарантий или, поручительства, на прямую влияет на объем займа и его доходность.

При принятии управленческого решения об использовании предприятием облигационного механизма для финансирования инновационной деятельности возникает проблема, связанная с оценкой того, на каких условиях он может быть привлечен. В первую очередь это касается оценки такого показателя облигационного займа, как его объем.

При оценке возможного объема облигационного займа предприятия могут использоваться несколько групп методов. Первая группа является фактически нормативной. Оценка объема выпуска облигационного займа определяется или размером уставного капитала или величиной обеспече-

ния, предоставленного в этих целях обществу третьими лицами (залогом, гарантиями, поручительством). Вторая группа определяет объем заимствования на основе учета совокупного имущества хозяйствующего субъекта. Имеющееся у предприятия имущество фактически является своего рода гарантией обеспечением возврата заемного капитала кредитору. Третья группа учитывает денежные потоки предприятия. Они, как и имущество являются своего рода гарантией возврата заемного капитала. Четвертая группа представлена аналоговыми методами, которые используют мультипликаторы учитывающих имущественное положение и денежные потоки двух предприятия. При этом одно из них является предприятием, которое планирует привлечь заемный капитал, а другое выступает предприятием-аналогом, которое уже такой заемный капитал привлекало. Здесь фактически на основе сопоставления рассчитывается объем заемного капитала. Пятая группа обосновывает объем облигационного займа на основании стоимости инвестиционного проекта, который планируется реализовать в рамках конкретного предприятия. Данное обоснование фактически является рекомендацией, ниже которой размер заемного капитала не должны опускаться. Шестая группа методов учитывает операционный и финансовый леверидж. Их предельный размер и является своего рода ограничением по выпуску облигационного займа.

С целью изучения практики оценки возможного объема публичного облигационного займа предприятия, авторами статьи были проанализированы выпуски займов по шести отраслям промышленности за 2005-2007 гг. Выбор отраслей был обусловлен тем, что они являются лидерами в Российской Федерации по использованию облигационной формы финансирования, как по объему привлеченных денежных средств, так и по количеству их выпусков. В целом анализировались 185 облигационных займов предприятий машиностроения, электроэнергетики, черной металлургии, транспорта, связи и телекоммуникации, пищевой промышленности.

В процессе анализа выяснилось, что на рынке облигационных заимствований присутствует две принципиально различные группы заемщиков, которые требуют различные подходы при оценке объема облигационного займа. Первая группа состоит из предприятий, являющихся прямыми заемщиками. Они привлекают публичный заемный капитал непосредственно для своих нужд. Вторая группа состоит из предприятий являющихся квазизаемщиками. Это дочерние структуры, которые являлись посредниками между кредиторами и непосредственно материнской организацией. Их главной задачей было привлечение заемного капитала и операционной деятельностью они практически не занимались. По анализируемым отраслям промышленности в разные годы доля квазизаемщиков составляла от 11 до 25 % от общего количества заемщиков.

При анализе методов оценки объема облигационного займа выяснилось, что российские промышленные предприятия на практике использу-

ют три группы методов: методы учитывающие совокупное имущество предприятия, методы учитывающие денежные потоки предприятия и нормативные методы. При этом необходимо отметить то, что методы учитывающие совокупное имущество и денежные потоки предприятия при прогнозировании использовали только прямые заемщики. Нормативные методы использовали только квазизаемщики и частично прямые заемщики. В целом на методы учитывающих совокупное имущество приходилось от 16 до 29 % от общего количества применяемых методов. На методы учитывающих денежные потоки от 39 до 47 %, а на нормативные методы от 25 до 34 %.

Наиболее эффективными с точки зрения точности оценки объема корпоративного облигационного займа, являются нормативные методы. Так как объем выданных предприятию различного рода гарантий и является тем показателем, который определяет объем облигационного займа. Остальные методы оценки дают значительно меньшую точность. Это в первую очередь связано с точностью оценки имущества и денежных потоков предприятий.

Имущество предприятия, как правило, на практике оценивается кредиторами в качестве залога со значительным дисконтом. При этом размер дисконта для каждого кредитора индивидуален. В результате этого в значительной степени на предприятии занижаются залоговая стоимость имущества, что сказывается на потенциальных заемных возможностях предприятия. В свою очередь объемы денежных потоков предприятий кредиторы учитывают на основе предшествующих периодов с последующей их экстраполяцией на будущий период. В результате если выручка у предприятия в предшествующие периоды была невысокой, то и потенциальные возможности по привлечению им заемного капитала также будут невысокими. При этом еще существует вероятность того, что и сам прогноз по ряду причин, в том числе и независящих от предприятия может не сбыться.

Это подтверждает и приведенный анализ отраслей промышленности. При использовании методов оценки на основе учета совокупного имущества предприятия среди прямых заемщиков в до 42 % выпусках облигационных займов они не были обеспеченными имуществом. При использовании методов оценки на основе учета денежных потоков такая же ситуация среди прямых заемщиков встречалась в до 48 % случаях.

2005-2007 гг. были относительно стабильными годами для Российской Федерации. В стране наблюдался рост ВВП и на отечественном финансовом рынке имелся избыток денежных средств. Поэтому необеспеченные займы размещались без особых проблем. В условиях же экономического кризиса данные корпоративные облигационные займы в заявленных объемах не смогли бы разместиться на российском финансовом рынке. Кроме того, в 2008-2009 гг. наблюдались дефолты именно по необес-

печенным облигационным займам. Поэтому сегодня на повестке дня стоит задача, с одной стороны, объективно оценить заемные возможности предприятия с точки зрения выпуска облигационного займа.

В основе предложенной методики оценки объема публичного корпоративного облигационного займа лежит совместное применение двух наиболее часто используемых методов оценки: метода учитывающего совокупное имущество предприятия и метода учитывающего его денежные потоки. В предложенной методике оценки нивелируются имеющиеся существующие недостатки вышеуказанных методов оценки. Она учитывает на предприятии в совокупности активы предприятия (с поправочными коэффициентами) и среднегодовая выручка предприятия за несколько лет. При этом полученные значения в дальнейшем уточняются с учетом ценностей, находящихся на забалансовых счетах предприятия. В дальнейшем на основе окончательно полученных данных и проводится оценка объема корпоративного облигационного займа, который можно привлечь на рыночных условиях.

Для использования предложенной методики оценки необходима определенная информационная база. Основой такой информационной базой является две группы информационных источников, в том числе бухгалтерская отчетность предприятия и внеучетные данные по предприятию.

Для доказательства эффективности предложенной методики оценки было проведено ее тестирование. Само тестирование включала в себе два этапа. На первом этапе прогнозировался объем публичного корпоративного облигационного займа на основе предложенной методики. На втором этапе проводилось сравнение полученных оценочных значений объема публичного корпоративного облигационного займа с фактическими значениями объема по анализируемым предприятиям шести отраслей экономики, которые выпустили в 2005-2007 гг. собственные облигационные займы. На этой основе определялось, имелся ли дефицит или резерв возможностей по объему публичного корпоративного облигационного займа, привлекаемому на рыночных условиях.

В результате сравнений были сделаны следующие выводы. Во-первых, при оценке объема публичного корпоративного займа предложенной методикой обеспечение по возврату денежных средств кредиторам составило в от 69 до 86 % облигационных выпусках. Во-вторых, качество обеспечения за счет совокупного имущества и денежных потоков в 85 до 93 % случаев позволяло привлечь предприятию дополнительно денежных средств свыше 100 % от фактически привлеченных.

В целом предложенная методика оценки объема публичного корпоративного облигационного займа позволяет предприятию более точно оценивать свои заемные возможности. Это в свою очередь влияет на принятие правильного управленческого решения по использованию публичного

корпоративного облигационного займа в качестве формы финансирования своей инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.
2. www.cbonds.info/ru/rus.

НАЛОГОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА

© Свердан М.М.*

Межотраслевой институт управления, Украина, г. Киев

В статье исследуются финансовые и налоговые вопросы функционирования корпоративных структур в рыночной экономике. Анализируется государственное регулирование деятельности акционерных обществ с помощью налоговых рычагов. Исследуются налоговые преимущества для акционерных обществ в привлечении капитала и распределении прибыли. Приводятся пути усовершенствования государственного механизма регулирования деятельности корпоративных структур через механизм налогообложения.

Рыночные преобразования, системные и структурные реформы, а также естественный ход процесса государственной монополизации и приватизации определили весомую доминирующую позицию корпоративных формирований и их производных структур в экономике. Отказавшись от непосредственности хозяйствования в роли собственника, государство обязано гарантировать и способствовать развитию частного бизнеса всевозможными способами, в том числе оказывать поддержку в стабилизации и наращивания финансово-производственного потенциала в корпоративных бизнес-структурах. В большинстве стран новой рыночной экономики процесс становления корпоративного предпринимательства в рыночном бизнес-пространстве происходит медленно и усложненно [1, с. 61-73]. Данная проблематика относится, в частности, также и к Украине, где проявляется трудносовместимая адаптация корпоративных формирований с рыночной средой.

Из всей совокупности форм и методов государственного влияния на деятельность акционерных обществ, особое место занимает налоговый

* Доцент кафедры Финансов, кандидат экономических наук, доцент

механизм. Налогообложение своим значительным влиянием затрагивает целый комплекс финансово-экономических вопросов функционирования корпоративных структур. Это имеет отношение к следующим обобщенным позициям финансовой проблематики акционерных обществ [2]:

- формирование, распределение и использование капитала акционерных обществ – наращивание финансовых мощностей;
- формирование, распределение и использование доходов (прибылей) акционерных обществ – повышение благосостояния собственников.

Прежде всего, актуальным является вопрос, касающийся процесса мобилизации денежных средств акционерным обществом и формирования корпоративного капитала. Необходимо учитывать, что акционерное общество – это большая предпринимательская единица, которая нуждается в гораздо большем объеме денежных средств для финансирования своих инвестиционных проектов по сравнению с другими организационно-правовыми формами ведения бизнеса. Частная собственность корпорации вынуждает обращаться ее, как правило, к использованию возможностей финансового рынка в целях привлечения капиталов. В Украине на протяжении длительного времени налогообложение оказывало негативное воздействие на процесс мобилизации капитала акционерными обществами: 1) привлечение денежных средств с помощью эмиссии облигаций рассматривалось как изначальный доход корпорации, вследствие чего он приобретал качество объекта фискального администрирования; 2) процентные выплаты на долговой капитал не включались в систему валовых расходов корпорации, а также определялись категорией доходов корпорации и подлежали налогообложению. Таким образом, совокупный заёмный капитал по всем своим составляющим частям комплексно представлял собой довольно значимый объект налогообложения. Впрочем, если проблема налогообложения капитала со временем была успешно решена, то сложности с его размерами так и остались неразрешёнными.

Законодательством Украины предусматривается эмиссия облигаций акционерным обществом в размере, который не превышает 25 % от величины акционерного капитала. Несмотря на новый вариант законодательства о ценных бумагах и фондовом рынке, вступившего в силу в феврале 2006 г. после полутора десятка лет действия первичной правовой базы, объём привлечения акционерным обществом денежных средств посредством эмиссии облигаций остаётся прежним – не более $\frac{1}{4}$ собственного капитала. Хотя по истечении двух лет предвиделось увеличение облигационных займов корпорациями в размере, не превышающей трёхкратной величины капитала акционерного общества. В то же время, долгожданное принятие в сентябре 2008 г. корпоративного законодательства не оказало существенного влияния на финансовую деятельность корпораций, по-

сколько по прежнему устанавливает размер облигационного капитала корпорации на уровне 25 % от величины собственного капитала. В целом, расчёт этих параметром и так является незначительным: 1) минимальный размер уставного капитала – 1250 минимальных заработных плат (т.е., 812,5 тыс. грн., или $\approx \$ 98$ тыс.); 2) величина облигационных займов – 25 % от уставного капитала (т.е., 203,125 тыс. грн., или $\approx \$ 25$ тыс.); 3) в случае введения новых правил, величина облигационного займа корпорации может составить 300 % от величины уставного капитала акционерного общества, что и будет представлять собой значительный вес в финансовой деятельности корпораций (т.е., 2437,5 тыс. грн., или $\approx \$ 294$ тыс.).

С позиций корпоративных финансов, использование облигационных займов в деятельности корпораций имеет важное значение особенно в целях налогообложения, что эффективно проявляется в практике стран с развитыми рыночными отношениями. Заёмные средства, полученные посредством эмиссии облигаций, играют для корпорации роль финансового рычага (*financial leverage*), который в свою очередь является очень весомым в контексте налогообложения доходов (прибыли) корпораций. Поэтому теоретически считается, что оптимальная структура капитала корпорации – это 100 %-й заёмный облигационный капитал, что, впрочем, в реальности практически неосуществимо. Исходя из налоговых преимуществ, которые обеспечивает заёмный капитал, повышается объём прибыли корпорации после уплаты налогов, что способствует увеличению благосостояния акционеров как главной миссии акционерных обществ.

Разработки М. Миллера и Ф. Модильяни демонстрируют факт независимости рыночной стоимости корпорации от структуры капитала в некоторой идеальной ситуации при отсутствии налогообложения, где роль заёмного капитала практически не имеет значения. Но, с учётом того обстоятельства, что в налогообложении часто позволяет производить налоговые вычеты с уплаченных процентов, тогда заёмное финансирование становится очень привлекательным для акционерных обществ. Это может рассматриваться как налоговая льгота – мощная налоговая защита корпорации, которая учитывает всю совокупность возможных налогов; так называемый «налоговый щит» (*tax shield*):

$$Y_i = \left[\frac{1 - (1 - T_C)(1 - T_{PS})}{1 - T_{PB}} \right] B_L$$

где T_C – корпоративный налог;

T_{PS} – личный подоходный налог на доходы от акций;

T_{PB} – личный подоходный налог на доходы от облигаций;

B_L – рыночная стоимость долга корпорации, что используется в целях финансирования заёмного капитала) [4, с. 151].

Сущность иной проблематики состоит в налогообложении прибыли акционерных обществ. Анализ различных механизмов налогообложения корпоративной прибыли позволяет выделить следующие самые важные элементы в системе финансовый и фискальных рычагов стимулирования деятельности акционерных обществ:

- использование механизма ускоренной амортизации;
- использование налогового инвестиционного кредита;
- использование налоговых кредитов на проведение НИОКР.

Механизм ускоренной амортизации является в странах развитой рыночной экономикой мощным инструментом обновления основного капитала корпораций, что позволяет своевременно и в достаточном объеме проводить необходимые производственные модернизации и внедрять инновации. На сегодняшний день насчитывается более тридцати методов реализации механизма ускоренной амортизации в корпорациях. Подобный элемент имеет место в отечественном законодательстве, но его нынешнее состояние практически не используется в практической деятельности корпоративных структур. Сам по себе механизм ускоренной амортизации интерпретируется в качестве налоговой льготы, которая играет важную роль в системе корпоративного налогообложения и в случае ее применения способна существенно уменьшать размер налогооблагаемой прибыли, что и выгодно для корпоративных структур в целях обеспечения процесса самофинансирования и повышения рыночной стоимости.

Другие элементы составляют мощный сегмент налоговых льгот при налогообложении прибылей акционерных обществ [3, с. 131-145]. Здесь ситуация выглядит также не лучшим образом. Несмотря на аналогичное законодательное закрепление таких разновидностей корпоративных налоговых льгот, как налоговый инвестиционный кредит и налоговая скидка на проведение НИОКР, их изложение также остается формальным. В развитых странах налоговые кредиты являются распространенной категорией налоговых льгот, предоставляемых корпорациям. Их широкая классификация свидетельствует об этом: налоговые, инвестиционные, для стимулирования занятости и пр., а также подразделяются на общие, отраслевые и пр. В целом, к примеру, во Франции насчитывается более 10 различных кредитов, в Германии – 15, в США – 20 [5, с. 172]. Особое место занимают налоговые скидки на проведение НИОКР, что в современных отечественных условиях не имеет ни малейшего применения в практике финансовой деятельности акционерных обществ.

Недостаточное использование возможных потенциальных выгод корпорациями в налоговом механизме не является для них позитивной характеристикой, но свидетельствует еще пока о довольно низком уровне развития отрасли корпоративных финансов и налогообложения структур корпоративного бизнеса. На сегодняшний день в Украине функционирует

около 32 тыс. акционерных обществ, большинство из которых ощущает острую нужду в дополнительном капитале. Учитывая изложенные положения, потребность в усовершенствовании корпоративного и налогового законодательства имеет важное значение для финансово-хозяйственной деятельности корпораций.

Ко всему вышесказанному следует добавить фактор двойного налогообложения доходов акционеров как собственником корпораций. Учитывая ставку налога на прибыль предприятий (25 %) и ставку личного подоходного налога (15 %), общий уровень нагрузки составляет 40 %. Это интерпретирует необходимость введения импутационной системы, что подразумевает устранение системы двойного налогообложения прибыли корпораций и доходов акционеров как ее собственников.

Усовершенствование корпоративного законодательства, а также законодательства на финансовом рынке – важные, но только первые шаги на пути создания благоприятных условия развития корпоративных бизнес-структур. Принимая во внимание мощное и непосредственное влияние фактора налогообложения, процесс эволюционирования корпоративного сектора экономики во многом будет зависеть именно от него. Важно, что не финансовый рынок способствует развитию корпоративных бизнес-структур, а наоборот. Поэтому, в государственных интересах – создать сильную корпоративную бизнес-среду.

Таким образом, налогообложение способно в значительной мере повлиять на ход развития национальной экономики любой страны. Это выступает мотивацией для таких выводов по отношению к финансовому механизму формирования капитала акционерных обществ: 1) увеличение размера уставного фонда корпораций; 2) увеличение объема их облигационного заёмного капитала. Данные позиции должны если не полностью избегать влияния налогообложения, то хотя бы по крайней мере подвергаться минимальному воздействию.

По отношению к механизму налогообложения прибыли корпораций возможно сформулировать следующие предложения:

- использование стандартного набора налоговых льгот: 1) механизма ускоренной амортизации; 2) инвестиционного налогового кредита; 3) кредита на проведение на НИОКР;
- ликвидация системы двойного налогообложения прибылей и доходов акционеров как собственников корпорации.

Дальнейшими шагами существенного совершенствования системы корпоративного налогового законодательства, исходя из опыта ведущих стран с развитыми рыночными отношениями, должны стать:

- статус корпорации (кроме резидентства и территориальности);
- вид полученной прибыли (например, источник ее формирования);
- размер полученной акционерным обществом прибыли;

- размер капитала акционерного общества;
- выделение в составе налогооблагаемой прибыли акционерного общества двух частей – распределяемой и нераспределяемой прибыли;
- налогообложение прибыли согласно градации акционерных обществ на большие, малые и средние и пр.

Список литературы:

1. Bullock C.J. The Elements of Economics. – Charleston: BiblioBazaar, 2008.
2. Gordon R.H., Malkiel B.G. Taxation and Corporation Finance // NBER Working Papers. – 1981. – № 0576.
3. Greene T.L. Corporation Finance. – Charleston: BiblioBazaar, 2008.
4. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / Пер. с англ. – М., 1999.
5. Налоги и налогообложение: учебн. пособие для вузов / И.Г. Русакова, В.А. Кашин, А.В. Толкушнин и др.; Под ред. И.Г. Русаковой, В.А. Кашина. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
6. Толкушкин А.В. Налоговые кредиты и стимулирование НИОКР // Финансы. – 1993. – № 6.

ДОХОДЫ ГРАЖДАН И ПОДОХОДНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ФИСКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В ОБЩЕСТВЕ

© Славкова А.А.*

Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана,
Украина, г. Киев

В статье рассматриваются факторы, которые определяют формирование социального благосостояния населения страны, – политика доходов населения и фискальная политика. Акцент сделан на величину минимальной заработной платы как важного государственного социального, экономического и финансового стандарта для общества. Рассмотрена фискальная эффективность минимальной заработной платы в системе личного подоходного налогообложения. Сформулированы

* Старший преподаватель кафедры Финансов

предложения на предмет установления социального компромисса между обществом и «фискальным» государством.

Социальное благосостояние – антипод бедности и нищеты, что стали в национальном общественном строе одной из наиболее актуальных повседневных проблем. Предел социального благосостояния населения существенной мерой зависит от уровня доходов граждан, что непосредственно определяет объемы потребления общественных благ. Государственная политика доходов и государственная налоговая политика является определяющими факторами формирования социального благосостояния населения страны.

Политика доходов остается доминирующим фактором общественного благоустройства. Эффект «дивергенции доходов» порождает социальное напряжение и политическую нестабильность в стране. Такой эффект возникает в результате опережающих темпов роста благосостояния верхних слоев общества с одновременным ухудшением положения его нижней части даже в случае повышения незначительными темпами уровня доходов. Следовательно, общий уровень увеличения доходов является неравномерным, в силу чего существенно усиливается дивергенция индивидуальных душевых доходов [4, с. 4].

Социально-рыночная трансформация общества в странах постсоциалистического пространства обусловила не только существенное сокращение государственного сектора экономики, но и характер, уровень и качество государственного участия в решении большинства назревших социально-экономических проблем общества: «В результате системы социального обеспечения эти страны потеряли значительную часть своей былой эффективности, а уровень доступа большинства населения к основным социальным услугам и социальному обеспечению резко снизился. Поляризация общества на «бедных» и «богатых» стала серьезным препятствием на пути становления эффективной рыночной экономики» [1, с. 4]. Даже в случае наличия работы на постоянной основе значительная часть граждан имеет доходы, которые являются ниже необходимого, минимально допустимого уровня для нормального существования человека. Данная проблематика очевидна и в большей или меньшей степени проявляется на фоне отдельных стран постсоветского ареала. Согласно требованиям Комитета по социальным правам Совета Европы, соотношение минимальной и средней заработных плат не должно быть ниже 60 %, а согласно рекомендациям Международной организации труда – 50 %. В то же время, соотношение минимальной и средней заработных плат на начало 2009 г. составило в России всего 28,3 %, а в Украине – 33 % (что в обеих странах требует увеличения почти втрое).

Всестороннее освещение аспектов минимальной заработной платы отражено в трудах многих исследователей. Основные проблемные вопросы минимальной заработной платы сводятся к ее влиянию, в частности, на уровень и распределение доходов населения с высокими и низкими доходами [5, 6, 10]; фискальную эффективность в механизме личного подоходного налогообложения при формировании бюджетных доходов государства [7, 8]. Исходя из гипотезы оптимума Парето, отмечается, что «минимальная заработная плата... не является доходом в рамках социального благосостояния, поскольку ее ожидаемые гиблые эффекты приводят к неэффективным результатам» [9, с. 181]. В то же время, вместе с установлением нормы заработной платы возникает «проблема эффективности фискальной политики относительно предложения труда» [7 с. 178].

Параметр минимальной заработной платы у работающего населения имеет весомое общественное назначение, будучи одним из самых главных социальных, экономических и финансовых государственных стандартов для общества: 1) в социальном отношении она отображает меру общественного благосостояния; 2) с экономической точки зрения она характеризует динамику воспроизводственного процесса и создание валового внутреннего продукта; 3) в финансовом механизме распределения общественных доходов она находит свое проявление как фискальная значимость в бюджетных интересах государства.

Заработная плата – это результат производительного труда, естественное вознаграждение за нее. Классическим вариантом минимальной заработной платы является прожиточный минимум, что отмечают В. Пэтти, А. Тюрго, А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус. Однако современный экономически развитый мир уже давно отошел от индикатора общественного достатка как «прожиточный минимум»; зато, более функциональным является параметр минимальной заработной платы. Система рыночных отношений сама по себе существенно способствует такой модификации – оплата труда формируется под воздействием рыночных факторов на рынке труда, влияя в свою очередь на занятость и безработицу.

На фоне западноевропейских стран показатель минимальной заработной платы в Украине и России является чрезвычайно низким, невзирая на то, что за период 2000-2009 гг. её величина выросла в Украине более чем в 6,7 раз, а в России в 40! раз. То есть, очевидной является разница между номинальной и реальной минимальной заработной платой. Соотношение к евроэквиваленту на начало в 2009 г. составляло в России 105 денежных единиц Европейского Союза, а в Украине – менее 60.

Таблица 1

**Динамика минимальной заработной платы в странах
Европейского Союза, России и Украине за период 2000-2009 гг.,
в национальной валюте и евроэквиваленте***

Украина	2000		2003		2006		2009	
	НВ	Евро	НВ	Евро	НВ	Евро	НВ	Евро
Бельгия	1096	1096	1163	1163	1234	1234	1387	1387
Болгария	75	38	110	56	160	82	240	123
Великобритания	608	970	710	1106	862	1269	914	1010
Греция	526	526	605	605	668	668	681	681
Эстония	1850	118	2160	138	3000	192	4350	278
Ирландия	945	945	1073	1073	1293	1293	1462	1462
Испания	425	425	526	526	631	631	728	728
Латвия	50	84	70	116	90	129	180	254
Литва	430	106	430	125	550	159	800	232
Люксембург	1191	1191	1369	1369	1503	1503	1642	1642
Мальта**	208	500	222	534	249	580	630	630
Нидерланды	1092	1092	1249	1249	1273	1273	1382	1382
Польша	670	159	800	201	899	234	1126	281
Португалия	371	371	416	416	450	450	525	525
Румыния	45	25	250	73	330	90	600	153
Словакия***	5570	126	5570	133	6900	182	296	296
Словения****	74	375	104	451	123	512	589	589
Турция	110	205	306	189	531	331	666	319
Венгрия*****	26	100	50	212	63	247	72	270
Франция	1049	1049	1094	1094	1218	1218	1321	1321
Чехия	4000	111	6200	199	7570	261	8000	306
Россия*****	108	4	487	14	1000	29	4330	105
Украина*****	90	18	205	34	400	63	605	59

* За данными статистической информации Европейского союза.

** Мальта: информация за 2000-2007 гг. в национальной денежной единице лира.

*** Словакия: информация за 2000-2008 гг. в национальной денежной единице крона.

**** Словения: информация за 2000-2006 гг. в национальной денежной единице толар (тысяч).

***** Венгрия: в млн. национальной денежной единице форинт.

***** Россия: в национальной денежной единице рублях.

***** Украина: в национальной денежной единице гривнах, показатель установлен на 01.01 тек. года

Экономически развитые страны давно осуществили переход к политике высоких доходов (заработной платы): в США в 1930-х гг., в Западной Европе в 1960-х гг., в Японии в 1980-х гг. Позитивные стороны реализации таких мероприятий проявляются в разных сферах: в социальной – рост объемов и ассортиментной структуры потребления общественных благ, повышения уровня благосостояния населения; в экономической – конвертация доходов в сбережения и инвестиции; с фискальной – увеличения личного подоходного налога в бюджетных доходах пропорционально росту доходов граждан. Так, часть оплаты труда в валовом внутреннем продукте в США

составляет 70-72 %, в Западной Европе – 60-65 % [3, с. 51]. Через императивность налогообложения государство регламентирует процедуры и стадии фискального механизма – метод мобилизации государством финансовых ресурсов в виде налогов с целью покрытия системы расходов бюджета. В современном экономически развитом мире это происходит, как правило, путем внедрения шкалы прогрессивного налогообложения доходов граждан. Согласно законодательству, зажиточные слои общества вынуждены платить значительные суммы доходов: в США – 33 %, в Западной Европе – 45-53 %, в Швеции – 72 % [3, с. 50]. Этим достигается снижение денежного спроса и частично контролируется сегмент теневых доходов.

В системе личного подоходного налогообложения фискальная эффективность минимальной заработной платы имеет двоякую функциональность. С одной стороны, её величина является фактором усиления или ослабления фискального эффекта личного подоходного налога при формировании бюджетных доходов государства, которое также зависит еще и от модели – пропорциональной или прогрессивной. Другая сторона проявления минимальной заработной платы находит свое отображение при осуществлении бюджетных расходов государства – на стадии перераспределения общественных доходов, что особенно ощутимо в двух аспектах: 1) при формировании заработной платы (уровни доходов) работников бюджетных сфер; 2) при вычислении размера трансфертов населению. Однако, вторая позиция для Украины не настолько важна, т.к. указанные показатели вычисляются на основе прожиточного минимума.

В Украине в условиях функционирования пропорциональной системы личного подоходного налогообложения (2004-2008 гг.), поступления от налога на доходы физических лиц увеличились в 3,5 раз, или почти на 250 %. Учитывая низкий уровень доходов граждан, основная налоговая нагрузка ложится на средний класс. Не для всех низкодходных слоев общества предусмотрены налоговые льготы, вследствие чего налог для них является регрессивным. Существующая тенденция поиска и внедрения оптимального механизма налогообложения доходов граждан является актуальной через нарастающую конфронтацию между разными группами населения и потребность установления социального компромисса между обществом и «фискальным» государством.

Выводы проведенного исследования позволяют сделать следующие формулировки и предложения:

- политика доходов населения и фискальная политика государства – два определяющих фактора формирования социального благосостояния населения страны;
- уровень минимальной заработной платы – свидетельство неэффективной государственной политики доходов населения. Запад-

ноевропейский стандарт минимальной заработной платы в современном мире – 2,5 прожиточных минимума [2]. В свете этого, необходима радикальная реформа национальной системы государственных социальных стандартов и гарантий;

- внедрение достаточно высокой общественно приемлемой величины минимальной заработной платы явится основанием для кардинальной трансформации всей фискальной системы государства, что подразумевает введение прогрессивно-регрессивной модели личного подоходного налогообложения.

Список литературы:

1. Грекова И.Г. Тенденции формирования и проблемы развития социального партнерства России / И.Г. Грекова, М.В. Евдокимова // Вестник Новгородского государственного университета. – 2006. – № 37. – С. 4-7.
2. Европейская социальная хартия (пересмотренная). Страсбург, 3 мая 1996 г. Основные правовые акты Совета Европы // Труд за рубежом. – 2000. – № 3. – С. 121-157.
3. Смирнов В., Лукьянчикова Т. Инфляция и трудовые доходы // Экономист. – 2007. – № 2. – С. 48-54.
4. Шишков Ю. Уровень бедности в современном мире: методологические споры // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 1. – С. 3-14.
5. Chang W.-Y. Efficiency wages and the balanced budget theorem / W.-Y. Chang, C.-C. Lai // Atlantic Economic Journal. – 1999. – Vol. 27. – № 3. – P. 314-324.
6. Gramlich E.M. Impact of Minimum Wages on Other Wages, Employment, and Family Incomes / E.M. Gramlich // Brookings Papers on Economic Activity. – 1976. – Vol. 2. – P. 409-461.
7. Hansen B. The Economic Theory of Fiscal Policy / B. Hansen. – London: Allen & Unwin, 1958. – 450 p.
8. Hungerbühler M. On the Optimality of a Minimum Wage: New Insights from Optimal Tax Theory / M. Hungerbühler, E. Lehmann // Journal of Public Economics. – 2009. – Vol. 93. – № 3-4. – P. 464-481.
9. Lewin D. Advances in Industrial and Labor Relations / D. Lewin, B.E. Kaufman. – Washington: AEI Press, 2009. – 210 p.
10. Marti C. Efficiency Wages: Combining the Shirking and Turnover Cost Models / C. Marti // Economic Letters. – 1997. – Vol. 57. – № 3. – P. 327-330.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К НАЛОГОВОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© Слепов А.В.*

Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова,
г. Абакан

В статье раскрываются понятия «налоговое планирование» и «налоговая нагрузка». Исследованы причинно-следственные связи и обоснован вывод о необходимости организации налогового планирования на основе принципа системности. Рассмотрено понятие налогового эффекта. Анализируется методологическая основа формирования системного подхода к налоговому планированию. Предложена концепция совершенствования налогового планирования.

Налогообложение это один из важных инструментов регулирования деятельности любого предприятия или другого экономического субъекта, который позволяет перераспределить финансовых ресурсов.

Уровень налогообложения, именуемый иначе как уровень налогового бремени или уровень налоговой нагрузки находится в непосредственной зависимости от тактических и стратегических решений субъекта предпринимательской деятельности, направленных на его снижение.

В настоящее время последствия мирового финансового кризиса вместе с субъективным желанием любого налогоплательщика диктуют необходимость решения проблемы, связанные с регулированием уровня налогообложения и выбирать оптимальные решения в области своей налоговой политики субъекта. Эти действия чаще всего определяют категориями «налоговое планирование», «налоговый пресс» [1], «налоговая оптимизация» или «уклонение от уплаты налогов». Четкое определение понятия «налоговое планирование» в действующем законодательстве нет.

В Российской Федерации не существует единого термина, который мог бы характеризовать влияние налоговой системы на хозяйственную деятельность предприятия и его финансовое состояние.

Теоретическая неопределенность данного понятия влечет возникновение практических проблем для предприятий по разграничению действия направленных на прямое незаконное уклонение от уплаты налогов и направленных на налоговую оптимизацию, то есть снижение на основе использования допустимых законом средств.

На основе анализа различных определений понятия «налоговое планирование», а также критических замечаний к ним, представленных в

* Аспирант кафедры Финансов и кредита

нормативных документах и трудах теоретиков налогового планирования, определение налогового планирования в общем виде можно изложить следующим образом:

Налоговое планирование – это совокупность законных целенаправленных намеренных действий налогоплательщика (комплекс мер), связанных с использованием им определенных приемов, способов и методов, а также всех предоставляемых законодательством льгот и освобождений с целью максимальной минимизации налоговых обязательств (налоговой нагрузки) [2].

Уровень налогового планирования определяется уровнем налоговой нагрузки (налогового бремени), которую можно определить как обобщенную количественную и качественную характеристику влияния обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на финансовое положение налогоплательщиков».

Обобщая взгляды ученых современности можно сделать вывод, что у налогового планирования есть свои специфические черты, отличающие его от минимизации налогообложения путем уклонения от уплаты налогов, к числу которых относятся правомерность, направленность на хозяйственный результат и др.

Дистанция между критической налоговой нагрузкой, при которой целью осуществление экономической деятельности становится только уплата налогов и существующей налоговой нагрузкой вынуждает налогоплательщиков анализировать действующую систему налогообложения, так как снижение налоговой нагрузки оказывает прямое влияние на увеличение прибыли и финансовых ресурсов налогоплательщика.

В течение последних лет налоговое законодательство России стремительно изменяется и связано это с общей тенденцией к снижению налогового бремени на экономических субъектах.

Наибольшую значимость в этой связи приобретает организация процесса налогового планирования и повышение его эффективности.

Проблема повышения эффективности налогового планирования находится в зависимости от возможности оценки количественных и качественных показателей налогового планирования.

Дискуссионными в научной литературе остаются вопросы совершенствования организации комплексного налогового планирования, основанного на оценке текущего уровня налоговой нагрузки экономического субъекта.

При налоговом планировании можно использовать методику расчета налогового бремени на уровне хозяйствующего субъекта на основе показателя налоговых доходов брутто, то есть сформированного по правилам налогового учета, включающего как выручку от реализации, так и внереализационные доходы, увеличенные на сумму косвенных налогов. Приме-

нение такого подхода позволяет рассчитать, сколько же налогов уплачено в бюджет и внебюджетные фонды при продвижении товара, работы, услуги к конечному потребителю.

При комплексной организацией налогового планирования и аналитической оценке мер по его совершенствованию необходимо использовать общепринятую методики определения налогового бремени на микроуровне, то есть на уровне конкретного предприятия, состоящую в установлении соотношения между суммой уплачиваемых налогоплательщиком налогов и суммой полученного им дохода. При оценке налоговой нагрузки возможно использование понятия налогового эффекта, который определяется как приращение экономического результата функционирования после проведения налоговой оптимизации, выраженный в абсолютных и относительных показателях.

После проведения экономического и финансового анализа, который позволяет определить общую эффективность хозяйственной деятельности целесообразно приступить непосредственно к налоговому планированию по следующему алгоритму:

На первом этапе происходит изучение законодательных возможностей и ограничений применения льгот, установленных законодательством.

На втором этапе в зависимости от законодательных возможностей создается набор имитационных моделей, и оформляются результаты многовариантных оптимизационных расчетов.

На третьем этапе осуществляется выбор наилучшего варианта налогообложения с использованием критерия оптимальности, исходя из наиболее вероятного значения объема реализации.

И на последнем этапе рассчитывается налоговая экономия (налоговый эффект), то есть разница между суммой уплаченных и доначисленных налоговым органом налогов до применения конкретного метода налогового планирования или их совокупности и суммой, налогов, исчисленных после применения

При анализе существующих методов налогового планирования наиболее полно методы налогового планирования классифицированы С.М. Джаарбековым в монографии «Методы и схемы оптимизации налогообложения» [3], в которой описано три основных подхода к классификации методов налогового планирования: по целям налогоплательщикам; по видам налогов; по способам налогового планирования. Данную классификацию целесообразно усовершенствовать и применить к ней критерий законности. Данный критерий позволит разделять налоговое планирование на законное и противозаконное с соответствующим делением законного планирования на классическое и оптимизационное.

Системный подход к организации налогового планирования на всех этапах жизненного цикла экономического субъекта основывается на анализе допущенных налогоплательщиком налоговых нарушений, анализе существующих и применяемых методов налогового планирования.

К общим условиям, необходимым для успешного функционирования системы налогового планирования относятся:

- наличие взаимосвязанных налоговых и финансовых бюджетов, бизнес-планов и закрепленных в них стратегий развития;
- готовность осуществлять налоговое планирование на основе стратегических и тактических планов, а также четко сформулированных принципов управления;
- организация системы сбора и обработки информации, используемой в налоговом планировании;
- выделение структурного подразделения (лица), ответственного за организацию налогового планирования как целостно ориентированной системы;
- разработка схемы налогового планирования;
- мониторинг системы факторов, влияющих на условия реализации налоговых планов и налоговое поле предприятия;
- формирование календарного плана мероприятий по реализации налоговой схемы, а также налогового календаря для конкретного налогоплательщика.

В дополнение к указанным условиям налогоплательщику при организации налогового планирования нужно определить основные направления налогового планирования на каждом этапе управленческого цикла (прогнозирование, планирование, организация и координация, сбор и регистрация данных, контроль, анализ, регулирование), поскольку налоговое планирование является частью управленческой деятельности:

Например: На этапе прогнозирования производятся расчеты и оценка налоговых последствий расширения масштабов бизнеса и изменения его характера, последствий реализации инвестиционных планов и программ. Происходит построение налоговой модели и оценка тенденций развития налогового законодательства и их влияния на налоговые платежи предприятия. На этапе планирования выбираются схемы налогообложения и разрабатывается налоговая политика, график налоговых платежей и налоговый план по всей совокупности объектов налогообложения и так далее.

Процесс управления налоговым планированием находится в непосредственной зависимости от «экономического» жизненного цикла налогоплательщика. В зависимости от текущего этапа возможно совершенствование налогового планирования на основе концепции совершенствова-

ния, которую можно определить как переход на новые уровни налогового планирования на основе внедрения методов налогового планирования с учетом их целесообразности и эффективности с учетом принципа законности:

Уровень первый – характеризуется изучением налоговых законов и внедрением принципа своевременности и правильности уплаты налоговых платежей. Для этого определяется перечень всех налогов и сборов, их объекты налогообложения, ставки, источник и сроки уплаты. Вычисляется база налогообложения и сумма налога. При принятии решения относительно осуществления любой хозяйственной операции следует внимательно определить законодательное поле и пользоваться только официальными нормативными документами;

Уровень второй – характеризуется введением принципа оптимальности уплаты налоговых платежей (планирование соразмерности доходов и затрат в одном налоговом периоде, избежание дебиторской задолженности), анализом финансового состояния предприятия;

Уровень третий – введение принципа минимальности уплаты налоговых платежей, при этом начинают использоваться законные методы уменьшения налогового давления.

На микроэкономическом уровне (уровне экономического субъекта) эффективность общей проводимой налоговой политики определяется наличием налогового бюджета в системе финансового планирования в краткосрочном периоде и в стратегическом планировании.

Управление учетной политикой и налоговым бюджетом позволяет применять легитимные подходы к оптимизации налогового бремени, производить выбор оптимального режима налогообложения самого предприятия и отдельных сделок, формировать оптимальную структуру финансирования с помощью так называемого налогового щита, используя налоговые вычеты и льготы.

Список литературы:

1. Газета «Коммерсантъ». – 23.09.2009. – № 176 (4231).
2. Рюмин С.М. Налоговое планирование: общие принципы и проблемы // Налоговый вестник. – 2005. – № 2.
3. Джаарбеков С.М. Методы и схемы оптимизации налогообложения. – 2-е издание. – М.: МЦФЭР, 2004.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЕЙТИНГОВЫХ СИСТЕМ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА¹

© Солодовников С.В.^{*}, Кучукова З.Т.[♦]

Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

В статье проведен сравнительный анализ наиболее популярных рейтинговых систем оценки устойчивости коммерческого банка; выявлены их достоинства и недостатки.

Последние годы можно смело назвать годами банковских рейтингов. Сегодня практически каждое уважающее себя периодическое издание экономического профиля с той или иной степенью постоянства публикует рейтинг коммерческих банков. Это обусловлено тем, что при большой компактности, ясности и простоте данный инструмент финансового анализа является необычайно информативным. Рейтинги помогают выявлять тенденции развития кредитно-денежного рынка на микроэкономическом уровне, делать предварительные выводы о развитии банковского дела и банковского сообщества [1].

Среди государственных рейтинговых систем оценки устойчивости банков широкую известность в России и за рубежом получила система КЭМЕЛ; среди дистанционных рейтинговых систем, применяющихся в последние годы в России, – методики АБИ «Экономика и жизнь», газеты «Коммерсантъ-Daily», АЦФИ.

Рейтинговая система «CAMEL»

Первоначально в США Федеральная резервная система, контролер денежного обращения и Федеральная корпорация по страхованию депозитов использовали свои собственные системы оценки устойчивости банков. Однако необходимость унификации понималась всеми. И вот в 1978 г. все три агентства по банковскому надзору договорились о стандартизации своих рейтинговых систем. Соглашение это действует до сих пор. Аббревиатура КЭМЕЛ (*CAMEL*) представляет собой сочетание начальных букв всех анализируемых компонентов (см. рис. 1). Большинство из показателей, на базе которых строятся оценки американской рейтинговой системы, определяются заочно, на основе документов, поступающих в агентство банковского надзора.

¹ Опубликовано при финансовой поддержке РГНФ, проект № 08-02-33201а/Ю

^{*} Доцент кафедры Автоматизированных информационных технологий, кандидат экономических наук

[♦] Студентка направления «Экономика»

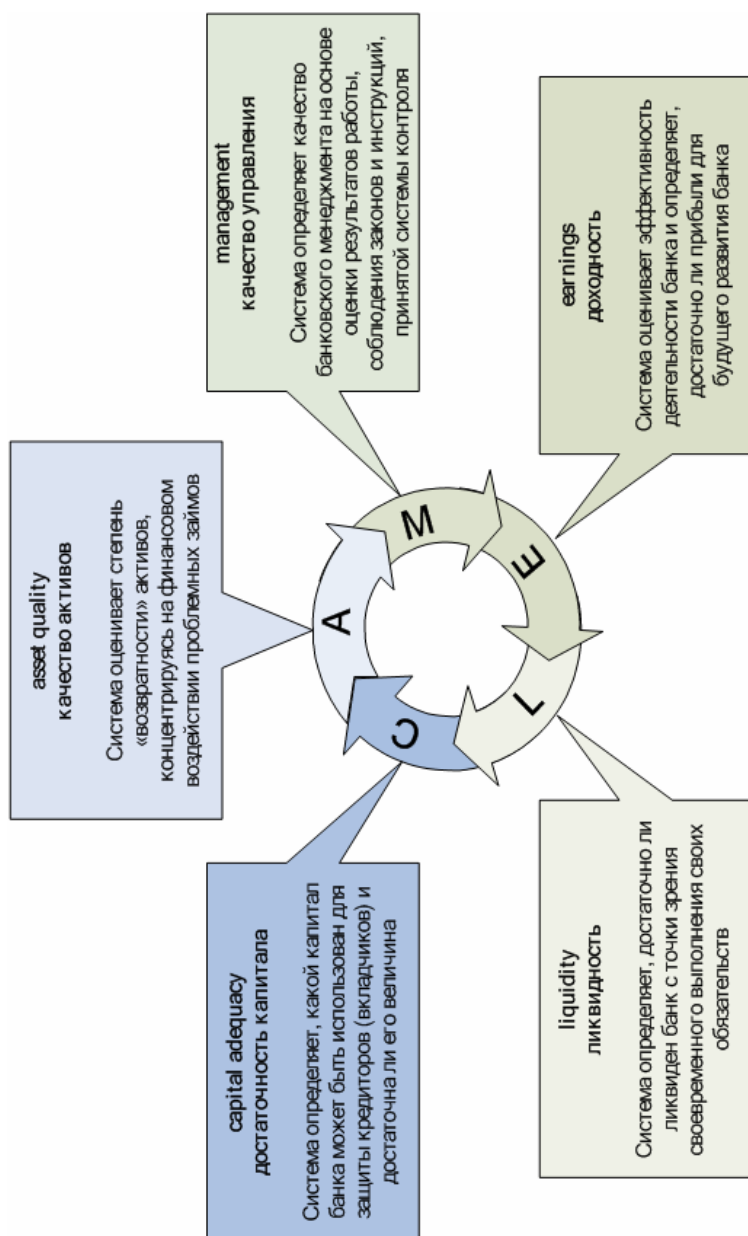


Рис. 1. Состав компонентов рейтинговой системы КЭМЭЛ.

Большая часть положений системы легко доступна для понимания, поэтому система пользуется популярностью. Даже не слишком искушенные в контролирующей деятельности органы надзора развивающихся стран используют основные принципы и методы оценки КЭМЕЛ для построения собственных систем оценки устойчивости местных банков [2].

Главным достоинством системы КЭМЕЛ является то, что она представляет собой стандартизированный метод оценки банков; рейтинги по каждому показателю указывают направления действий для их повышения; сводная оценка выражает степень необходимого вмешательства, которое должно быть предпринято по отношению к банку со стороны контролирующих органов.

Методика агентства «Экономика и жизнь»

В рейтинговой системе АБИ определяющим показателем является размер реальных активов коммерческого банка, или сумма баланса-нетто. Вместе с ним во внимание принимаются также капитал банка и величина абсолютной прибыли. При этом под активами коммерческого банка эксперты АБИ понимают совокупность имущественных и долговых прав банка. Капитал же, или собственные средства банка, определяется ими как разница между активами и обязательствами [4].

Методики расчета показателей используемых экспертами АБИ имеют собственную специфику и отличаются от тех, которые применяются другими независимыми агентствами и аналитиками. Основными принципами построения и способами расчета рейтинговых показателей АБИ являются. Во-первых, если активы представляют собой совокупность имущественных и долговых прав банка, а на сумму выплаченных дивидендов и налогов банк больше никаких прав не имеет, то, по мнению аналитиков АБИ, необходимо уменьшить размер активов на величину регулирующей статьи – «Отвлеченные средства за счет прибыли». Во-вторых, размер суммарных активов следует уменьшить на величину износа основных средств и МБП. Согласно основам экономической теории износ уменьшает первоначальную стоимость основных средств, по частям перенося ее на продукт. Поэтому с уменьшением реальной стоимости основных средств необходимо уменьшать и размер активов банка (то же самое относится и к износу малоценных и быстроизнашивающихся предметов). В-третьих, при расчете размера активов эксперты АБИ исключают остаток по счету «Расчеты между филиалами (учреждениями) банка». Это делается для того, чтобы исключить возможность сознательного раздувания валюты баланса. И, наконец, последний элемент двойного счета при определении суммы баланса-нетто – это собственные акции банка, выкупленные у акционеров, поскольку с арифметической точки зрения эта операция означает просто уменьшение уставного фонда банка. В основе расчета капита-

ла банка, по методике АБИ, лежит, представление о нем как о превышении активов над обязательствами. Конкретно это представление облекается в выбор пассивных счетов, на которых не учитываются обязательства банка [4].

Преимуществами данной методики, являются ее открытость, абсолютная ясность, доступность, простота расчетов, внутренняя логическая стройность и отсутствие субъективных оценок. Отрицательной стороной данной методики, по нашему мнению, является выражение устойчивости исключительно через размер банка.

Рейтинг коммерческих банков газеты «Коммерсантъ-Daily»

Рейтинги «Ъ» за последние годы получили широкую известность и признание. Сама методика составления рейтинга в течение этих лет не раз подвергалась видоизменениям. Структура представленного рейтинга и методика, положенная в его основу, существенно отличаются от того, который публиковался ранее. Если раньше рейтинг составлялся в первую очередь с позиции кредитора (вкладчика) банка, то теперь упорядочивание банков ведется как с точки зрения вкладчиков, так и с позиции инвесторов. Подобный взгляд позволяет подключить к анализу, помимо достаточности капитала, качества активов и ликвидности, еще один фактор надежности – рентабельность [3].

В основе методики нового рейтинга лежит оценка деятельности банка по четырем направлениям: структуре активов, структуре пассивов, надежности и эффективности (прибыльности). Для каждой из этих групп оценок предлагаются свои коэффициенты оценки.

Главными преимуществами рейтингов являлись: учет практически всех факторов устойчивости; открытость методики; постоянное ее совершенствование; четко выраженная позиция; регулярность; достоверность и простота; логическая стройность и фундаментальность методологии. К недостаткам и ошибкам можно отнести субъективизм и игнорирование факторов устойчивости. Говоря о конкретных недостатках, следует упомянуть о достаточной спорности эвристической и эмпирической нормировок, процедур взвешивания, выбора коэффициентов для короткой методики.

Рейтинг Аналитического центра финансовой информации

В основе рейтинга Аналитического центра финансовой информации (АЦФИ), предназначенного для самой широкой аудитории, от частного вкладчика до банкира, лежит требование минимальной восприимчивости к внешним воздействиям и несущественной подверженности влиянию экономических, социальных и политических колебаний.

Методологический подход АЦФИ основан на делении всей информации на две части: формализуемую и неформальную [3]. Отличительной

особенностью данного методологического подхода является то, что кредитное учреждение, прежде всего, оценивается на «банковость», т.е. является, насколько оно специализируется именно на кредитовании. Изначально данный подход базируется на делении банков на класс величины с последующим сравнением сравнимых. Класс величины (*size class – SC*) определяется как сумма позиций банка в трех списках, ранжированных в порядке убывания суммы банковского баланса, собственного капитала и прибыли. Место банка в итоговом списке определяется общей суммой баллов – чем меньше данная сумма, тем выше позиция банка. По результатам окончательного ранжирования все банки распределяются на четыре группы: *SC1* – 100 первых банков; *SC2* – банки со 101 по 200 включительно; *SC3* – следующие 200 банков; *SC4* – остальные [3].

Описанные выше рейтинговые системы, применяемые российскими рейтинговыми агентствами, при внешнем отличии имеют ряд общих черт. Во-первых, они относятся к категории дистанционных систем оценки устойчивости банков, т.е. базируются на внешней и ограниченной информации. Информационной базой для расчета соответствующих показателей служат балансы коммерческих банков. Во-вторых, большинство приведенных выше систем оценки устойчивости банков ориентируется на значительное количество показателей, без выделения, как это имело место в системе КЭМЕЛ, основного показателя. В-третьих, в условиях отсутствия нормативных уровней для использования в расчетах показателей все агентства строят формулы рейтинга устойчивости банка на использовании коэффициентов взвешивания соответствующих показателей. При этом не приводятся обоснования применяемых весовых коэффициентов. В-четвертых, при классификации банков во всех российских методиках отсутствует выделение проблемных банков и их группировка. Все внимание сосредоточено на определении банков высшей и средней категории устойчивости.

Наряду с общими чертами имеются и отличия. Прежде всего, описанные выше методики базируются на разных критериях оценки устойчивости и соответственно на разном круге показателей (количественно и содержательно). В ряде методик делается попытка сочетать в итоговой характеристике устойчивости формальные (вычисляемые) и неформальные (экспертные) оценки. Каждая методика предлагает собственный подход к классификации банков и разделению их на сопоставимые группы (в рамках одной категории – финансово устойчивые банки). Главными преимуществами исследуемых отечественных методик оценки устойчивости банков являются: открытость; предварительная классификация банков для выделения однородных групп; использование сводного показателя устойчивости; применение математических методов обработки данных. Вместе с тем отечественные методики оценки устойчивости банков имеют и ряд недостатков. К их числу относятся:

- использование множества показателей, имеющих различную природу и чаще всего несопоставимые значения; отсутствие логически обоснованных и корректных процедур взвешивания коэффициентов;
- практически все методики рассматривают состояние банка только на один определенный момент времени (чаще всего на момент составления квартальной отчетности) и не учитывают характер изменения основных финансовых показателей во времени;
- большинство рейтинговых оценок фиксирует состояние банков на момент представления ими финансовой отчетности (баланса);
- классификации российских коммерческих банков рейтинговыми агентствами приводят к тому, что одни и те же банки попадают в различные группы устойчивости. Необходимо отметить, что в последнее время эти расхождения менее значительны по сравнению с первыми годами ранжирования банков.

Список литературы:

1. Агронский В.И. К рейтингам – знак вопроса? – М.: Деловой мир, 1995. – С. 4-16.
2. Агронский В.И. Рейтинг банков или рейтинг денег? – М.: Деловой мир, 1995. – С. 48-52.
3. Пансков В.Г. О некоторых вопросах государственного финансового контроля в стране / В.Г. Пансков. – М.: Финанс, 2002. – С. 77-79.
4. Шепелев С.Б. Рейтинговая оценка деятельности кредитных организаций // Банковское дело. – 2003. – № 6. – С. 40.

МЕХАНИЗМ ОБЖАЛОВАНИЯ АКТОВ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В ДОСУДЕБНОМ ПОРЯДКЕ

© Тищенко В.А.*

ИФНС России по Октябрьскому району, г. Ставрополь

Рассматриваются основные этапы, алгоритм и критические сроки работы налоговых органов с апелляционными жалобами.

Качественное налоговое администрирование является одним из условий эффективного функционирования налоговой системы и экономики государства. Развитие основных составляющих налоговой политики госу-

* Начальник отдела налогового аудита, Советник государственной гражданской службы Российской Федерации 3 класса

дарства, которыми являются снижение совокупной налоговой нагрузки и улучшение налогового администрирования, неразрывно связано с налоговым контролем, целью которого является обеспечение своевременного и полного поступления налогов и других обязательных платежей в бюджет, в том числе за счет достижения высокого уровня налоговой дисциплины, повышения грамотности налогоплательщиков, своевременное формирования правового поля, адекватного экономической обстановке в стране.

Одним из приоритетных условий существования современного правового государства является создание сбалансированной системы гарантий прав налогоплательщиков. С 01 января 2009 года Налоговым кодексом Российской Федерации (далее Кодекс) определен обязательный досудебный порядок обжалования актов налоговых органов [1, с. 90]. Статья 21 Кодекса закрепляет права налогоплательщиков на обжалование в установленном порядке актов налоговых органов, иных уполномоченных органов и действия (бездействие) их должностных лиц.

Если, по мнению налогоплательщика, было допущено какое-либо нарушение его прав, то он может обжаловать акты налоговых органов ненормативного характера, действия или бездействие их должностных лиц. Налоговым кодексом определена последовательность обжалования в *апелляционном порядке* в вышестоящий налоговый орган (вышестоящему должностному лицу) ненормативно-правовых актов налогового органа. К ненормативно-правовым актам относятся Решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения и Решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения.

Иные ненормативные акты налоговых органов (требование об уплате налога, решение о взыскании налога и др.), а также все действия (бездействие) связанные с этими актами, не подпадают под данный порядок обжалования.

Механизм рассмотрения апелляционной жалобы вышестоящим налоговым органом на Решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, вынесенное по результатам выездной налоговой проверки имеет четко структурированный алгоритм с указанием временных рамок ограничивающих каждый этап (рис. 1).

Выездная налоговая проверка начинается с *Решения о проведении выездной налоговой проверки*, которое выносится руководителем налогового органа или его заместителем. Срок проведения выездной налоговой проверки ограничен двумя месяцами, но, в исключительных случаях, он может быть продлен на срок от четырех до шести месяцев.

Срок проверки начинает исчисляться со дня вынесения Решения о назначении проверки и заканчивается днем составления Справки о проведенной проверке [1, с. 75]. В определенных Кодексом случаях может быть принято решение о продлении срока выездной налоговой проверки.

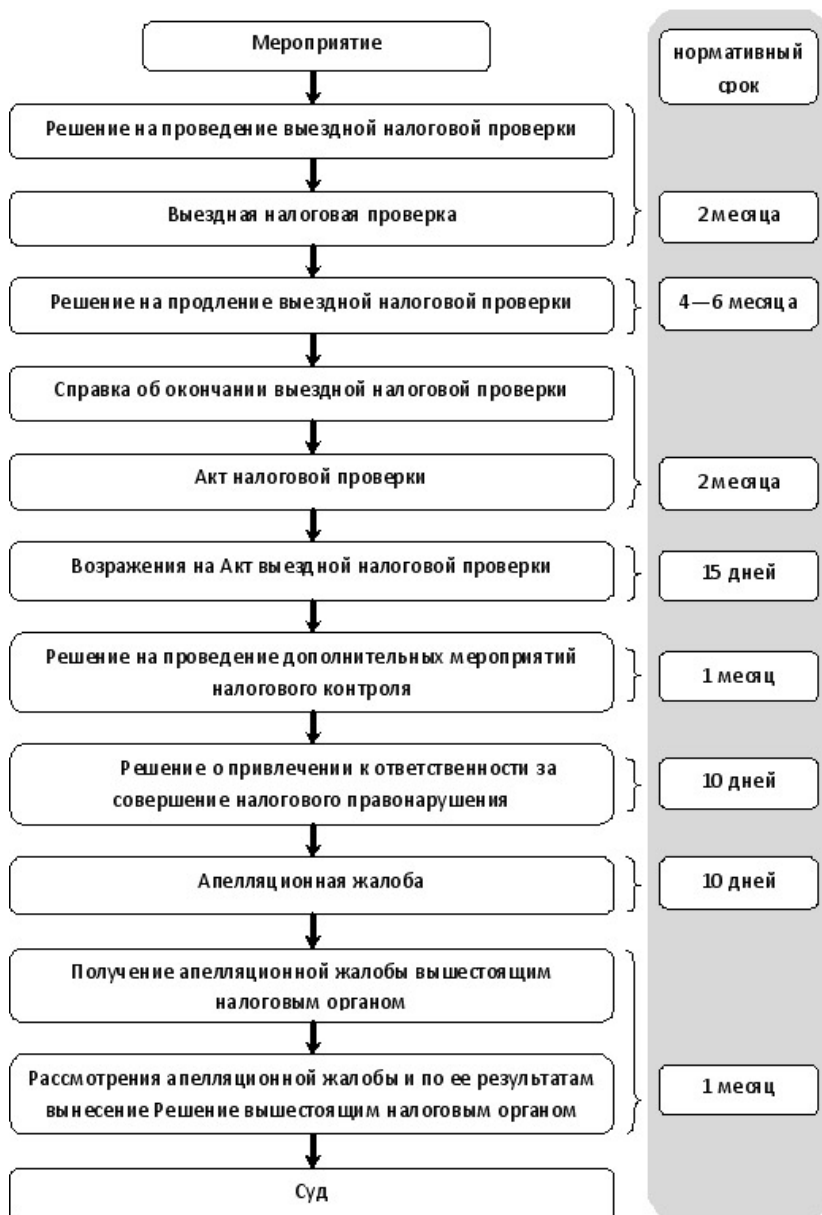


Рис. 1. Алгоритм рассмотрения апелляционной жалобы

Основаниями для такого продления могут считаться:

1. проведение проверок налогоплательщика, отнесенного к категории крупнейших;
2. получение в ходе проведения выездной (повторной выездной) налоговой проверки информации от правоохранительных, контролирующих органов либо из иных источников, свидетельствующей о наличии у налогоплательщика, плательщика сбора, налогового агента нарушений законодательства о налогах и сборах и требующей дополнительной проверки;
3. наличие форс-мажорных обстоятельств (затопление, наводнение, пожар и т.п.) на территории, где проводится проверка;
4. проведение проверок организаций, имеющих в своем составе несколько обособленных подразделений;
5. непредставление налогоплательщиком, плательщиком сбора, налоговым агентом в установленный в соответствии с пунктом 3 статьи 93 Кодекса срок документов, необходимых для проведения выездной (повторной выездной) налоговой проверки;
6. иные обстоятельства [2].

Должностное лицо налогового органа по завершению проверки составляет *Справку о проведенной проверке*, в которой фиксируется предмет проверки и сроки ее проведения, и вручает ее налогоплательщику или его представителю.

В случае уклонения налогоплательщика от получения данной справки, она направляется налогоплательщику заказным письмом с уведомлением о вручении по почте.

С этого момента у должностных лиц налогового органа есть два месяца для составления *Акта налоговой проверки*.

Составленный Акт проверки, подписывается лицами, проводившими данную проверку, и лицом, в отношении которого проводилась эта проверка (его представителем). В случае отказа последнего от подписания ненормативно-правового акта об этом делается соответствующая запись в нем, указанный акт направляется налогоплательщику заказным письмом с уведомлением о вручении по почте.

Налогоплательщик после получения Акта, в течение следующих 15 дней, может представить в налоговый орган письменные *Возражения* в целом по акту или по его отдельным пунктам, к которому вправе приложить документы, подтверждающие обоснование приведенных доводов [1, с. 84].

Налоговый орган, в лице подразделения налогового аудита, рассматривает представленные в налоговый орган письменные *Возражения* и доводит свою позицию с учетом действующего законодательства и устойчивой арбитражной практики до руководителя налогового органа или его заместителя, с целью вынесения правильного и обоснованного Решения по проверке.

В случае необходимости получения дополнительной информации по проверке представленных доводов заявителя возражений, налоговый орган может вынести *Решение о проведении дополнительных мероприятий налогового контроля* сроком на один месяц. В данном Решении излагаются обстоятельства, вызвавшие необходимость их проведения, а также срок и конкретная форма проведения (встречные проверки, опрос свидетеля, экспертиза и т.п.).

По итогам проведения дополнительных мероприятий налоговый орган знакомит налогоплательщика с его результатами [3].

Руководитель налогового органа в течение десяти дней со дня истечения срока для подачи возражений и с учетом срока продления проверки на дополнительные мероприятия налогового контроля, должен вынести Решение по результатам проведенной налоговой проверки.

О времени и месте рассмотрения материалов налоговой проверки и вынесения Решения налоговый орган извещает заинтересованное лицо, заблаговременно, последний вправе участвовать в процессе рассмотрения материалов проверки лично и (или) через своего представителя.

В случае неявки налогоплательщика на рассмотрение материалов проверки (представленных возражений), налоговый орган имеет право провести вышеуказанную процедуру в его отсутствие.

Руководитель (его заместитель) налогового органа по результатам рассмотрения материалов проверки: представленных возражений и дополнительных мероприятий налогового контроля, выносит Решение:

1. о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения;
2. об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения [1, с. 85].

Решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения и Решение об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения вступают в силу по истечении десяти дней со дня его вручения налогоплательщику. При этом соответствующее решение должно быть вручено в течение пяти дней после дня его вынесения.

В случае не согласия с вынесенным налоговым органом Решением, налогоплательщик имеет право во внесудебном порядке обжаловать данный ненормативно-правовой акт. Обжаловать можно только не вступившее в законную силу Решение. В этом случае, плательщик подает апелляционную жалобу в вынесший это Решение налоговый орган, который обязан в течение трех дней со дня поступления указанной жалобы направить ее со всеми материалами в вышестоящий налоговый орган для рассмотрения. По результатам рассмотрения апелляционной жалобы возможны следующие результаты:

1. оставить решение налогового органа без изменения, а жалобу – без удовлетворения;
2. отменить или изменить решение налогового органа полностью или в какой-либо части и принять по делу новое решение;
3. отменить решение налогового органа и прекратить производство по делу.

Решение вышестоящего налогового органа по жалобе принимается в течение одного месяца со дня ее получения, указанный срок может быть продлен руководителем или заместителем руководителя вышестоящего налогового органа для получения документов или иной информации, необходимых для рассмотрения жалобы, у нижестоящих налоговых органов, но не более чем на пятнадцать дней. О принятом решении в течение трех дней со дня его принятия сообщается в письменной форме лицу, подавшему жалобу [1, с. 105]. В случае несогласия налогоплательщика с вынесенным Решением вышестоящего налогового органа, оно может быть обжаловано в судебном порядке. Срок для обращения в суд исчисляется со дня, когда лицу, в отношении которого вынесено это решение, стало известно о вступлении его в силу.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая. – М.: Издательство «Омега-Л», 2009. – 560 с.
2. Приказ Федеральной налоговой службы России от 25.12.2006 г. № САЭ-3-06/892 «Об утверждении форм документов, применяемых при проведении и оформлении налоговых проверок; оснований и порядка продления срока проведения выездной налоговой проверки; порядка взаимодействия налоговых органов по выполнению поручений об истребовании документов; требований к составлению акта налоговой проверки».
3. Определение от 15.10.2009 г. № ВАС-13392/09 Высшего арбитражного суда российской Федерации «Об отказе в передаче дела в президиум высшего арбитражного суда Российской Федерации».

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ОТ СДАЧИ ЖИЛОГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА В АРЕНДУ

© Шайхутдинова Д.Р.

Сургутский государственный университет ХМАО-Югры, г. Сургут

Для многих наших сограждан сдача в аренду своей дополнительной жилплощади является неплохой прибавкой к бюджету, а для некоторых – и вовсе основным источником дохода. А если есть доход, значит, он подлежит налогообложению. Ни для кого не секрет, что подавляющее боль-

шинство арендодателей (по некоторым источникам, это около 95 % от общего количества) сдают жилье, не афишируя этого, даже скрывая. Конечно, это очевидно, но как говорится, не пойман – не вор. В итоге государственный бюджет не дополучает, таким образом, миллиарды рублей.

В современной юридической и экономической науке накоплен огромный опыт в области правового регулирования и учета арендных отношений. Данной проблематике посвящали свои труды такие известные ученые как В.К. Андреева, С.А. Зинченко, В.А. Кудрявцевой, В.А. Лапача, А.И. Масляева, В.А. Рахмиловича, О.Н. Садикова, Е.А. Суханова, Л.В. Щенниковой и др. Однако комплексных исследований, посвященных проблеме налогообложения доходов физических лиц от сдачи имущества в аренду не проводилось. Ситуация усугубляется сложившимся положением дел на рынке аренды недвижимости.

Аренда (от лат. *arrendare* – отдавать внаем) – предоставление имущества его хозяином во временное пользование другим лицам на договорных условиях, за плату. Понятие «аренды» рассматривается в главе 34 второй части ГК РФ. По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование (ст. 606 ГК РФ).

Далее указывается, что сделки аренды недвижимого имущества подлежат регистрации (ст. 609 ГК РФ). Однако в законодательстве относительно этого существуют пробелы.

Согласно ГК РФ, если одно физическое лицо сдает квартиру другому физическому лицу, заключается договор найма, который не регистрируется. В этом-то и заключается проблема для налоговых органов. Государство сейчас может контролировать только то, что как-то регистрируется. В отношении договора найма полагаются на добросовестность граждан. Если же квартиру снимает юридическое лицо, то заключается договор аренды.

Согласно статье 609 ГК РФ, договор аренды составляется в письменной форме в двух случаях:

- если имущество сдается физическому лицу на срок более года;
- если имущество сдается юридическому лицу (независимо от срока).

Однако далее указывается, что договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации. Получается, что когда квартира сдается в аренду, договор должен быть заключен в письменной форме независимо от срока и обязательно зарегистрирован. А ведь устный договор зарегистрировать не представляется возможным [2].

Относительно налогов законодательство однозначно говорит, что сдача имущества в аренду налогом облагается [4].

Для того, кто сдает недвижимость в аренду, не регистрируясь при этом в качестве индивидуального предпринимателя, единственный способ снять с себя ответственность по поводу уплаты 13-процентного подоходного налога – это сдать имущество не такому же, как он, физическому лицу, а частному предпринимателю или лицу юридическому. В таком случае за исчисление и уплату налога отвечает налоговый агент, то есть арендатор. Согласно 226-й статье Налогового кодекса, налоговый агент, от которого налогоплательщик получил доходы, обязан «исчислить, удержать и уплатить сумму налога». Именно поэтому при правильной организации процесса, с точки зрения налогообложения, иногда выгоднее сдавать квартиры через посреднические фирмы, которые берут недвижимость в аренду, а затем сдают ее в субаренду.

Однако, владельцам жилья, пусть желающим заплатить налоги со сданной квартиры технически выполнить это довольно проблематично. Чтобы заплатить подоходный налог от сдачи квартиры, мало подать декларацию. Нужно еще найти банковские реквизиты для уплаты налога и правильно перечислить его. К тому же не совсем урегулирован такой момент, как факт прекращения сдачи квартиры в аренду. Заплатив один раз, придется подтверждать, что квартира не сдается и доход не приносит, зачастую приходится представлять в инспекцию соглашение о расторжении договора [1].

В случае если квартира сдается не фирме, а напрямую физическому лицу, заниматься уплатой налога придется самостоятельно.

Существует и способ оптимизации налогов от сдачи недвижимого имущества в аренду. Если сдача квартиры в аренду носит систематический характер, то такую деятельность можно приравнять к индивидуальному предпринимательству.

Дело в том, что предприниматель со сдачи квартиры может платить не 13-процентный подоходный налог, а перейти на упрощенную систему налогообложения (УСН) и платить по этой системе 6 % от доходов плюс 660 руб. в месяц фиксированный платеж в Пенсионный фонд. Причем при подсчете доходов учитываются расходы на ремонт квартиры, на оплату коммунальных услуг, на рекламные объявления, в том числе и на услуги риэлтора по поиску жильцов. Важно и то, что имущество, сдаваемое в аренду в предпринимательских целях, освобождается от налога на имущество, который в перспективе планируется серьезно повысить для физических лиц в рамках единого налога на недвижимость [5].

Есть и еще одна возможность законно рассчитаться с государством при сдаче квартиры – единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Но такая система будет скорее актуальна для тех, кто сдает жилье в больших объемах – например, в курортных зонах.

На сегодняшний день в рамках сложившейся ситуации можно констатировать проблемы налогового администрирования доходов физических лиц от сдачи жилого недвижимого имущества в аренду.

Главной задачей налоговиков становится – привлечение налогов в казну от данного вида деятельности. В связи этим встает вопрос, «что нужно сделать, чтобы физические лица уплачивали такие налоги?» и в случае неуплаты таковых «как доказать сам факт свершения данного вида деятельности».

Со стороны налогоплательщиков налогов от сдачи жилья в аренду существуют следующие проблемы:

- фактическое незнание порядка уплаты данных налогов и мер ответственности за неуплату;
- рутинности уплаты налога (хотя, в принципе, некая доля правды есть);
- неуверенность в гарантии защиты прав (отсутствие заинтересованности в заключении договоров аренды);
- сложности в получении налоговых консультаций.

Для устранения обозначенных причин (для привлечения налогов от сдачи физическими лицами недвижимого имущества в казну) были сформулированы следующие рекомендации:

1. Установить письменную форму договора и обязательную регистрацию независимо от его срока;
2. Апробирование политики, предложенной Москвой, в регионах, согласно которой приезжим получить временную регистрацию по месту жительства в ФМС можно будет, лишь предоставив выписку из реестра арендного жилья;
3. Совершенствование единой информационной базы объектов недвижимости и их собственников. Формирование и развитие системы обмена информации между налоговыми инспекциями и органами правопорядка, УФМС, органами Госрегистрации, БТИ, паспортными столами и т.д. Систематизация таких данных;
4. Проработать механизм определения рыночной цены арендуемого имущества (в т.ч. перечень официальных источников информации о рыночной цене);
5. Упрощение порядка декларирования доходов (упрощение самой документации и широкое использование современных средств телекоммуникаций);
6. Стимулирование декларирования доходов граждан от сдачи недвижимого имущества в аренду посредством предоставления налогового вычета «по расходам на найм жилья» арендаторам (прежде просчитав возможную сумму вычета, установить ограничения);

7. Для повышения юридической и налоговой грамотности налогоплательщиков предлагается разработать и провести социальную рекламу, направленную на указание преимущества заключения договоров коммерческого найма и аренды («Защити свое имущество!»);
8. Создание телефонных бесплатных налоговых консультаций и их широкая реклама.

Список литературы:

1. Бурканов Ю.А. А у нас доходный дом: как платит налоги предприниматель / Ю.А. Бурканов // Российский налоговый курьер. – 2007. – № 21. – С. 55-63.
2. Барихин А.Б. Все операции с жилой недвижимостью / А.Б. Барихин. – М.: Книжный мир, 2008. – 624 с.
3. Письмо МНС РФ от 06.07.2004 N 04-3-01/398 «О сдаче помещения в аренду (наем)» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
4. Письмо ФНС РФ от 24.04.2006 № 04-2-02/333 «Налогообложение доходов от сдачи имущества в аренду» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Консультант Плюс».
5. Информационное агентство «Клерк.Ру» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.klerk.ru.

ДОХОДЫ, ОСВОБОЖДАЕМЫЕ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В 2009 Г.

© Шемякина М.С.*

Марийский государственный технический университет,
г. Йошкар-Ола

Федеральный закон от 22.07.2008 № 158-ФЗ «О внесении изменений в главы 21, 23, 24, 25 и 26 части второй Налогового кодекса Российской Федерации...» внес ряд комплексных поправок в НДФЛ, ЕСН и налог на прибыль, которые позволяют организациям увеличить размер средств, направляемых на социальный пакет сотрудников.

Помимо заработной платы сотрудники организации могут получать от своего работодателя ряд доходов, к которым относятся, например, оплата обучения или лечения, компенсация путевок, материальная помощь. Не все доходы, полученные от работодателя, подлежат налогообложению НДФЛ. Перечень доходов физических лиц, освобождаемых от налогообложения, установлен статьей 217 Налогового кодекса РФ.

* Кафедра Налогов и налогообложения

С 1 января 2009 г. налогом на доходы физических лиц не облагаются: суммы за обучение по основным и дополнительным общеобразовательным и профессиональным программам, профессиональной подготовки и переподготовки в РФ, имеющих соответствующую лицензию, либо в иностранном образовательном учреждении соответствующего статуса. Ранее такая льгота была только у детей-сирот в возрасте до 24 лет. Например: фирма посылает сотрудника учиться за границу. Оплата обучения не будет являться доходом, следовательно НДФЛ она облагаться не будет (п. 21. ст. 217).

Налогоплательщик обязан хранить документы, подтверждающие расходы на обучение физического лица, в течение всего срока действия договора обучения и одного года работы этого лица в соответствии с заключенным трудовым договором, но не менее четырех лет.

Согласно пункту 3 статьи 217 Налогового кодекса РФ, не подлежат налогообложению НДФЛ все виды компенсационных выплат, связанных с возмещением расходов на повышение профессионального уровня работников.

Рассмотрим как разрешался вопрос налогообложения профессиональной подготовки в 2008 году, до введения нормы законодательства. Результаты исследования представлены в табл. 1.

Таблица 1

Налогообложение сумм расходов на профессиональную подготовку в 2008 г.

Профессиональная подготовка в случае присвоения дополнительной квалификации на базе имеющегося образования	
Облагается ндфл	Не облагается ндфл
Основания: 1. ФАС Северо-Западного округа от 13.09.2006 по делу № А26-7203/2005-211. Критерии: Инициатором обучения является работник	Основания: 1. Письмо Минфина России от 15.10.2007 № 03-04-06-01/357 2. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 21.12.2006 № Ф04-8475/2006(29498-А27-23) 3. ФАС Уральского округа в постановлении от 07.11.2006 № Ф09-9786/06-С2. 4. Постановление ФАС Уральского округа от 16.05.2006 № Ф09-2876/06-С2. критерии: 1. Непосредственная связь с производственным процессом организации и наличие договоров, заключенных с образовательными учреждениями, имеющими лицензию на ведение образовательной деятельности. 2. Профессиональная подготовка имеет целью ускоренное приобретение обучающимся навыков, необходимых для выполнения определенной работы, группы работ. 3. инициатором обучения является работодатель.

Анализ данных нормативно-правовых актов показывает, что изменение п. 21 разъясняет применение данной нормы законодательства. Раньше, чтобы доказать правильность применения нужно было обращаться в суд, теперь проблему помогает решить НК.

Так же с 1 января не облагаются налогом суммы, в рамках которых работодатель возмещает своим работникам проценты по займам (кредитам) на покупку и (или) строительство жилого помещения, включаемый в состав расходов, учитываемый при определении налога на прибыль (п. 35, 36 ст. 213 НК РФ, ст. 3 ФЗ № 158-ФЗ, п. 40 ст. 217 НК РФ).

Компании, которые возмещают работнику его затраты на выплату процентов по жилищному кредиту, начиная с 2009 года могут учитывать сумму такой компенсации в расходах по налогу на прибыль (пп. б п. 7 ст. 1 Федерального закона от 22.07.2008 № 158-ФЗ). Но лишь в размере, не превышающем 3 % от суммы расходов на оплату труда. С суммы такой компенсации не нужно будет удерживать НДФЛ и начислять ЕСН (подп. в п. 4 ст. 1, абз. 3 п. 5 ст. 1 Федерального закона от 22.07.2008 № 158-ФЗ). При этом 3 % лимит рассчитывается от всей суммы расходов компании на оплату труда, которая определяется по правилам статьи 255 Налогового кодекса (за исключением сумм самой компенсации). В каком размере и каким именно работникам выплачивать льготные компенсации (т.е. в пределах установленного лимита), компания определяет самостоятельно.

Статья 217 дополнена п.38 и п.39. В соответствии с ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии в государственной поддержке формирующей пенсионные накопления» НДФЛ не будут облагаться взносы на софинансирование формирования пенсионных накоплений и взносы работодателя, уплачиваемые в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений», в сумме уплаченных взносов, но не более 12000 рублей в год в расчете на каждого работника, в пользу которого уплачивались взносы работодателем.

Таким образом, анализ изменений можно представить в следующей таблице.

Таблица 2

Анализ изменений ст. 217 НК РФ

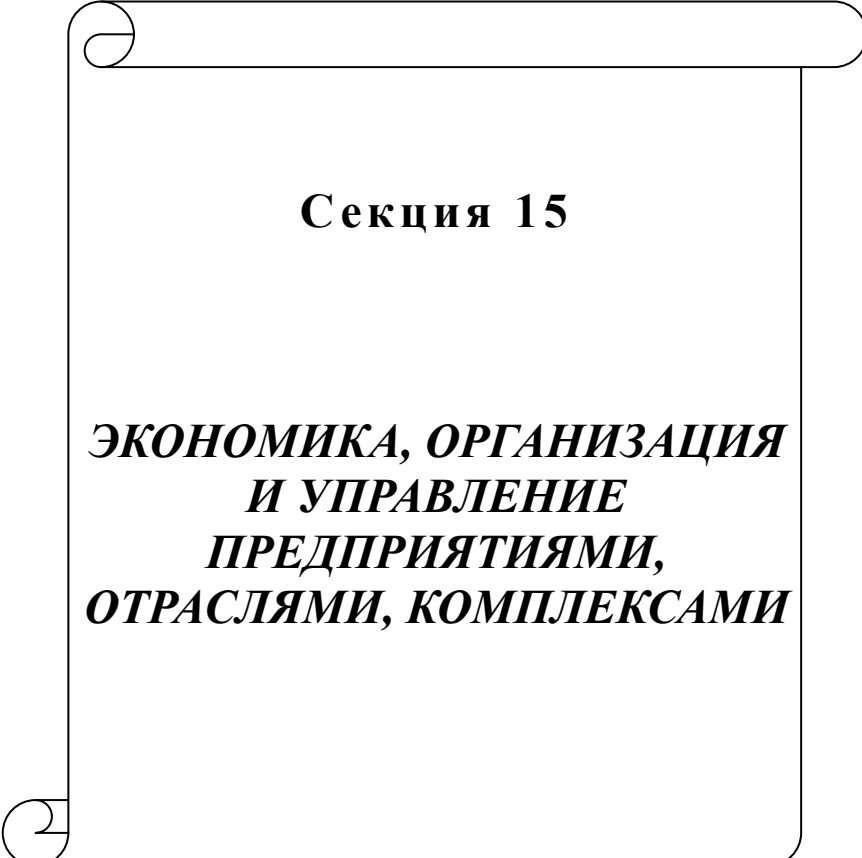
Изменение	Ссылка на НК РФ	2008 г.	2009 г.
Суммы, уплаченные за обучение физических лиц (обучение любого уровня) не будут облагаться НДФЛ	п. 21 ст. 217	НДФЛ не облагаются суммы, потраченные на <i>профподготовку работников</i> , а так же суммы, выплачиваемые детям-сиротам в возрасте до 24 лет на обучение в образовательных учреждениях	НДФЛ не будет облагаться <i>плата за обучение любых ФЛ</i> . Причем за обучение и по основным и по дополнительным общеобразовательным и профессиональным программам, а так же профподготовка.
		Критерий: учебное заведение должно иметь лицензию, а иностранное учебное заведение- соответствующий статус	

Продолжение табл. 2.

Изменение	Ссылка на НК РФ	2008 г.	2009 г.
Льгота по суммам, которые ФЛ получают из бюджета, будет распространяться на правоотношения, возникшие с 1 января 2005 года	п.35 и п. 36 ст. 217, ст. 3 ФЗ от 22.07.08 № 158-ФЗ	Не надо платить НДФЛ с сумм: – полученных из бюджета на погашение % по кредитам и займам, норма распространяется на правоотношения с 1.01.06; – полученных из бюджета на приобретении ил строительство жилого помещения, норма распространяется с 1.01.08.	Не надо платить НДФЛ с сумм: – полученных из бюджета на погашение % по кредитам и займам, норма распространяется на правоотношения с 1.01.05; – полученных из бюджета на приобретении ил строительство жилого помещения, норма распространяется с 1.01.05.
НДФЛ не будут облагаться суммы, в рамках которых работодатели возмещают своим работникам % по займам, потраченным на покупку или строительство жилья	п.40 ст. 217	Если работнику возмещают % по займам, истраченным на покупку или строительство жилья, то такие суммы облагаются НДФЛ	Если работнику возмещают уплату % по займам, истраченным на покупку или строительство жилья, то такие суммы не облагаются НДФЛ
		Критерий: данные суммы учтены в расходах при расчете налога на прибыль. Указанная норма будет применяться до 1 .01.2012 г.	
Доходы, не подлежащие налого-обложению	п. 38 и 39 ст. 217 Федеральным законом от 30.04.08 г. № 55-ФЗ		– взносы на софинансирование формирования пенсионных накоплений, направляемые для обеспечения реализации государственной поддержки формирования пенсионных накоплений в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений»; – взносы работодателя, уплачиваемые в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений», в сумме уплаченных взносов, но не более 12 000 рублей в год в расчете на каждого работника, в пользу которого уплачивались взносы работодателем.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ.
2. Федеральный закон от 22.07.2008 № 158-ФЗ.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top and bottom, with the ends of the scroll visible on the left and right sides.

Секция 15

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ СЛУЖБЫ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АПК

© Бочков П.В.*

Европейско-Азиатский институт управления и предпринимательства,
г. Екатеринбург

В настоящей статье рассмотрены инновационные процессы способствующие развитию агропромышленного комплекса. Эффективные привлечения инвестиций в сельское хозяйство невозможно без комплексного информационно-консультационного обслуживания. Решение этой задачи должно способствовать созданию информационно-консультационной службы (ИКС) на федеральном, региональном, местном уровнях.

Освоение и дальнейшее широкое распространение инноваций становятся ключевыми факторами роста производства и занятости в сельском хозяйстве, формирование резервов, улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства. Способствует повышению конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшение социально-экономической ситуации в аграрном секторе страны [2].

Развитие инновационного процесса требует ускоренного производства высококачественной продукции, освоение новых видов продукции. Однако, отсутствие у сельхозтоваропроизводителей достаточно денежных средств на приобретение инноваций препятствует их развитию.

В сельскохозяйственном производстве интеллектуальный капитал находит выражение в использовании интеллектуальных ресурсов (программные продукты, инновационные решения, новые технические средства, технологии, сорта растений, породы животных, химические средства и др.), а также в формах организации и управления предприятием, отраслями, технологическими процессами на основе научного анализа и прогнозирования, то есть на основе знаний.

Освоение инноваций в сельском хозяйстве – это процесс, направленный на возрастание объема и уровня применяемых знаний, а также количества и качества, применяемых в аграрном производстве новой техники, технологий, новых материалов (например, удобрений, средств защиты), новых сортов, пород животных.

* Старший преподаватель кафедры «Финансы и управления собственностью», соискатель Уральской ГСХА

В целях реализации Федерального закона «О развитии сельского хозяйства» Правительством Российской Федерации принято Постановление ОТ14.07.07 «О государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков, сельскохозяйственной продукции сырья и продовольствия на 2008-2012 годы», где серьёзное внимание уделено оказанию консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Целями осуществления мероприятий по оказанию консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям, переподготовке специалистов для сельского хозяйства, согласно Программы, является расширение доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей и сельского населения к консультационным услугам, а также повышение качества переподготовки и квалификации специалистов для сельского хозяйства [1].

Для достижения поставленных целей намечено решение следующих задач:

- развитие на федеральном уровне учебно-методического центра по оказанию консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям и центров по оказанию консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям в субъектах Российской Федерации (далее – учебно-методические центры);
- интеграция учебно-методических центров с системой информационного обеспечения;
- обеспечение переподготовки специалистов для сельского хозяйства с учетом современных экологически чистых энергосберегающих высокоэффективных технологий и оказание консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям и населению.

Создание ИКС в АПК способствует разработке методологических основ объединения существующих информационно-консультационных, внедренческих центров и других инновационных структур в единую формацию.

Система сельскохозяйственного консультирования является многоступенчатой структурой, включающей федеральные, региональные и районные (межрайонные) уровни.

Федеральный уровень представлен Российским центром сельскохозяйственного консультирования и организовываемым Федеральным учебно-методическим центром сельскохозяйственного консультирования, функции которого возложены на Учебно-методический кабинет профессионально-технического образования.

Региональные формирования системы сельскохозяйственного консультирования организовываются в форме государственных учреждений и предприятий, таких большинство – 22 центра, структурных подразделе-

ний образовательных учреждений (15 центров), некоммерческих и коммерческих организации (12 центров). В 7 регионах функции региональных структур возложены на отделы органов управления АПК субъектов РФ.

Районный уровень системы сельскохозяйственного консультирования объединяет представительства Российского центра сельскохозяйственного консультирования при зональных НИИ и структур, на которые возложены функции районных служб [3].

Система сельскохозяйственного консультирования, предусматривает реализацию следующих мероприятий:

- квалифицированное предоставление консультационной помощи, в том числе при оформлении кредитов, по которым предоставляются субсидии в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- методическая работа учебно-методических центров;
- подготовка специалистов по оказанию консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- мониторинг, маркетинг и публикация материалов для распространения опыта консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям;
- интеграция консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям с системой информационного обеспечения, в том числе доступ к государственным информационным ресурсам в области сельского хозяйства и участие в их формировании.

В условиях финансового кризиса консультационные службы должны сосредоточить свое внимание на решении проблемы поддержания финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей, выработке мер адаптации хозяйствующих субъектов к изменившейся конъюнктуре потребительского рынка, более рациональном и эффективном использовании бюджетных ассигнований, выделяемых на поддержку отечественного агропроизводства, неукоснительном выполнении всех технологических операций, предусмотренных ресурсо- и энергосберегающими технологиями.

Список литературы:

1. Демишкевич Г.М. Формы и методы работы аграрных консультантов. – М.: РАКО АПК, 2006. – 64 с.
2. Нагайцев А.Ф. Информационно-консультационная служба проблемы формирования и функционирования в сфере агропромышленного комплекса // Аграрный вестник Урала. – 2006. – № 2 (56).
3. Семин А.Н., Контеев В.В. Сфера услуг муниципального образования вопросы теории и практики. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА, 2005. – 348 с.

УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В СОЗДАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ СЛУЖБ В АПК

© Бочков П.В.*

Европейско-Азиатский институт управления и предпринимательства,
г. Екатеринбург

В статье рассмотрено участие государства в создании региональных информационно-консультационных служб (ИКС) для сельскохозяйственного производства. Автор особое внимание уделяет проблемам, стоящим в процессе создания и функционирования ИКС. Оценка государственных инвестиций как условие эффективного развития ИКС, учет основных затрат, издержек в процессе деятельности ИКС. Вопросы экономической выгоды от деятельности ИКС для сельхозтоваропроизводителей.

Создание информационно-консультационной службы в агропромышленном комплексе является эффективным способом поддержки сельскохозяйственного производства. На региональном уровне создаются областные информационно-консультационные службы, задача которых заключается в предоставлении информации сельхозтоваропроизводителям обо всех нововведениях, в законодательстве организационно-экономических вопросах, обеспечение функционирования маркетинговой инфраструктуры, регионального агропродовольственного рынка, комплексная оценка эффективности работы предприятия с правовой экономической и технологической точки зрения [1]. Создание региональных информационно-консультационных служб осуществляется на базе государственных предприятий и учреждений, что позволяет повысить результативность их деятельности. Функционирование ИКС способствует формированию социального экономического эффекта, однако комплексные оценки эффективности функционирования ИКС в настоящее время отсутствуют. Однако возникла острая необходимость в оценке целесообразности государственных инвестиций при создании региональных информационно-консультационных служб [2]. При создании региональных ИКС на базе государственных предприятий и учреждений необходимо учитывать:

1. долгосрочные перспективы развития ИКС;
2. оценка первоначальных затрат при создании ИКС;
3. прямые и косвенные выгоды при создании ИКС;

* Старший преподаватель кафедры «Финансы и управления собственностью», соискатель Уральской ГСХА

4. определение экономической нормы доходности и прибыльность инвестиций;
5. срок окупаемости инвестиционного проекта.

При оценке планируемого чистого дохода от создания ИКС необходимо учитывать прогнозируемые показатели инвестиционного проекта с учетом их отраслевой принадлежности. Планируемые издержки включают в себя не только инвестиции на начальном этапе создания ИКС, но и расходы на приобретение оборудования, расходы на завершение экономического проекта [3].

Создание региональных ИКС предполагает оценку доходов и прямой выгоды сельхозтоваропроизводителей от деятельности служб. Прирост валовой прибыли сельскохозяйственных предприятий обусловлен двумя факторами:

1. рост выпуска продукции действующих предприятий;
2. создание новых сельскохозяйственных производственных единиц.

Объем производства этих предприятий определяется их мощностью и прогнозируемым уровнем загрузки. Внешняя выгода связана с созданием новых рабочих мест, доступом к информационным ресурсам, применением опыта зарубежных хозяйств в отечественной практике.

Сельскохозяйственные предприятия планируют затраты, нормативы расходных средств. ИКС проводит тщательный анализ и определяет для предприятий:

1. центры сосредоточения затрат;
2. проводит диагностику общих затрат;
3. анализирует затраты предприятия на поставщиков, рынок сбыта своей продукции;
4. оценивают возможности конкурентов и их основные затраты.

Создание региональных информационно-консультационных служб с участием государства должно способствовать:

1. определению минимизации затрат сельхозпроизводителем;
2. перестройка основных процессов производства товаропроизводителя в целях исключения работ, создающих небольшую добавленную стоимость;
3. переход на менее капиталоемкие и высокотехнологические процессы;
4. расширение рынка сбыта своей продукции, в том числе затраты на доставку продукции;
5. получение конкурентных преимуществ при производстве сельхозпродукции.

Таким образом, информационно-консультационные службы должны стать мощным фактором в развитии АПК региона, принимая самое активное участие в реализации целевых программ комплексного развития сельского хозяйства.

Список литературы:

1. Демишкевич Г.М. О развитии и результатах деятельности системы сельскохозяйственного консультирования АПК России в 2007 году // Ваш сельский консультант. – 2008. – № 1. – С. 7-8.
2. Семин А.Н., Бражник М.В. Формы и системы управления агропромышленным комплексом: вопросы теории и практики. Ч. 4. – Екатеринбург: Изд-во Урал.ГСХА. 2004. – 515 с.
3. Живаев А.П. Методика интегральной оценки эффективности функционирования информационно-консультационной службы. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ГСХА, 2008. – 48 с.

ИЗМЕНЕНИЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

© Дмитриева Е.А.*

Байкальский государственный университет экономики и права,
г. Иркутск

Дается обоснование необходимости присутствия государства на рынке жилья. Рассматриваются меры воздействия на рынок жилья со стороны государства, которые были направлены, в основном, на стимулирование спроса, что привело не столько к увеличению объемов строительства жилья, сколько к необоснованному росту цен в предкризисные годы. Делается вывод о переоценке значимости развития механизмов ипотечного кредитования при решении жилищной проблемы. Предложено перенести акцент государственного воздействия со стимулирования спроса на стимулирование предложения на рынке жилья.

Жилье традиционно было и остается одним из главных приоритетов в жизни любого человека. Его уникальность состоит в том, что являясь наиболее дорогостоящим товаром, приобретаемым человеком в течение его жизни, оно одновременно является товаром первой жизненно важной необходимости.

Анализируя опыт развитых стран, которые давно живут по законам рынка, можно отметить, насколько велика роль государственного регулирования экономики. С расширением масштабов производства, осложнением взаимосвязей между субъектами хозяйствования экономические кризисы приобретают огромную разрушительную силу, с последствиями которой свободный рынок самостоятельно справиться не может. Соответст-

* Аспирант кафедры Экономики предприятий и предпринимательской деятельности

венно требуется государственное вмешательство для ликвидации таких последствий, а особенно для их предотвращения, так как наибольшему влиянию таких кризисов подвержена социальная сфера.

Не является исключением и рынок жилищного строительства, который также подвержен взлетам и падениям. Так как строительный комплекс является весьма емким и сложным, ему очень сложно было перестроиться на функционирование в условиях свободного рынка, где роль регулятора выполняет закон стоимости, который складывается из соотношения спроса и предложения на производимый товар, в нашем случае жилье. Свободный нерегулируемый рынок устанавливает очень высокую стоимость рассматриваемого товара, который являясь одним из важнейших условий благополучия человека, является доступным для весьма ограниченного круга потребителей, что приводит к социальным и демографическим проблемам в обществе.

Делать ставку на развитие свободного рынка жилья не имеет смысла, так как экономика страны является дефицитной и основная часть населения, нуждающаяся в улучшении жилищных условий, не в состоянии решить эту проблему самостоятельно при сложившемся уровне цен на жилье. Примерно 17-20 процентов российских граждан обладают доходом, достаточным для приобретения жилья [1], тогда как каждая вторая семья хотела бы улучшить свои жилищные условия [2].

Жилищная политика занимает уникальное положение в общей системе государственной стратегии и политике, поскольку, с одной стороны, затрагивает экономические интересы каждого гражданина, а с другой – находится в тесной связи с прочими направлениями социально-экономической политики государства.

В последние годы государство приняло много программ по жилищной проблеме, но между тем в стране по-прежнему остается нерешенной задача обеспечения населения жильем.

На сегодняшний день наблюдается дисбаланс: объемов строящегося жилья недостаточно для удовлетворения существующего платежеспособного спроса. Но это не значит, что у нас подавляющая часть населения располагает достаточными средствами для покупки жилья, это значит, что нынешний уровень развития массового строительства в России слишком мал. Увеличение спроса на жилье объясняется развитием механизмов ипотечного кредитования и реализацией различных социальных программ.

Большие надежды при создании и функционировании рынка доступного жилья возлагались на ипотечное кредитование. Развитие ипотеки приравнивалось к доступности жилья.

Но даже до финансового кризиса очень незначительный процент людей решал жилищную проблему с использованием схем ипотечного кредитования. В настоящее время доля таких сделок на рынке жилой недвижимости уменьшилась в разы.

Необходимо учитывать психологические аспекты поведения населения при решении жилищной проблемы.

Во-первых, до сих пор у многих граждан нашей страны существует мнение, что государство обязано обеспечить жильем всех нуждающихся. Соответственно, люди встают в многотысячные очереди в ожидании бесплатного или льготного жилья, вместо того, чтобы активизировать собственные усилия для решения жилищной проблемы.

Во-вторых, отношение к кредитам, а особенно таким долгосрочным как ипотечный (15-25 лет), отрицательное. Многие считают для себя жить в долг неприемлемым. У нас еще не укоренилось понимание того, что плата за пользование деньгами это нормально. За время погашения ипотечного кредита заемщик должен будет выплатить как минимум в два раза больше занимаемой суммы.

Значимость развития ипотеки для экономики страны была явно переоценена, ипотека сама по себе не в состоянии решить проблему обеспечения граждан жильем.

Можно выделить следующие актуальные проблемы ипотеки [3]:

1. Высокие процентные ставки.
2. Необходима поддержка государством финансовых институтов, работающих с ипотекой: создание особого режима налогообложения банковских доходов, получаемых от этой деятельности, а также совершенствование требований по обязательным нормативам и резервированию.
3. Необходимо увеличить срок государственных гарантий по кредитам, предоставляемым на обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой под строительство жилья с 3 до 5 лет.
4. Необходимо принять комплекс мер, направленных на снижение административных барьеров при получении застройщиком пакета необходимых разрешений на строительство объекта.
5. Необходимо привлечь на российский ипотечный рынок долгосрочные финансовые ресурсы.
6. Снижение рисков для инвесторов.
7. Снижение высоких транзакционных издержек при выдаче кредита.
8. Отсутствие должной защиты прав кредиторов.
9. Необходимо ввести стандартизацию и рейтингование ипотечных портфелей.
10. Инвестировать надо в закрытые паевые фонды недвижимости и ипотечные ПИФы, так как в долгосрочной перспективе они являются более доходными и надежными (по сравнению, например, с банковскими вкладами и депозитами), чем другие формы инвестиций.

До сих пор государственное регулирование рынка жилья было направлено в большей степени на поддержание платежеспособного спроса, что, как мы видим, не привело к ожидаемым результатам. Как отметил заместитель министра регионального развития Сергей Круглик в своем докладе в декабре 2008 года, соотношение средств, выделяемых на стимулирование спроса на рынке жилья, и средств на стимулирование предложения составляло 9 к 1.

Государство вкладывало деньги в повышение платежеспособного спроса, который и без того не удовлетворялся. Развивалась ипотека, выдавались субсидии на приобретение жилья в собственность на свободном рынке молодым семьям, военнослужащим, «чернобыльцам» и так далее, тем самым стимулируется рост цен на жилье, который с января 2006 по август 2008 г. составил в среднем 2,5 раза [2]. А для подавляющей части населения, доходы которого выше прожиточного минимума, но не достаточны для решения жилищной проблемы, так и не было принято кардинальных мер.

В сложившейся ситуации необходимо перераспределить усилия государства в сторону стимулирования предложения, то есть мерами государственной поддержки мотивировать производителей увеличивать объем возводимого жилья и снижать цену на жилье. При существующем до финансового кризиса спросе и ценах на квадратные метры жилья частные компании-застройщики не были заинтересованы в снижении издержек и вложении финансовых средств в модернизацию своего производства, растущие издержки покрывались повышением цен на недвижимость, не стояло задачи оптимизации. И лишь после того как спрос на жилье упал, строители быстро нашли пути снижения его стоимости.

По данным Росстата к концу 2008 года средняя стоимость 1 м² на первичном рынке составила 52,5 тыс. рублей. Это в условиях мирового финансового кризиса цены выросли на 10,3 % по отношению к 2007 году, в 2007 году рост цен составил 23,4 %. Конечно, это средние показатели по России, в некоторых регионах страны индекс цен в 2008 году составил менее 100 %. При этом в последнее время в средствах массовой информации появилось заявление В.В. Путина, что стоимость квадратного метра жилья эконом-класса не должна превышать 30 тысяч рублей.

Необходимы массовые застройки, это позволит снизить цены на квадратные метры. Но в нашей стране масштабные строительные проекты реализовывались только во времена СССР.

Экономическая политика государства должна сводиться к созданию благоприятных предпринимательских условий для поддержания такого «локомотива развития экономики», как развитие цивилизованного жилищного потребительского рынка.

Чтобы сделать жилье доступным, необходимо реализовать комплекс мер, направленный на стимулирование увеличения предложения:

1. Обеспечение земельных участков инфраструктурой.
2. Снижение административных барьеров.
3. Регламентация и упрощение процедур согласований (в настоящее время сбор необходимых подписей для строительства занимает более 700 дней).
4. Решение вопроса нехватки промышленных и строительных материалов.
5. Развитие конкурентной среды на строительном рынке.

Органы государственной власти должны взять на себя земельный вопрос и инженерное обустройство, а частные застройщики на инженерно-обустроенных площадках уже осуществлять жилищное строительство. Так как каждая из сторон этого процесса заинтересована в собственной выгоде, то при решении данной достаточно масштабной задачи можно использовать механизм государственно-частного партнерства.

Список литературы:

1. Пономарев В.Н. Без должного участия государства не решить жилищную проблему // Строительная газета. – 2008. – № 48. – С. 1-4.
2. Всероссийская недостройка // Управа. – 2009. – № 1. – С. 55-57.
3. Крысин А. Актуальные проблемы ипотечного кредитования // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 13. – С. 52-54.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ МАШИННО-ТРАКТОРНОГО ПАРКА СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ

© Журкина Т.А.*

Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки,
г. Воронеж

Деградация основных средств сельхозпредприятий и их активной части является одной из главных причин уменьшения посевных площадей, снижения урожайности и спада производства сельхозпродукции, как в Воронежской области, так и в целом по России. Недостаток денежных средств у сельхозпредприятий не позволяет им осуществлять даже простого воспроизводства материально-технической базы. Предложены пути формирования материально-технической базы: развитие рынка вторичной техники, арендных отношений и лизинга техники, а также приобретение в кредит.

* Ассистент кафедры Статистики и анализа хозяйственной деятельности предприятий АПК, кандидат экономических наук

В современных рыночных условиях остро стоит проблема более эффективного использования сельхозтехники. Машинно-тракторный парк села изношен на 60-80 %. 20 % тракторов используются более 13 лет, 15,7 % зерноуборочных и 7 % кормоуборочных комбайнов, за тот же период времени. Диспаритет цен на промышленную, сельскохозяйственную продукцию и продукцию потребления сдерживает воспроизводственный процесс.

Исследования центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ показали, что технологические нагрузки на все виды сельскохозяйственных машин в среднем в 2-3 раза превышает нормативные. Количество исправных тракторов на 100 га пашни (5,5 и 5,2 трактора соответственно в 2004 и 2005 годах) примерно в 2,5 раза меньше, чем необходимо по нормативам. Средняя обеспеченность сельскохозяйственных организаций исправными зерноуборочными комбайнами в 2004 и 2005 годах составила соответственно 2,9 и 2,8 комбайна на 1000 га посевной площади зерновых культур (при технологической норме – 7,6 комбайна на 1000 га).

По нашим расчетам прослеживается катастрофическая нехватка сельскохозяйственной техники. Сравнив норматив и фактическую обеспеченность техникой, можно сделать вывод, что в целом по Воронежской области процент обеспеченности тракторами составляет 57 %, а комбайнами – 41%. Особенно остро дело обстоит в Ольховатском районе (процент обеспеченности тракторами 27 %, а зерноуборочными комбайнами – 13 %).

Из этого видна необходимость принять срочные меры по восстановлению машинно-тракторного парка. Для полного восстановления материально-технической базы по тракторам и зерноуборочным комбайнам необходимо рассчитать потребность в денежных средствах на приобретение недостающей техники. Планируется приобретение техники в соответствии с нормативной структурой машинно-тракторного парка: 40 % гусеничных и 60 % колесных тракторов.

В целом по Воронежской области для восстановления машинно-тракторного парка на уровне нормативной потребности необходимо затратить 12,5 млрд. руб. Источником финансирования данного инвестиционного проекта могут быть как собственные, так и привлеченные заёмные средства. Собственные источники финансирования мы рассчитали как сумму чистой прибыли в среднем за 3 последних года (2005-2007 годы) и начисленной за год амортизации основных средств. Потребность в денежных средствах на приобретение техники определяется на основе сравнения стоимости новой техники и наличия собственных денежных средств в каждом районе. По нашим расчетам недостаток собственных денежных средств в сельхозпредприятиях Воронежской области составляет 9,9 млрд. руб. Откуда взять недостающие деньги?

По нашему мнению, помощь, осуществляемая хозяйствам, вошедшим в национальный проект, не достаточна. В рамках приоритетного нацио-

нального проекта «Развитие АПК» сегодня существует льготное кредитование сельхозпредприятий по инвестиционным проектам на срок до 8 лет: на приобретение сельхозтехники отечественного производства, племенного скота, закладку многолетних насаждений и виноградников, строительство и реконструкцию животноводческих комплексов и предприятий по переработке льна и льноволокна. На основании постановления Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2006 года № 829 государством возмещается две трети ставки рефинансирования процентов по кредиту. Одна треть ставки рефинансирования возмещается из областного бюджета.

На наш взгляд, предпринятые меры являются недостаточными. Нами проведены расчеты по восстановлению машинно-тракторного парка хозяйств Воронежской области. Сравнивая фактическое наличие тракторов и зерноуборочных комбайнов, нами была рассчитана потребность в технике и в денежных средствах на ее приобретение по районам области. Сравнивая наличие собственных денежных средств в районе (чистая прибыль в среднем за 3 года и сумма начисленной за год амортизации) и стоимость недостающей техники, была определена потребность в заемных средствах.

По нашим расчетам видно, что у 18 районов Воронежской области из 32 нет возможности приобрести технику в кредит, так как ежегодный платеж с учетом процентов по кредиту превышает сумму имеющих в наличии собственных денежных средств.

Высокая стоимость новой сельхозтехники и диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию не позволяет большинству сельхозтоваропроизводителей осуществлять даже простое воспроизводство машинно-тракторного парка.

Решить данную проблему, на наш взгляд, можно, если ввести дифференциацию процентных ставок по кредиту пропорционально денежной оценке производственного потенциала всех районов Воронежской области.

Денежная оценка производственного потенциала отражает обеспеченность ресурсами сельхозтоваропроизводителей, она определяется как сумма среднегодовой стоимости основных и оборотных средств, трудовых и земельных ресурсов.

Предложенная нами дифференциация процентных ставок по кредиту позволит осуществлять более равномерную целенаправленную поддержку сельхозпредприятиям отстающих районов за счет средств федерального и областного бюджетов.

Следует отметить, что существуют и другие пути формирования материально-технической базы – развитие рынка вторичной техники и лизинга.

Развитие рынка вторичной техники даже на уровне Воронежской области затруднено и, на наш взгляд, малоэффективно. При существующей организации лизинга и величине арендной платы за технику он не решает

проблемы восстановления технического потенциала сельхозпроизводителей в Воронежской области.

В современных условиях хозяйствования, на наш взгляд, целесообразно осуществлять поддержку сельхозпредприятий в форме субсидирования процентной ставки по кредитам на приобретение отечественной сельхозтехники пропорционально выходу валовой продукции в расчете на 100 тыс. руб. денежной оценки производственного потенциала. Хозяйствам с низкой эффективностью использования производственного потенциала возмещать из бюджета 1/3 процентной ставки по кредиту, со средней – 2/3, с высокой – 100 %. Это позволит осуществить поддержку эффективно работающих сельхозтоваропроизводителей на счет средств областного и федерального бюджета.

Таким образом, формирование материально-технической базы сельхозпредприятий должно происходить при непосредственной государственной поддержке и в зависимости от величины и эффективности использования производственного потенциала.

Развитие сельского хозяйства и восстановление его материально-технической базы происходит в настоящее время в рамках приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

В качестве первоначальной срочной меры необходимо увеличить компенсацию государством затрат сельхозтоваропроизводителей на минеральные удобрения, химические средства защиты растений и животных, запасные части, горюче-смазочные материалы и электрическую энергию, что позволит повысить посевные площади и урожайность сельскохозяйственных культур и, как следствие, прибыльность и рентабельность сельскохозяйственного производства, и эффективность использования производственного потенциала.

Список литературы:

1. Методические рекомендации по определению производственного потенциала в сельском хозяйстве / В.И. Драгайцев, И.А. Садылов, В.И. Кудинов. – М.: ВНИЭСХ, 1990. – 40 с.
2. Нормативы потребности АПК в технике для растениеводства и животноводства / Министерство сельского хозяйства Российской Федерации. – М.: Росинформагротех, 2003. – 84 с.
3. Свободин В.А. Интенсификация и эффективность сельскохозяйственного производства / В.А. Свободин. – М.: Росагропромиздат, 1988. – 95 с.
4. Свободин В.А. Определение величины и эффективности производственного потенциала предприятия / В.А. Свободин. // Экономика сельского хозяйства. – 1987. – № 9. – С. 73-78.
5. Сурков И.М. Резервы повышения эффективности сельскохозяйственного производства: учебное пособие / И.М. Сурков, В.П. Коротеев. – Воронеж, 2003. – 228 с.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ

© Ильина Н.А.*

Российский университет кооперации, г. Мытищи
ООО «Циль-Абегг», г. Королев

В современных условиях стремительного роста внешнеэкономического сотрудничества во многих экономически развитых странах усилилось внимание к проблеме международной унификации бухгалтерского учета. Развитие бизнеса и особенно усиление роли транснациональных компаний (ТНК) требует определенного единообразия и понятности в применяемых в той или иной стране принципах формирования прибыли, налогообложения и возможностей для инвестирования. Наличие в каждой стране своей национальной системы бухгалтерского учета приводит к значительным расхождениям данных при определении финансовых результатов работы отдельных компаний. Возникает потребность в разработке принципов формирования открытой финансовой отчетности компаний, которые бы позволили финансистам всего мира говорить на одном языке. Данная статья посвящена проблеме выбора международной системы учета и отчетности для ведения бизнеса.

Когда у компании возникает вопрос о переходе на международную отчетность, то, как правило, рассматривается одна из трех систем – Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) или Общепринятые принципы бухгалтерского учета (US GAAP, UK GAAP). Несмотря на стремление к сближению этих систем, существенные различия между ними пока еще есть.

МСФО – свод международных стандартов, рекомендуемых для финансовой отчетности. Международные стандарты финансовой отчетности носят рекомендательный характер, т.е. не являются обязательными для принятия. На их основе в национальных учетных системах могут быть разработаны национальные стандарты с более детализированной регламентацией учета определенных объектов.

МСФО являются международно-признаваемыми. Признанием полезности отчетности, составляемой по МСФО, является тот факт, что уже сегодня большинство фондовых бирж (например, Лондонская) допускает представление ее иностранными эмитентами для котировки ценных бумаг. Международная организация комиссий по ценным бумагам согласилась рекомендовать с 1998 г. признавать МСФО для целей листинга на всех международных рынках (включая Нью-йоркскую и Токийскую фондовые биржи) [4].

* Аспирант кафедры Мировой экономики

Международные стандарты характеризуются относительно меньшей сложностью (чем, например, стандарты США) и, следовательно, требуют меньших затрат. Они появились в результате консенсуса национальных систем учета, основанных на рыночной системе хозяйствования, сохраняют возможность их углубления и конкретизации в соответствии с российскими традициями регулирования бухучета.

В состав МСФО входят следующие нормативные документы [2, с. 200]:

- Международные стандарты бухгалтерского учета (International Accounting Standards, IAS) – принимались до 1 июля 2003 года;
- Международные стандарты финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRS) – принимаются с 1 июля 2003 г.;
- Обязательные приложения к стандартам (Appendixes);
- Интерпретации стандартов, принятые постоянным Комитетом по интерпретации МСФО (International Financial Reporting Committee);
- Руководство по применению стандартов (Applying IFRS Solutions);

US GAAP (General Accepted Accounting Principles) – это общепризнанные западные стандарты бухгалтерского учета и отчетности, применяемые в США и некоторых иных странах. Общепринятые бухгалтерские принципы, разработанные в США для независимых бухгалтерских фирм в попытке ликвидировать разноречивость в учете частных компаний и корпораций. Эти принципы обеспечивают общую структуру, определяющую, какая информация включается в отчеты и как эта информация должна быть представлена. *US GAAP* отличается тем, что в стандартах детально регулируется порядок учета тех или иных практических ситуаций. Американские стандарты используются многими иностранными компаниями с целью выхода на американский рынок.

Совет по стандартам финансовой отчетности США подписал соглашение с Комитетом по международным стандартам финансовой отчетности об устранении различий между американской и международной системами отчетности [3].

Базовые принципы ведения учета и составления отчетности *US GAAP* изложены в Положении о концепции финансового учета (Statements of Financial Accounting Concepts), содержащем цели составления и качественные характеристики элементов финансовой отчетности, базовые принципы проведения оценки активов и пассивов, а также принципы их признания.

Регламентирующие документы и положения *US GAAP* структурно делятся на пять уровней с точки зрения значимости для ведения учета [2, с. 199]:

- Стандарты и интерпретации FASB (Financial Accounting Standards Board – Комитет по стандартам финансового учета);

- Мнения APB (Accounting Principles Board – Комитет по бухгалтерским принципам, разрабатывает основы ведения бухгалтерского учета);
- Бюллетени AICPA (American Institute of Certified Public Accountants – Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров, разрабатывает отраслевые положения по учету и аудиту, а также научные исследования тенденций и новейших методов ведения бухгалтерского учета);
- Материалы SEC (Securities & Exchange Commission – Комиссия по ценным бумагам и биржам).

UK GAAP – общепринятые принципы бухгалтерского учета Великобритании. Если рассматривать расшифровку терминов UK и US GAAP, то у англичан и американцев они имеют различное трактование. Поэтому на первый взгляд одинаковая аббревиатура в одной стране означает принципы учета, а в другой это общепринятая практика.

В Великобритании бухгалтерское регулирование осуществляется на двух уровнях [1, с. 42]. Первый уровень (управление учетной политикой) представлен Советом по финансовой отчетности (Financial Reporting Council – FRC), а второй (разработка, координация стандартов) – Советом по стандартам бухгалтерского учета (Accounting Standard Board – ASB), Оперативной рабочей группой (Urgent Issue Task Force – UITF) – разрабатывает трактовки учетных стандартов, Экспертной группой по анализу финансовой отчетности (Financial Reporting Review Panel – FRRP) – выявляет несоответствие финансовой отчетности компаний учетным стандартам и директивам ЕС и Консультативным комитетом бухгалтерских организаций (Consultative Committee of Accounting Bodies – CCAB) – координирует разработку стандартов по учету и аудиту.

«Положения о стандартной учетной практике» (SSAP) методологически раскрывают стандартную учетную практику и четко выделяют: учетные концепции, учетную базу и учетную политику. Контроль за применением Положений возлагается на аудиторов. Особенностью учета в Великобритании является то, что государственное регулирование сведено к минимуму, а развитие методологии бухгалтерского учета осуществляется независимыми профессиональными бухгалтерскими организациями. В настоящее время в UK GAAP опубликовано около 20 положений по стандартной учетной практике и принято 8 стандартов финансовой отчетности [1, с. 43].

В целом на сегодня насчитывается более 200 существенных различий между МСФО и US GAAP, но их перечисление не является целью данной статьи, выделим в табл. 1 подробнее некоторые из них. Для наглядности автором представлено сравнение МСФО и US GAAP в сопоставлении с российской системой бухгалтерского учета (РСБУ).

Таблица 1

Сопоставление систем учета и отчетности [2, с. 228-233]

Сопоставимые позиции	US GAAP	МСФО	РСБУ
Принцип превалирования экономической сущности над юридической формой	Не применяется	Является обязательным	Не применяется
На кого ориентирована отчетность	На все группы пользователей, в первую очередь инвесторов и акционеров	Так же, как и в US GAAP	Сильная ориентация на интересы государства.
Представление информации в балансе	Активы и обязательства отражаются по убывающей ликвидности	Активы и обязательства отражаются по возрастающей ликвидности	Как и в МСФО
Включение в годовой отчет нефинансовой информации	Отчет менеджмента и анализ включается в пакет годовой отчетности	Составление дополнительных отчетов не является обязательным	Не делается
Переоценка долгосрочных активов (включая основные средства)	Не допускается, за исключением, некоторых ценных бумаг	Приветствуется	Допускается для основных средств
Учет гиперинфляции	Использование стабильной валюты (доллар США)	Отдельный стандарт по ведению учета в условиях гиперинфляции	Нет стандарта учета

В августе 2008 года Комиссией по ценным бумагам и биржам был представлен предварительный план перехода на международные стандарты финансовой отчетности и отказа от US GAAP. В соответствии с этим планом, уже с 2010 года транснациональные американские компании (ожидается, что к этому времени их будет не менее 110) будут в обязательном порядке предоставлять отчетность по МСФО. Предполагается, что с 2014 года формирование отчетности по МСФО станет обязательным для всех американских компаний [3].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что большинству компаний целесообразнее использовать МСФО для подготовки финансовой отчетности, т.к., по мнению автора статьи, МСФО проще для составления отчетности, поскольку их можно более широко толковать, избегая сложных областей, они ближе к РСБУ, чем US GAAP, и требуют меньше корректировок. Однако если компания планирует размещаться на фондовых биржах США или привлечь американских инвесторов либо принадлежит к нефтедобывающей или строительной отраслям, то можно порекомендовать использовать US GAAP.

По мнению автора статьи, рекомендательный характер МСФО как нельзя более соответствует рыночной экономике: все компании, желаю-

щие установить международные экономические контакты, завладеть вниманием пользователей в разных странах, хорошо осознают необходимость составления финансовой отчетности в соответствии с МСФО. А поскольку МСФО становятся международным языком бухгалтеров и экономистов, их знание становится условием сначала информационного, а затем и экономического общения на мировом уровне.

Список литературы:

1. Галузина С.М., Пупшис Т.Ф. Международный учет и аудит: учебное пособие – СПб.: Издательский дом «Питер», 2008. – 222 с.
2. Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями и банками / И.В. Аверчев. – М.: Вершина, 2005. – 680 с.
3. Справочная информация о US GAAP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru.wikipedia.org/wiki/US_GAAP#cite_note-0.
4. Справочная информация о МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%A1%D0%A4%D0%9E.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ПРИ РАНЖИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© Колчина З.В.*

Иркутский государственный технический университет,
г. Иркутск

Рассмотрены теоретические основы метода анализа иерархий. Определены этапы построения модели для проведения иерархического взвешивания.

Для развития инвестиционной деятельности компании менеджерам часто приходится анализировать, сравнивать, оценивать и отбирать инвестиционные проекты для дальнейшей реализации. Традиционно эта проблема решается путем выбора одного ведущего критерия (NPV, IRR, PI, DPP), с помощью которого и ранжируются проекты. Однако каждый из критериев имеет свою специфику и не отражает всей информации в целом о проекте.

По существу NPV показывает абсолютную величину превышения дисконтированных денежных поступлений над дисконтированными денежными оттоками (что благоприятствует крупным инвестициям); IRR

* Аспирант кафедры Управления промышленными предприятиями

содержит информацию о «резерве безопасности проекта»; PI выражает относительную прибыльность дисконтированных денежных оттоков; и DPP дает информацию о риске и ликвидности проекта. При этом, в каждом конкретном случае принятия инвестиционного решения один критерий оказывается более весомым, чем другой. Поэтому менеджеры при анализе нередко пытаются учесть всю имеющуюся информацию и использовать все критерии при отборе проектов.

В настоящее время существует множество информационных технологий, позволяющих облегчить процедуру принятия решения в различных предметных областях. В частности, очень распространены системы поддержки принятия решений на основе метода анализа иерархий (МАИ), разработанный американским ученым Томасом Саати.

Несмотря на то, что метод Саати на ранних этапах применения (начало 90-х годов) рассматривался исключительно как вспомогательный инструмент для принятия решений, со временем его начали использовать при решении задач «визуализации будущего». Идея метода состоит в обязательном условии «фокусирования» или «схождения» к чему-то единому по отношению к выводам экспертов.

Следует иметь в виду, что расчеты, положенные в основу метода, не должны заменять человеческий ум и опыт, служить универсальной систематической основой принятия решения, позволяющей ставить процесс принятия решений на поток. Вместо мозговых штурмов, организуемых спонтанно и без четкого плана, мы получаем понятный алгоритм организации размышления над принятием решения. Кроме того, для выбора лучшего решения далеко не всегда удастся построить логическую цепочку рассуждений, когда из двух вариантов можно выбрать только один, и компромиссы не допустимы. Поэтому МАИ – это методологическая основа для решения задач выбора альтернатив посредством их многокритериального рейтингования [1].

Применение метода весьма разнообразно – его использовали такие крупные компании, как IBM, General Electrics, «Royal Dutch Petroleum» при проведении анализа «стоимость-эффективность» и распределении ресурсов. Он был использован при исследовании транспортной системы Судана, пивоваренной промышленности Мексики. Метод постоянно применяется при планировании сталелитейной промышленности, банковского дела, в сфере городского хозяйства и координации общественных услуг. Кроме того, необходимо отметить, что и в России этот метод получает все большее распространение при маркетинговых исследованиях, определении сценариев развития города, оценки различных коммерческих рисков и т.д.

МАИ имеет аналогии с теорией вероятности, теорией графов, теорией неотрицательных матриц, с экспертными системами, с идеологией искусственных нейронных сетей, с синергетикой.

Он позволяет провести анализ проблемы, оценить противоречивость данных и минимизировать ее, он позволяет организовать обсуждение проблемы и способствует достижению консенсуса. С помощью этого метода можно оценить важность учета каждого фактора, влияющего на приоритеты решений, оценить устойчивость принимаемого решения. Метод позволяет учитывать «человеческий фактор» при подготовке принятия решения.

Однако у метода есть и недостатки. Применение метода – достаточно трудоемкий процесс, но если модель составлена, то она может затем применяться многократно, требуя лишь корректировки структуры и наполнения ее данными. В процессе составления модели возникает необходимость пересмотра данных для минимизации противоречий. Для метода характерен субъективизм. Но модель составляется и расчеты проводятся с помощью опытных и компетентных в данной области экспертов.

Действия экспертов включают в себя несколько этапов. Рассмотрим основные этапы МАИ при ранжировании инвестиционных проектов по совокупности основных критериев их эффективности:

1. Построение матрицы парных сравнений по показателям эффективности инвестиционных проектов NPV, IRR, PI, DPP (матрицы первого порядка). В каждой матрице выставляется степень приоритетности инвестиционных проектов относительно конкретного критерия, которая определяется путем проведения парных сравнений инвестиционных проектов по критериям доминирования одного проекта над другим по девятибалльной шкале отношений (табл. 1). Шкалы, использующиеся в МАИ, являются шкалами отношений (или предпочтений).

Таблица 1

Шкала отношений, используемая в методе анализа иерархий [1]

Степень значимости	Определения
1	<i>Одинаковая значимость.</i> Два действия вносят одинаковый вклад в достижение цели
3	<i>Слабая значимость.</i> Существуют соображения в пользу предпочтения одного из действий, однако эти соображения недостаточно убедительны
5	<i>Существенная или сильная значимость.</i> Имеются надежные данные или логические суждения для того, чтобы показать предпочтительность одного из действий
7	<i>Очевидная или очень сильная значимость.</i> Убедительное свидетельство в пользу одного действия перед другим
9	<i>Абсолютная значимость.</i> Свидетельства в пользу предпочтения одного действия другому в высшей степени убедительны
2, 4, 6, 8	<i>Промежуточные значения между двумя соседними суждениями.</i> Ситуация, когда необходимо компромиссное решение

Оценка критериев начинается с левого элемента матрицы. При оценке задается вопрос: насколько данный элемент важнее, чем элемент другого проекта, стоящий справа? При сравнении элемента с самим собой отношение равно единице. Если первый элемент важнее, чем второй, то используется целое число из шкалы (n), в противном случае используется обратная величина ($1 / n$). В любом случае обратные друг к другу отношения заносятся в симметричные позиции матрицы. Поэтому мы всегда имеем дело с положительными обратносимметричными показателями. В общем виде, матрица парных сравнений представлена в табл. 2.

Таблица 2

Матрица парных сравнений [1]

Критерий	E_1	E_2	...	E_n
E_1	$a_{11} = v_1 / v_1 = 1$	$a_{12} = v_1 / v_2$	...	$a_{1n} = v_1 / v_n$
E_2	$a_{21} = v_2 / v_1$	$a_{22} = v_2 / v_2 = 1$	...	$a_{2n} = v_2 / v_n$
...	...	...	...	...
E_n	$a_{n1} = v_n / v_1$	$a_{n2} = v_n / v_2$	...	$a_{nn} = v_n / v_n = 1$

Выставляются эти показатели экспертами, являющимися специалистами в данной сфере, которые при оценке основываются на опыте и знаниях, на анализе ситуации и прогнозировании динамики.

2. Определение векторов приоритетов. Из группы матриц парных сравнений формируется набор локальных приоритетов, которые выражают относительную значимость определенного проекта среди прочих проектов в рамках конкретного рассматриваемого критерия эффективности. Одним из наилучших путей для вычисления собственных векторов является геометрическое среднее. Это можно сделать, перемножая элементы в каждой строке и извлекая корни n -й степени, где n – число элементов.

$$w_i' = \sqrt[n]{a_1 \cdot a_2 \cdot \dots \cdot a_n} \quad (1)$$

Сам вектор (w_i) определяется путем делением каждого полученного значения на сумму всех значений.

$$w_i = \frac{w_i'}{\sum_{i=1}^n w_i'} \quad (2)$$

3. Проверка согласованности каждой из рассматриваемых матриц. Для этого следует определить максимальные собственные значения, индекс согласованности и отношение согласованности и установить, согласован-

ны ли матрицы. В случае несогласованности матрицы лицу, принимающему решения, следует пересмотреть свои суждения [2].

Собственным значением матрицы A называется такое число λ , для которого существует собственный вектор ω , то есть уравнение $A\omega = \lambda\omega$ имеет ненулевое решение. Наибольшее собственное значение матрицы вычисляется по следующему алгоритму: сумма j -столбца умножается на величину рассчитанного i -вектора приоритетов, и затем полученные значения суммируются:

$$\lambda_{\max} = \sum_{i=1}^n (a_{1j} + a_{2j} + \dots + a_{nj}) \cdot w_i \quad (3)$$

Индекс согласованности дает информацию о степени нарушения численной согласованности. Он находится по формуле:

$$IC = \frac{\lambda_{\max} - n}{n-1} \quad (4)$$

где n – размерность матрицы (число сравниваемых объектов) [2].

ИС, сгенерированный случайным образом, называется случайным индексом согласованности (СИ), то есть СИ – математическое ожидание индекса согласованности случайным образом составленной матрицы парных сравнений, которое основано на экспериментальных данных. В табл. 3 представлены значения СИ для случайных матриц разного порядка.

Таблица 3

**Среднее значение индекса согласованности
в зависимости от порядка матрицы [2]**

Порядок матрицы (n)	СИ	Порядок матрицы (n)	СИ	Порядок матрицы (n)	СИ
1	0,00	6	1,24	11	1,51
2	0,00	7	1,32	12	1,48
3	0,58	8	1,41	13	1,56
4	0,90	9	1,45	14	1,57
5	1,12	10	1,49	15	1,59

Если разделить ИС на число, соответствующее случайной согласованности матрицы того же порядка (СИ), получим отношение согласованности (ОС):

$$OC = IC / СИ \quad (5)$$

Величина ОС должна быть менее 10 % (0,1), чтобы быть приемлемой. Если ОС выходит из этих пределов, то участникам нужно исследовать задачу и заново проверить свои суждения [1].

Аналогично строятся матрицы парных сравнений инвестиционных проектов относительно других критериев.

4. Построение матриц парных сравнений по проекту на основе сравнения критериальных показателей между собой в рамках определенного инвестиционного проекта (матрицы 2 порядка).

5. Определение векторов приоритетов каждого критерия внутри конкретного проекта.

6. Проверка согласованности каждой из рассматриваемых матриц 2 порядка.

7. Иерархическое взвешивание и ранжирование проектов на основе расчета интегрального показателя значимости каждого проекта. Формально этап синтеза представляет собой произведение вектор-столбцов, элементами которых являются векторы приоритетов инвестиционных проектов относительно каждого критерия, на вектор-строки важности самих критериев в рамках каждого проекта. В общем виде это можно выразить в следующей формуле:

$$W(ИПi) = W(ИПi / NPV) \cdot W_{NPV} + W(ИПi / IRR) \cdot W_{IRR} + W(ИПi / PI) \cdot W_{PI} + W(ИПi / DPP) \cdot W_{DPP} \quad (6)$$

где $W(ИПi/j)$ – вектор приоритета инвестиционного проекта по j -критерию;

W_j – вектор приоритета j -критерия эффективности в i -проекте.

Компоненты полученных векторов определяют ранжирование инвестиционных проектов по совокупности всех критериев.

Метод анализа иерархий имеет большую практическую значимость. Его можно использовать при решении проблем, которые несут не только техническую составляющую, но и человеческий фактор, основанный на опыте, знаниях, видении перспективы и интуиции менеджера, принимающего решение о развитии инвестиционной деятельности компании.

Список литературы:

1. Бирюкова Г.Ю. Совершенствование методов поддержки принятия решений при проектировании железных дорог. – М.: Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ), 2005. – 158 с.
2. Калугин В.А. Ранжирование инвестиционных проектов по совокупности критериев // Экономика строительства. – 2006. – № 2.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

© Коптякова С.В.^{*}, Майорова Т.В.[♦]

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
г. Магнитогорск

В статье рассмотрены последствия и пути выхода из финансового кризиса для банковских систем России и Китая; условия кредитования в период кризиса. Рассмотрен комплекс взаимосвязанных мероприятий в основных функциональных сферах экономики

Мировой экономический кризис ставит в тупик экономистов и политологов со всех концов света. Исключением не стала и Россия, где эксперты дают крайне противоречивые прогнозы по поводу этого кризиса и его перспектив. Одни сулят выход из кризиса в ближайший год, другие – что мир изменится настолько, что в Европе личный автомобиль станет признаком невероятной роскоши, а в США геометрический скачок численности бедных приведет к революционной ситуации. Одни полагают, что Россию самые острые элементы кризиса минуют, другие предрекают, что худшее еще впереди.

Дело в том, что долларовая система, установленная в Бреттон-Вудсе, была основана на том, чтобы завоевывать все большие рынки, покрывать все большие сферы. Распад СССР в конце 1980-х открыл западному капиталу новые возможности для охвата этих территорий.

Азиатским кризисом 1997-1998 годов тоже руководили банки Нью-Йорка, за ним стояло правительство США, которое преследовало цель открыть экономики новых индустриальных стран Азии (Южной Кореи, Таиланда, Индонезии). Китай в 1997–1998 годы во время кризиса тоже открылся, чтобы стать источником дешевой рабочей силы для Запада.

Сейчас прошло 10 лет, и нет новых сфер, из которых можно было бы извлекать прибыль. Нынешний кризис – смертельная агония долларовой системы. Чем он закончится? Зависит от того, насколько быстро такие государства, как Россия и Китай, осознают это. Сейчас невозможно уйти в прошлое и построить новый Бреттон-Вудс и создать регулирование, которое было бы решением.

У США нет другого выхода, кроме как спасти доллар. Для всего оставшегося мира остается две возможности: либо поддерживать долларовую систему США и погибнуть экономически, либо стать независимым от

^{*} Доцент кафедры Экономики и коммерции, к.п.н.

[♦] Старший преподаватель кафедры Экономики и коммерции

нее. Такие государства, как Китай, стараются искать независимые пути выхода, опираясь на свои возможности в регионах.

У России – замечательное преимущество в этой ситуации. У нее огромные ресурсы нефти, газа, минерального сырья. У Китая большая потребность в этих товарах. И возможным путем выхода из кризиса могло бы служить партнерство с Китаем, но, как мы можем наблюдать по конкретным действиям России в этой ситуации, подобный вариант либо не рассматривался, либо оказался в менее выигрышной позиции по отношению к другим.

В доллारे нуждаются международные финансовые организации, в том числе крупные российские банки и корпорации, которые берут кредиты в долларах на финансовых рынках. В ближайшее время они должны будут искать доллары, чтобы расплатиться по займам.

США напечатали такое количество денег, какое не печатали никогда, – это сделано, чтобы предотвратить коллапс финансовой системы.

По прогнозам кризис может продлиться в США – минимум 10 лет. В остальном мире – в зависимости от того, что будут делать их правительства.

Конкретно для России в прогнозах рассматривается два варианта. Худший вариант – исполнить все, что требует ВТО по соглашению о членстве и просить у МВФ деньги для решения долларового кризиса, просить у них кредиты, поддерживая тем самым долларовую систему еще дольше.

Лучший вариант – выход из кризиса с наименьшими потерями путем поиска иных решений своих внутренних проблем. Например, важны долгосрочные договоры по поставке энергоресурсов в Китай по взаимовыгодной цене (75-85 долларов за баррель), торговые соглашения об этом партнерстве, которые дали бы стабильность России и азиатскому региону. Это усилило бы и ориентацию Западной Европы на Россию, как на сильную страну, способную вести самостоятельную политику. Что касается других стран в состоянии кризиса, мне хотелось бы более подробно рассмотреть Китай. По утверждению некоторых финансистов Китай способен спокойно перенести кризис без глобальных потрясений собственной экономики. Это объясняется тем, что китайские банки не делали значительных инвестиций в иностранные активы, их ликвидность была на высоком уровне, а объем кредитования банками частных лиц и организаций сравнительно невелик.

Тем не менее, экономике Китая не удастся избежать последствий мирового кризиса. Снижение роста американской и европейской экономик на 1 процентный пункт приводит к снижению китайского экспорта на 6-8 процентов.

Правительство Китая стремится повысить внутренний спрос и проводит налоговую реформу, а центробанк старается обеспечить достаточный уровень ликвидности.

Китайское правительство в начале ноября объявило о плане стимулирования экономики стоимостью \$ 586 миллиардов [1].

В том числе в Китае запрещено создание частных банков; все банки являются государственными или акционерными. То есть большая стабильность объясняется еще и своего рода существованием плановой экономики, которой легче управлять. Плановая экономика подразумевает административное распределение финансовых потоков, при этом государство выполняет посреднические функции и самостоятельно принимает все решения, т.е. финансовый рынок практически монополизируется правительством. Финансовая эффективность деятельности государственных банков Китая невысока. В частности, у них много неблагополучных или рискованных кредитов. Конкурентная борьба между банками в полной мере не развернулась. Однако китайские государственные коммерческие банки выполняют крайне важную функцию предоставления финансовой поддержки развитию процесса реформ в Китае. Государственные коммерческие банки Китая постепенно становятся все более самостоятельными хозяйственными структурами, административный контроль за их деятельностью уменьшается [2].

В России наблюдается несколько иная ситуация: зависимость от долларовой системы слишком высока. Особенно это проявляется в тех сферах экономики, которые связаны с внешней торговлей. Часто можно услышать такую фразу: «Кризис коснулся Европу, Россию и Магнитогорск». То есть на наш город достаточно сильно повлияли изменения в мире, так как градообразующим предприятием является ММК, достаточная доля продукции которого ориентирована на импорт.

Очень сильно кризис сказался на банковской системе. По данным обзора Банка России, объем кредитов и депозитов, полученных кредитными организациями от ЦБ за 2008 год, вырос можно сказать в 100 раз, с 34 млрд. рублей до 3,37 трлн. рублей. Так, общая задолженность кредитных организаций по кредитам без обеспечения в прошлом году выросла больше чем в четыре раза, до 1,77 трлн. Рублей[2].

Особенно интенсивно ставки росли во втором полугодии. «Однако у банков не было выхода: они были вынуждены кредитоваться в ЦБ, с тем чтобы поддержать свою ликвидность – иначе их бы ожидало банкротство», – поясняет управляющий активами «АГ Капитал» Владимир Левченко. «Когда начался кризис, возможность рефинансироваться в других банках исчезла, – констатирует Левченко. – Кроме того, клиенты начали забирать деньги с банковских счетов». Таким образом банки попали в разрыв ликвидности, став заложниками собственной рискованной политики – несоответствия коротких активов и длинных пассивов. На помощь им по долгу своему пришел Банк России.

Премьер-министр Владимир Путин провел совещание с руководством финансового блока правительства, ЦБ и руководством крупнейших банков. Главное решение совещания – государство изменит закон № 173 и увеличит втрое госрасходы на совместную с частными совладельцами докапитализацию банков. Владимир Путин потребовал от банков зафиксировать маржу при кредитовании, определяя ставки по кредитам, исходя не из рисков, а из стоимости рефинансирования.

Одним из условий кредитования явилось следующее: банки должны кредитовать промышленность и население из средств федеральной помощи по ставкам, соответствующим ставке рефинансирования плюс 3 % годовых – «не выше 16 %» годовых. Буквальное выполнение этих требований резко снизит качество управления рисками в банках: формально ставка кредита должна учитывать только риск невозврата. сейчас значительная часть рефинансирования ЦБ предоставляется на аукционах и зависит от спроса на деньги.

Такие условия были установлены в связи с спекуляцией банков на процентных ставках и переоценке собственных рисков.

Действовать по примеру Китая не приходится постольку, поскольку банки у нас в основном частные. Поэтому приходится решать свои проблемы несколько иными путями. Хотя, возможно, более целесообразно было бы изначально повышать, прежде всего, потребительский потенциал, а не финансировать банки. Но, как сказал когда-то Цезарь, перейдя рубикон: «*Alle jacta est*» (жребий брошен) [3].

И уже в принципе в самой России некоторые регионы нашли способы выхода из кризиса. И именно об одном из таких вариантов я хотела бы рассказать далее. Опираясь на собственный опыт 1998 года и лучшую мировую практику, банк «Центр-инвест» разработал программу «Юг России против глобального кризиса».

Если глобальный кризис воспринимать как «объективный» фактор, то банк «Центр-инвест» полностью использовал свой «субъективный» фактор – заранее привлек ресурсы своих акционеров, партнеров и клиентов. Это позволило не только держать высокую «подушку» ликвидности, но и продолжить кредитование клиентов, сосредоточив его на наиболее эффективных проектах малых и средних предприятий, агробизнесе, внедрении энергоэффективных технологий, приоритетном кредитовании вкладчиков банка [5].

Разработанная банком «Центр-инвест» программа «Юг России против глобального кризиса» охватывает комплекс взаимосвязанных мероприятий в основных функциональных сферах экономики и включает:

- восстановление денежного оборота и межбанковского кредитования в регионе;
- управление ликвидностью на предприятиях;

- выполнение социальных обязательств всеми участниками рынка;
- мониторинг цен и рынков для выявления перспективных направлений развития бизнеса;
- пересмотр бизнес-планов и построение новой финансовой системы.

Восстановление денежного оборота и управление ликвидностью на предприятиях потребует не только стандартных процедур по составлению календаря платежей и гибкого управления денежным потоком. Банк расширит для своих клиентов спектр инструментов финансового инжиниринга, форм оплаты и способов расчета с контрагентами.

Падение спроса и падение цен требует от предприятий более тщательного мониторинга рынков и своевременной реакции на происходящие изменения в разрезе сегментов рынка, продуктов, ценообразования, каналов распределения и систем стимулов для продвижения товаров. Крупные предприятия реагируют на изменения с задержкой. Малый бизнес лучше чувствует рынок, быстрее к нему адаптируется. Именно поэтому банк «Центр-инвест» активно продолжает кредитовать лучшие проекты малых предприятий Юга России. Такие проекты формируются в режиме диалога с предпринимателями. Плохих проектов не бывает – бывает плохой финансовый инжиниринг.

Опыт работы с международными финансовыми институтами позволяет банку «Центр-инвест» уверенно оценивать и перспективы развития финансовой системы на основе принципов sustainable banking (устойчивый банкинг). Устойчивый банковский бизнес ориентирован на получение не сиюминутной выгоды, а на максимизацию прибыли в долгосрочной перспективе, включая посткризисное развитие. Задача банков заключается в поддержке бизнеса клиентов на основе современных банковских технологий и финансового инжиниринга. Что касается самих банков, то они должны осуществлять прозрачную деятельность, инвариантную как к российским, так и международным стандартам учета, оценкам независимых национальных и международных рейтинговых агентств, иметь четкую стратегию развития, сфокусированную на долгосрочные интересы клиентов, прозрачные системы управления рисками, внутреннего контроля и корпоративного поведения.

Хотя внедрение такой системы потребует прозрачности и эффективности в работе многочисленных надзорных и регулирующих органов, наличие практического опыта sustainable banking позволит более осмысленно приводить изменения и в мировой, и в национальной финансовой системе. В частности, экономика России существенно выиграла, если бы на месте фактически существующей трехуровневой банковской системы: ЦБ, госбанки, другие участники рынка – был быстрее восстановлен рынок межбанковских кредитов. Для этого банки, получившие государственную поддержку, должны быть обязаны размещать не менее 10 % полученных

средств на межбанковском рынке среди банков, не получающих такую поддержку. При выполнении этого требования госбанки и государственные институты развития получили бы не сиюминутную выгоду, а новую устойчивую банковскую систему страны и устойчивое развитие экономики во многих регионах России [5].

Многие банки сегодня мечтают о надежных заемщиках и надеются получить их в результате недобросовестной конкуренции. Банк «Центринвест» никогда не участвовал в делении рынка, а концентрировал усилия на умножении потенциала своих клиентов. Только в октябре специалисты банка провели более десятка информационных встреч и семинаров, на которых представили свое видение не только достойного выхода из глобального кризиса, но и выигрыша в кризисной ситуации [6].

Следующий этап – рецессия экономики. Рецессия связана не столько с недостатком денег, сколько с сокращением денежного оборота в результате кризиса доверия населения к банкам, банков к клиентам и друг другу. К сожалению, средства государственной поддержки финансового рынка застряли в «тромбах» финансовой системы и не могут пробиться до реального сектора экономики и регионов. Сложившаяся ситуация заставляет в регионах искать пути выхода из кризиса с опорой на собственные силы.

То есть одним из апробированных на российской практике способов преодоления кризисных явлений в банковской системе является перестройка полностью банковской системы, переориентация ее на потребителя, учет потребностей и информирование клиентов. Но о том, будет ли эта практика распространяться в дальнейшем на другие регионы, пока не известно. Тем более, что достаточно велика еще доля недоверия между банками и потенциальными пользователями банковских услуг. И сможет ли сократиться эта пропасть или она будет только разрастаться с нарастанием кризиса, можно будет увидеть не в столь далеком будущем.

Список литературы:

1. Энгдаль У. Это необычный мировой кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.warandpeace.ru/ru/commentaries.
2. Ган И. Финансовая система Китая прочна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.stockportal.ru/main/invest.
3. В Китае запрещено создание частных банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.chinaplus.biz/product.php.
4. Банк России заработал на кризисе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rbcdaily.ru/2009.
5. Государство готово помогать обеспеченным банкирам [Электронный ресурс] // Коммерсант. – Режим доступа: www.banksbd.spb.ru/new.asp.
6. Юг России VS глобальный кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bo.bdc.ru/2008.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБСЛУЖИВАНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

© Кузнецова Л.В.*

Поволжский государственный университет сервиса,
г. Тольятти

Статья «Актуальные проблемы управления обслуживанием на предприятиях сферы услуг» является продолжением цикла работ автора, посвященных вопросу управления обслуживанием в сфере услуг. В статье отмечаются наиболее важные проблемы управления, а также предлагается их классификация.

Активное развитие сферы услуг – одна из тенденций современной российской экономики. В последнее время значительно увеличилось число сервисных предприятий, расширился спектр предлагаемых услуг, возросла занятость в этой сфере, обострилась конкуренция. Так, в РФ объем платных услуг населению в 2008 году составил 228,15 % уровня 2004 года (4083355,2 и 1789735,0 млн. руб. соответственно) [5]. В данных условиях главным фактором успеха является способность предприятия к удовлетворению запросов потребителей, что обуславливает необходимость управления обслуживанием на предприятиях сферы услуг.

Управление обслуживанием на предприятиях сферы услуг связано с комплексом проблем, анализ и классификация которых позволяет разделить их на три группы. Первая группа: проблемы, связанные со спецификой управленческой деятельности. Во-первых, это недостаточная проработанность процесса принятия управленческих решений. Во-вторых, это высокая степень зависимости процесса управления от личности руководителя. Многие из факторов, затрудняющих межличностные и внутриорганизационные коммуникации, влияют на принятие решений. Например, руководители могут по-разному воспринимать одну и ту же проблему, они могут также по-разному воспринимать критерии решения, ограничения и альтернативы, что в конечном итоге ведет к конфликтам в управленческом процессе. В-третьих, управленческий труд, включая выработку и принятие решений, преимущественно творческий, трудно поддается нормированию и учету. В-четвертых, результаты реализации решений проявляются опосредованно через деятельность коллектива предприятия в целом, в котором сложно выделить долю затрат труда управленческого. Происходит отождествление результатов труда разработчиков решений и

* Аспирант, ассистент кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

исполнителей, на которых направлено управленческое воздействие. В-пятых, затруднена оценка эффективности управленческих решений. В-шестых, часто проблемой становится отсутствие личной заинтересованности производителей услуг в результатах своей трудовой деятельности, саморазвитии и совершенствовании собственных навыков и умений.

Вторая группа включает проблемы информационного характера.

Большую сложность представляет собой «информационная изоляция» руководства. В качестве первоочередной причины информационной изоляции следует отметить проблему большого объема информации, требующей для анализа. Также существует проблема «информационного посредника», то есть преднамеренное искажение или сокрытие информации подчиненными, преследующими свои цели. Возможны проблемы взаимопонимания управляющего персонала с исполнителями. Следует учитывать и дефицит времени руководителя, необходимого для определения цели, диагностики ситуации, формулирования проблемы и постановки задач, поиска альтернатив решения задачи, выбора оптимального решения и разработки программы его реализации [1]. Кроме того, одно важное решение может потребовать множества второстепенных.

Высокая динамичность и подвижность информационных потоков сами по себе уже создают проблемы, так как может проходить достаточно длительное время между принятием решения и началом действий. За период с момента получения информации об объекте управления до момента исполнения соответствующего принятому решению управляющего воздействия могут происходить:

- старение информации, на основании которой принималось решение;
- изменение функций, параметров исследуемого объекта;
- изменений функций, структуры, параметров внешней среды.

Следует также учитывать вероятность опережения решением своего времени.

Подготовка управленческих решений связана с обработкой большого объема данных и часто затруднена отсутствием или недостаточной проработкой механизма быстрого извлечения нужной информации. Кроме того, в большинстве случаев необходимая для принятия хорошего управленческого решения информация недоступна или слишком дорога. Но даже когда информация имеется, при ее использовании могут возникнуть затруднения, которые можно разделить на два вида: недостоверность статистической информации; отсутствие необходимой информации в момент принятия решения.

Отсутствие требуемой информации создает условия для формирования следующей проблемы управления: невозможность быстрой адаптации к изменениям во внешней экономической среде, в которой функционируют предприятия сферы услуг.

Проблемы, связанные со спецификой обслуживания, а также особенностями сферы деятельности предприятия нами объединены в третью группу. Во-первых, это неоднозначность восприятия качества обслуживания предприятием и потребителем. Понятие качества и применительно к сфере сервиса отличается неопределенностью, его исследованию уделяется мало внимания, что обусловлено трудностями в определении точных показателей качества обслуживания. Тем более что качество обслуживания может иметь различные измерения, во многом зависящие от субъективных факторов. Необходимо также отметить рост требовательности клиентов к качеству их обслуживания [3, 4]. Во-вторых, сложность предприятия сферы услуг, невозможность проводить эксперименты в реальном мире, необходимость прогнозирования. В-третьих, сложность прогнозирования в сфере услуг. Большинство корпоративных систем управления способны работать с последствиями, но не причинами. В-четвертых, дефицит финансовых ресурсов предприятий сферы услуг приводит к неспособности создания конкурентного преимущества в процессе обслуживания и в целом при предоставлении услуг. В-пятых, управление затрудняется обезличиванием отношения «клиент – поставщик услуг» за счет применения новых технических средств.

Таким образом, мы определили круг наиболее важных проблем управления обслуживанием на предприятиях сферы услуг, предложили их классификацию. В заключении следует отметить, что необходимо учиться принимать новые, более рациональные решения, чем прежде. Важно помнить, что типовые или шаблонные задания встречаются крайне редко, а каждая новая ситуация, проблема требуют творческого подхода, даже если используется известный метод.

Список литературы:

1. Герасимов Б.Н., Чуриков Ю.В. Управленческие решения: учеб. пособие. – Самара: МГПУ, 2007.
2. Кузнецова Л.В. Управление обслуживанием на предприятиях сферы услуг: теоретические основы // Вестник ТГУС. Сер. «Экономика»: межвуз. сб. науч. тр. / Тольяттинский гос. ун-т сервиса. – Вып. 3. – Тольятти: Изд-во ТГУС, 2008. – 283 с.
3. Михайлова Е.А. Обслуживание покупателей в розничном бизнесе // Маркетинг. – 2006. – № 6 (91). – С. 114-125.
4. Предводителева М.Д., Балаева О.Н. Подходы к управлению качеством услуг: фокус на потребителе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 2. – С. 90-97.
5. Российский статистический ежегодник. – М.: Росстат, 2009.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Курбанов Л.М.*

Ижевский государственный технический университет,
г. Ижевск

Рассматривается усовершенствованный инструментарий оценки эффективности лизинговых операций промышленных предприятий, в основе которого лежит анализ прогнозных денежных потоков, при этом учитывается специфика деятельности конкретного лизингополучателя, уточняется расчет ставки дисконтирования за счет учета влияния налогового законодательства и рисков конкретной лизинговой операции.

В настоящее время существуют множество методик, позволяющих оценить эффективность лизинга. Проведенный анализ позволил сделать вывод, о том, что используемые в настоящее время методики не лишены недостатков: во-первых, предполагается использование необоснованных значений ставки дисконтирования; во-вторых, при использовании лизинга в целях реализации инвестиционных проектов не уделяют должного внимания оценке изменения в потребности финансирования чистого оборотного капитала предприятия-лизингополучателя; в-третьих, необоснованно используется горизонт планирования.

Для устранения указанных недостатков предлагается следующий вариант расчета показателей эффективности лизинга, основанный на моделировании денежных потоков предприятия-лизингополучателя.

При оценке эффективности лизинга для целей учета влияния лизинговой операции на деятельность предприятия целесообразным является учет следующих составляющих денежного потока: во-первых, денежного потока, генерируемого собственно эксплуатацией предмета лизинга; во-вторых, денежного потока, связанного непосредственно с осуществлением лизинговой сделки. Таким образом, чистый дисконтированный доход от реализации лизинговой операции ($ЧДД_{лиз}$) в общем виде предлагается рассчитывать по формуле:

$$\begin{aligned} ЧДД_{лиз} &= ЧДД_{экс} - ЧДЗ_{лиз} = \\ &= \left[\sum_{i=1}^n \frac{(B_i - MЗ_i - ФОТ_i - ЕСН_i - H_i - НДС_i^{экс} - ПрЗ_i \pm ТФП_i)}{(1+r)^i} \right] - \end{aligned} \quad (1)$$

* Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности»

$$-\left[\sum_{i=1}^n \frac{[AB_i + ЛП_i - НДС_i^{603M} - T_i \% \cdot (ЛЛ_i + НН_i) + НН_i]}{(1+r)^i} \right]$$

где $ДП_i^{эксп}$ – денежный поток от эксплуатации предмета лизинга в i -ом периоде;

B_i – выручка от реализации продукции, произведенной на полученном в лизинг оборудовании в i -ом периоде;

$МЗ_i$ – затраты на сырье и материалы, используемые для производства продукции на полученном в лизинг оборудовании в i -ом периоде;

$ФОТ_i$ – затраты на оплату труда работников, осуществляющих производство продукции на полученном в лизинг оборудовании и обслуживание предмета лизинга в i -ом периоде;

$ЕСН_i$ – отчисления на социальные нужды, уплачиваемые лизингополучателем с фонда оплаты труда работников, осуществляющих производство продукции на полученном в лизинг оборудовании и обслуживание предмета лизинга в i -ом периоде;

$НДС_i^{эксп}$ – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый в связи с эксплуатацией предмета лизинга в i -ом периоде;

$ПрЗ_i$ – прочие затраты, связанные с эксплуатацией предмета лизинга в i -ом периоде;

$НП_i$ – величина налога на прибыль, уплачиваемая при эксплуатации предмета лизинга в i -ом периоде;

$ТПФ_i$ – потребность в текущем финансировании, связанная с эксплуатацией предмета лизинга в i -ом периоде.

$ЧДД_{эксп}$ – чистый дисконтированный доход от эксплуатации предмета лизинга;

$ЧДЗ_{лиз}$ – чистые дисконтированные затраты реализации лизинговой операции;

r – ставка дисконтирования;

$НДС_i^{603M}$ – величина НДС, уплаченного в составе лизинговых платежей и подлежащего возмещению в i -ом периоде.

$НН_i$ – налог на имущество, уплачиваемый в связи с эксплуатацией предмета лизинга в i -ом периоде.

В качестве ставки дисконтирования предлагается использование показателя средневзвешенной стоимости капитала, скорректированной на величину рисковой премии в зависимости от класса инвестиций и учитывающей особенности налогового законодательства в части корректировки на величину предельного размера процентов по кредиту, включаемых в

состав расходов для целей исчисления налога на прибыль. Расчет средневзвешенной стоимости капитала, таким образом, производится по формуле:

$$\begin{aligned} WACC &= w_{3K} \cdot [(1 - T_1 \%) \cdot R_{3K}] + w_{CK} \cdot R_{CK} + e = \\ &= w_{3K} \cdot [(1 - T_1 \%) \cdot R_R + R_P] + w_{CK} \cdot R_{CK} + e \end{aligned} \quad (2)$$

где w_{3K} – доля заемного капитала;

R_{3K} – стоимость заемного капитала, %;

R_R – ставка процента по заемному капиталу в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной на коэффициент 1,1, %;

R_P – ставка процента по заемному капиталу, превышающая ставку рефинансирования ЦБ РФ, увеличенную на коэффициент 1,1, %;

w_{CK} – доля собственного капитала;

R_{CK} – стоимость собственного капитала, %;

e – корректировка на величину рисковой премии в зависимости от класса инвестиций.

Наиболее распространенным альтернативным вариантом приобретения основных фондов является долгосрочный целевой инвестиционный кредит. Чистый дисконтированный доход от привлечения кредита в этом случае будет рассчитываться по формуле:

$$\begin{aligned} ЧДД_{кр} &= \left[\sum_{i=1}^n \frac{(B_i - MЗ_i - ФОТ_i - ЕСН_i - Н_i - НДС_i^{эксп} - ПрЗ_i \pm ТФП_i)}{(1+r)^i} \right] - \\ &- \left[\sum_{i=1}^n \frac{[Ц_i^{об} - K_i + A_i + Пр_i - НДС_i^{возм} - T_1\% \cdot (AO_i + НИ_i + Пр_i^{НП}) + НИ_i]}{(1+r)^i} \right] \end{aligned} \quad (3)$$

где $Ц_i^{об}$ – сумма, уплачиваемая за приобретаемое оборудование в i -ом периоде;

K_i – сумма привлекаемого кредита в i -ом периоде;

A_i – сумма амортизации основного долга в i -ом периоде;

$Пр_i$ – сумма уплачиваемых процентов в i -ом периоде;

$НДС_i^{возм}$ – величина НДС, уплаченного в связи с приобретением основных фондов и подлежащего возмещению в i -ом периоде;

AO_i – сумма начисленных амортизационных отчислений по приобретенным основным фондам в i -ом периоде;

$Пр_i^{НП}$ – величина уплачиваемых по кредиту процентов, включаемых в расчет налога на прибыль в i -ом периоде.

Эффект, получаемый лизингополучателем, выражается в превышении чистого дисконтированного дохода от реализации лизинговой операции над чистым дисконтированным доходом от привлечения кредита.

Для обеспечения сопоставимости альтернативных вариантов приобретения основных фондов горизонт планирования должен равняться сроку предполагаемой эксплуатации предмета лизинга. Это позволит оценить преимущества той или иной формы привлечения денежных средств за весь период реализации проекта, а не только за период возврата привлеченных источников.

Практический результат применения предложенного инструментария при реализации лизинговых операций на ООО «Промтехинвест», представлен в табл. 1, 2.

Таблица 1

Расчет чистого дисконтированного дохода от реализации лизинговой операции для имущественного комплекса деревообрабатывающего цеха, приобретаемого ООО «Промтехинвест», тыс. руб.

Квартал	$ДП_i^{экс}$	AB_i	$ЛП_i$	$НДС_i^{возм}$	$\Pi \% \cdot ЛП_i$	$ДП_i^{экс} - ЧЗ_i^{лиз}$	$\frac{ДП_i^{экс} - ЧЗ_i^{лиз}}{(1+r)^j}$
0	0,00	6542,92	0,00	0,00	0,00	-6542,93	-6542,93
1	-282,50	0,00	0,00	0,00	0,00	-282,50	-262,91
2	2053,68	0,00	1595,17	0,00	377,71	836,21	724,28
3	-81,37	0,00	0,00	288,08	0,00	206,72	166,63
4	-1728,39	0,00	0,00	0,00	0,00	-1728,39	-1296,63
5	4909,83	0,00	3813,66	0,00	903,01	1999,18	1395,79
6	1462,92	0,00	1136,31	688,74	269,06	1284,40	834,57
7	4429,38	0,00	3440,48	205,21	814,64	2008,76	1214,74
8	2181,14	0,00	1694,18	621,34	401,15	1509,45	849,51
9	603,74	0,00	468,95	305,96	111,04	551,79	289,01
10	6036,02	0,00	4688,42	84,69	1110,14	2542,43	1239,32
11	-230,82	0,00	0,00	846,71	0,00	615,90	279,41
12	3615,23	0,00	2808,10	0,00	664,91	1472,05	621,50
13	603,74	0,00	468,95	507,13	111,04	752,96	295,86
14	6036,02	0,00	4688,42	84,69	1110,14	2542,43	929,73
15	-230,82	0,00	0,00	846,71	0,00	615,90	209,61
16	3615,23	0,00	2808,10	0,00	664,91	1472,05	466,25
17	603,74	0,00	468,95	507,13	111,04	752,96	221,95
18	6036,02	0,00	4688,42	84,69	1110,14	2542,43	697,48
19	-230,82	0,00	0,00	846,71	0,00	615,90	157,25
20	3615,23	0,00	2808,10	0,00	664,91	1472,05	349,78
Итого	43748,24	6542,92	35576,17	5917,81	8423,82	15239,76	2840,22

Таблица 2

Расчет чистого дисконтированного дохода от привлечения альтернативного варианта приобретения деревообрабатывающего комплекса за счет кредита, тыс. руб.

Квартал	$ДП_i^{экот}$	$U_i^{сб}$	K_i	A_i	Pr_i	$НДС_{i}^{возм}$	$АО_i$	$НИ_i$	$\tau_i\%/(AO_i+НИ_i+Pr_i^{НП})$	$ДП_i^{экот} - ЧЗ_{i\tau}^{ср}$	$\frac{ДП_i^{экот} - ЧЗ_{i\tau}^{ср}}{(1+\tau)^i}$
0	0,00	28330,62	21788,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-6542,55	-6542,55
1	-282,50	0,00	0,00	1089,40	817,05	4321,62	400,16	130,95	226,06	2358,72	2195,18
2	2053,68	0,00	0,00	1089,40	776,20	0,00	400,16	128,75	219,62	407,70	353,12
3	-81,37	0,00	0,00	1089,40	735,35	0,00	400,16	126,55	213,19	-1692,93	-1364,64
4	-1728,39	0,00	0,00	1089,40	694,49	0,00	400,16	124,35	206,76	-3305,53	-2479,79
5	4909,83	0,00	0,00	1089,40	653,64	0,00	400,16	122,15	200,33	3367,11	2350,85
6	1462,92	0,00	0,00	1089,40	612,79	0,00	400,16	119,95	193,90	-45,38	-29,49
7	4429,38	0,00	0,00	1089,40	571,94	0,00	400,16	117,75	187,46	2955,50	1787,26
8	603,74	0,00	0,00	1089,40	531,08	0,00	400,16	115,54	181,03	741,68	417,41
9	6036,02	0,00	0,00	1089,40	490,23	0,00	400,16	113,34	174,60	-801,30	-419,70
10	-230,82	0,00	0,00	1089,40	449,38	0,00	400,16	111,14	168,17	4665,41	2274,18
11	3615,23	0,00	0,00	1089,40	408,53	0,00	400,16	108,94	161,74	-1567,01	-710,89
12	603,74	0,00	0,00	1089,40	367,67	0,00	400,16	106,74	155,30	2313,46	976,75
13	6036,02	0,00	0,00	1089,40	326,82	0,00	400,16	104,54	148,87	-663,61	-260,75
14	-230,82	0,00	0,00	1089,40	285,97	0,00	400,16	102,34	142,44	4803,09	1756,43
15	3615,23	0,00	0,00	1089,40	245,12	0,00	400,16	100,14	136,01	-1429,33	-486,45
16	603,74	0,00	0,00	1089,40	204,26	0,00	400,16	97,94	129,58	2451,15	776,37
17	6036,02	0,00	0,00	1089,40	163,41	0,00	400,16	95,74	123,15	-525,93	-155,03
18	-230,82	0,00	0,00	1089,40	122,56	0,00	400,16	93,54	116,71	4940,77	1355,44
19	3615,23	0,00	0,00	1089,40	81,71	0,00	400,16	91,34	110,28	-1291,64	-329,78
20	6036,02	0,00	0,00	1089,40	40,85	0,00	400,16	89,13	103,85	2588,83	615,14
Итого	43748,24	28330,62	21788,07	21788,07	8579,05	0,00	8003,11	2200,85	3299,05	13728,22	2079,07

Таким образом, чистый дисконтированный доход от реализации лизинговой операции составил 2840,22 тысяч рублей, а от привлечения кредита – 2079,07 тысяч рублей. Соответственно, целесообразно, в данном случае, использовать лизинг, так как чистый эффект от использования лизинга составляет 761,15 тысяч рублей.

Предложенный инструментарий имеет ряд преимуществ: оценка осуществляется с учетом текущей деятельности предприятия и позволяет учесть влияние такого аспекта, как изменение потребности в финансировании оборотных средств в связи с эксплуатацией предмета лизинга. Предлагаемая методика позволяет проводить сравнение вариантов с использованием различных источников привлечения денежных средств для приобретения основных фондов. В-третьих, полученный результат учитывает такие аспекты как стоимость использованного капитала, налоговый эффект и риски.

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

© Майорова Т.В.^{*}, Коптякова С.В.[♦]

Магнитогорский государственный технический
университет им. Г.И. Носова, г. Магнитогорск

В статье рассмотрены причины и неизбежность возникновения коммерческих рисков; охарактеризована среда риска и неопределенности принятия решений в сфере хозяйственной деятельности. Рассмотрен критерий Гурвица в качестве метода принятия оптимального решения в условиях неопределенности экономической ситуации.

Экономическая свобода, являясь необходимым условием и фактором движения любой экономической системы, дает возможность самостоятельно принимать решение субъектам экономики – производителю и потребителю.

При этом экономическая свобода является источником неопределенности и риска, т.к. любой участник рыночных отношений обладает возможностью выбора, и все участники не защищены от влияния непостоянства рыночного спроса и предложения.

^{*} Старший преподаватель кафедры Экономики и коммерции

[♦] Доцент кафедры Экономики и коммерции, к.п.н.

Таким образом, существование неопределенности и риска – неотъемлемый компонент предпринимательства. Предприниматель всегда действует в условиях риска, стараясь использовать неопределенность экономической конъюнктуры с выгодой для себя.

Неопределенность будущего в рыночной экономике и является стимулом в предпринимательской деятельности, давая возможность получения предпринимательского дохода при благоприятном развитии событий.

Современная рыночная экономика характеризуется высокой динамичностью хозяйственной деятельности, рыночной конъюнктуры, поведения субъектов рынка. Это обуславливает рост риска и неопределенности экономической системы.

Анализ экономического содержания неопределенности и риска продиктован необходимостью учета этих факторов при принятии решений на уровне хозяйствующего субъекта.

Ситуацию риска можно определить как сочетание, совокупность различных обстоятельств и условий при котором есть возможность количественно или качественно определить вероятность осуществления того или иного варианта развития событий [1-3, 6]. Стремясь преодолеть ситуацию риска, предприниматель делает выбор, основываясь на объективной или субъективной вероятности.

Поэтому можно считать, что риск предпринимателя – последствия выбора, когда в случае неудачи есть вероятность оказаться в худшем положении, чем до выбора [3].

Ситуация риска количественно характеризуется оценкой вероятной величины максимального и минимального дохода или убытка в данной хозяйственной ситуации [1-3].

Таким образом, коммерческий риск – это потери ресурсов, недополучение доходов или дополнительные расходы, возникающие с некоторой вероятностью в результате осуществления производственной и финансовой деятельности [3].

Часть коммерческих рисков – имущественные, производственные и торговые относят к так называемым чистым рискам [6], которые означают возможность потерь или дополнительных расходов в случае неблагоприятного развития событий и нулевого результата в случае благоприятного развития событий.

Финансовые риски, также являющиеся частью коммерческих рисков, связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов и недополучения доходов.

К группе финансовых рисков обычно относят инфляционный и валютный риск, риск ликвидности, инвестиционные риски, кредитный риск, налоговые риски [1, 2, 6].

Уклоняясь от финансовых рисков, предприниматель сужает возможности развития бизнеса, может не получить конкурентных преимуществ и дополнительных доходов. Это происходит потому, что финансовые или спекулятивные риски [6] представляют собой вероятность получения дохода при благоприятном развитии событий, при неблагоприятном – вероятность потерь и дополнительных расходов.

Понимание содержания, свойств и элементов риска, соотношение объективных и субъективных его сторон во многом характеризуется неоднозначностью. Это объясняется, в частности, многоаспектностью этого явления, практически полным его игнорированием в существующем хозяйственном законодательстве, недостаточным использованием в реальной экономической практике и управленческой деятельности.

Кроме этого, все виды рисков взаимосвязаны и изменение одного вида риска вызывает изменение большинства остальных. Это затрудняет анализ, систематизацию, управление рисками и принятие решений в ситуации риска и неопределенности.

Ситуация риска, как было показано выше, характеризуется многовариантностью будущих состояний экономической ситуации. Для обобщения возможных вариантов поведения потребителей и конкурентов, изменения цен, курсов валют и ценных бумаг, доходности инвестиций можно выделить три основных типа таких будущих состояний [1, 2, 6]:

1. экономическое положение в целом сохранится, ожидаемые доходы будут соответствовать тенденции их изменения за прошедшие периоды;
2. произойдет рост рыночной конъюнктуры, что вызовет увеличение доходов по одним видам деятельности и падение по другим;
3. наступит экономический спад, что вызовет ухудшение условий предпринимательской деятельности в целом.

Вероятность каждого из будущих состояний должна быть определяема объективным или субъективным способом.

С учетом этого можно сформулировать задачу оптимизации решения в ситуации риска:

1. есть m вариантов решений предпринимателя $P_1, P_2, \dots, P_m$;
2. есть n предположений о будущих состояниях экономической ситуации $O_1, O_2, \dots, O_n$;
3. вероятность ρ_j каждого будущего состояния экономической ситуации $O_1, O_2, \dots, O_n$ определяема;
4. результаты a_{ij} , соответствующие каждой паре сочетаний P_i и O_j определяемы и представлены в платежной матрице (табл. 1).

Таблица 1

Платежная матрица

Варианты решений	Варианты будущих состояний экономической ситуации			
	O_1	O_2	...	O_n
вероятность	ρ_1	ρ_2	...	ρ_n
P_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1n}
P_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2n}
...	...	...	...	...
P_m	a_{m1}	a_{m2}	...	a_{mn}

В качестве результата может быть взята величина предполагаемого дохода.

Если предприниматель, принимая какой-либо коммерческий риск, после принятия решения оказывается в худшей ситуации, то отклонение от оптимального результата a_{jmax} (наилучшего в сложившейся экономической ситуации) можно определить как разность $(a_{jmax} - a_{ij})$. Результат этой разности H_{ij} , соответствующий каждой паре сочетаний P_i и O_j представляет собой величину потерь, недополученных доходов или дополнительных расходов и отражается в матрице потерь (табл. 2)

Таблица 2

Матрица потерь

Варианты решений	Варианты будущих состояний экономической ситуации			
	O_1	O_2	...	O_n
вероятность	ρ_1	ρ_2	...	ρ_n
P_1	H_{11}	H_{12}	...	H_{1n}
P_2	H_{21}	H_{22}	...	H_{2n}
...	...	...	...	...
P_m	H_{m1}	H_{m2}	...	H_{mn}

Иначе можно охарактеризовать ситуацию неопределенности [1, 3, 6]. Вероятность одного из будущих состояний экономической ситуации неопределима ни объективным, ни субъективным способом.

Величина предполагаемого дохода предпринимателя в условиях неопределенности представлена в табл. 3. Очевидно, что величина предполагаемого дохода в результате реализации одного из трех вариантов решений зависит от будущего состояния экономической ситуации.

Таблица 3

Матрица доходов, у.е.

Варианты решений	Варианты будущих состояний экономической ситуации		
	стабильный рост	рост конъюнктуры	экономический спад
1. Развитие бизнеса	9000	5000	2000
2. Диверсификация производства, работ, услуг	7000	8500	6000
3. Продажа бизнеса	3000	4000	8000

В этом случае для выбора оптимального решения с учетом субъективного влияния лица, это решение принимающего, возможно применение критерия Гурвица [3-5]. Оптимальным считается вариант, для которого значение критерия Гурвица G принимает максимальное значение (табл. 4). Значение критерия Гурвица определяется по формуле:

$$G_i = k \cdot \min a_{ij} + (1 - k) \cdot \max a_{ij}$$

где k – коэффициент оптимизма, ($0 \leq k \leq 1$).

Таблица 4

Полученные значения критерия Гурвица

Варианты решений	Значение коэффициента оптимизма, k						
	0,00	0,10	0,25	0,50	0,75	0,90	1,00
1. Развитие бизнеса	9000	8300	7250	5500	3750	2700	2000
2. Диверсификация производства, работ, услуг	8500	8250	7875	7250	6625	6250	6000
3. Продажа бизнеса	8000	7500	6750	5500	4250	3500	3000
Оптимальный вариант	1	1	2	2	2	2	2

С учетом индивидуальной склонности предпринимателя к риску в качестве оптимального может быть выбран первый вариант решения (наиболее рискованный) или второй вариант – наиболее осторожный. Третий вариант, исходя из величины предполагаемого дохода, в число оптимальных не попадает.

Список литературы:

1. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю., Барановская Т.П. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 224 с.
2. Князевская Н.В., Князевский В.С. Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе. – М.: Издательско-книготорговое объединение ЭБМ-Контур, 1998. – 160 с.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. – М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Лабскер Л.Г. Обобщенный критерий пессимизма-оптимизма Гурвица относительно рисков. Часть I // Управление риском. – 2001. – № 2. – С. 35-37.
5. Лабскер Л.Г. Обобщенный критерий пессимизма-оптимизма Гурвица относительно рисков, Часть 2 // Управление риском. – 2001. – № 3.
6. Чернов В. А. Анализ коммерческого риска. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 128 с.

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

© Мичурина О.Ю.*

Астраханский государственный технический университет,
г. Астрахань

Задействование в процессе преобразования механизмов, форм и видов интеграции приводит к созданию предпринимательских объединений. Некоммерческие объединения могут быть включены в перечень предпринимательских объединений, так как они осуществляют содействие и координацию предпринимательской деятельности участников.

Интеграционные процессы, получившие распространение в российской экономической системе, привели к повсеместному развитию предпринимательских объединений, под которыми мы понимаем любую форму экономического взаимодействия, ставшую результатом интеграционного процесса внутри или между хозяйствующими субъектами, осуществленного с целью получения выгод от интеграции. Многообразие форм предпринимательских объединений, функционирующих в России, их широкому распространению способствовали такие факторы, как: рыночные преобразования, в результате которых происходила концентрация производства и капитала; приватизация; развитие договорных форм кооперации; разукрупнение организаций, когда на месте одного хозяйствующего субъекта появляется группа обществ; специфика плановой советской экономики, для которой было характерно осуществление хозяйственной деятельности в крупных интегрированных структурах различных уровней.

Вся совокупность современных форм предпринимательских объединений, может быть сгруппирована по различным признакам. Первая, выделяемая нами группа – некоммерческие организационно-правовые формы предпринимательских объединений, включает такие формы, как ассоциации и союзы, некоммерческие партнерства и торгово-промышленные палаты (табл. 1). Перечисленные формы объединений образуются в форме юридических лиц, следовательно, представляют собой объединения, обладающие правосубъектностью.

Гражданский кодекс РФ называет следующие возможные формы объединений: объединения юридических лиц в форме ассоциаций или союзов (ст. 121 ГК РФ), общественные и религиозные объединения (ст. 117 ГК РФ).

* Ведущий научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Экономические проблемы Прикаспия»; доцент кафедры «Производственный менеджмент и организация предпринимательства», кандидат экономических наук, доцент

Таблица 1
Характеристика некоммерческих организационно-правовых форм предпринимательских объединений

Формы объединений	Экономическое содержание	Выделяемые разновидности	Получаемые результаты от интеграции	Элементы интеграционного процесса (наш комментарий)
Ассоциации и союзы	Добровольное объединение юридических или физических лиц — либо в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов; — либо для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных, управленческих и иных целей, направленных на достижение общественных благ. Ассоциация (союз) также может создаваться с целью координации деятельности объединяющихся организаций, повышения ее эффективности, реализации совместных программ (социальных, благотворительных) и др.	В соответствии со ст. 121 ГК РФ: — ассоциация (союз), созданная коммерческими юридическими лицами; — ассоциация (союз), созданная некоммерческими юридическими лицами.	Прибыль, полученная ассоциацией (союзом) от предпринимательской деятельности распределяется между ее участниками, а направляется на реализацию уставных целей и задач. Ассоциация (союз) не несет ответственность по обязательствам своих членов. Напротив, члены ассоциации (союза) отвечают по ее обязательствам — несут субсидиарную ответственность всем своим имуществом. Если цели ассоциации (союза) коммерческих юридических лиц изменились и возникла необходимость ведения деятельности коммерческого характера, объединение должно быть преобразовано в хозяйственное общество или товарищество, участниками которых становятся его члены. Ассоциация (союз) некоммерческих юридических лиц может осуществлять предпринимательскую деятельность, но лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана.	Юридические лица, объединившиеся в ассоциацию (союз), сохраняют свою самостоятельность, факт участия в объединении не влияет на объем правоспособности юридического лица. Оно обладает теми же правами, что и до вступления в ассоциацию (союз). Т.е. имеет место «мягкая» форма интеграции компаний.
Некоммерческое партнерство	Основанная на членстве некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической	В зависимости от целей образования некоммерческих партнерств, можно выделить направленные на достижение: — социальных целей; — благотворительных целей; — культурных целей; — образовательных целей; — научных целей.	Иущество, переданное некоммерческому партнерству его членами, является собственностью партнерства. Члены некоммерческого партнерства не отвечают по его обязательствам, а некоммерческое партнерство не отвечает по обязательствам своих членов, если иное не установлено федеральным законом. Некоммерческое партнерство вправе осуществлять предпринимательскую деятельность,	Юридические лица, объединившиеся в некоммерческое партнерство, сохраняют свою самостоятельность, факт участия в объединении не влияет на объем правоспособности юридического лица. Оно обладает теми же правами, что и

Продолжение табл. 1

	культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разрешения споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ.	– управленческих целей; – охраны здоровья граждан; – развития физической культуры и спорта; – удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан; – защиты прав, законных интересов граждан и организаций; – разрешения споров и конфликтов; – оказания юридической помощи и т.д.	соответствующую целям, для достижения которых оно создано, за исключением случаев, если некоммерческим партнерством приобретён статус саморегулируемой организации.	до вступления в объединение. Т.е. имеет место «мгновенная» форма интеграции компаний.
Торгово-промышленная палата	Негосударственной некоммерческой организацией, объединяющей российские предприятия и российских предпринимателей в целях содействия развитию экономики Российской Федерации, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, урегулированию отношений предпринимателей с их социальными партнерами, всемерному развитию всех видов предпринимательства, торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей Российской Федерации с предпринимателями зарубежных стран.	Образуются на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации, а также на территории других административно-территориальных образований Российской Федерации, следовательно, по территории образования делится на территориальные торгово-промышленные палаты.	Торгово-промышленная палата может заниматься предпринимательской деятельностью, лишь постольку это необходимо для выполнения ее уставных задач. Полученная ею прибыль между членами торгово-промышленной палаты не распределяется. Торгово-промышленная палата является юридическим лицом. Торгово-промышленная палата отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ей имуществом. Торгово-промышленная палата не отвечает по обязательствам своих членов, так же как и члены торгово-промышленной палаты не отвечают по ее обязательствам. Торгово-промышленная палата не отвечает по обязательствам созданных ею предприятий, так же как и эти предприятия не отвечают по обязательствам торгово-промышленной палаты. Торгово-промышленные палаты имеют в собственности здания, сооружения, оборудование, акции, иные ценные бумаги и другое обособленное имущество, необходимое для выполнения уставных задач.	Юридические лица, вступающие в торгово-промышленную палату, сохраняют свою самостоятельность, факт участия в объединении не влияет на объем правоспособности юридического лица. Оно обладает теми же правами, что и до вступления в объединение. Т.е. имеет место «мгновенная» форма интеграции.

Общественные и религиозные объединения не являются предметом нашего исследования, а вот ассоциации и союзы отнесены нами к предпринимательским объединениям, так как они осуществляют содействие и координацию предпринимательской деятельности участников. Ассоциации и союзы не являются типичными субъектами предпринимательского права, однако их членами в большинстве случаев являются предпринимательские структуры, цель объединения которых направлена на защиту интересов организаций, разрешение споров и конфликтов, оказание юридической помощи, что в конечном итоге способствует улучшению работы и увеличению прибыли членов ассоциаций и союзов – предпринимательских структур.

Некоммерческие партнерства – это организационная форма некоммерческой организации, предусмотренная Федеральным законом «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. № 7-ФЗ, в развитие ГК РФ, установившего открытый перечень форм некоммерческих организаций: «Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в форме ..., а также в других формах, предусмотренных законом» (ст. 50 ГК РФ). Так в форме некоммерческих партнерств создаются коллегии адвокатов (ст. 22 Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» от 31.05.2002 г. № 63-ФЗ), товарные биржи (ч. 2 ст. 11 Федерального закона «ООО рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ) и др. Аналогично ассоциациям членами некоммерческих партнерств являются коммерческие организации, объединяющиеся для достижения целей содействия своей предпринимательской деятельности, направленной на получение прибыли, следовательно, некоммерческие партнерства мы также относим к предпринимательским объединениям.

Формирование и функционирование торгово-промышленных палат, негосударственных некоммерческих организаций, объединяющих российские предприятия и российских предпринимателей, в целях содействия развития экономики Российской Федерации, регулируется Законом РФ «О торгово-промышленных палатах в РФ» от 7.07.1993 № 5340-1. Торгово-промышленная палата (ТПП) Российской Федерации представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства – промышленность, внутреннюю и внешнюю торговлю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги. Приоритетными задачами и направлениями деятельности ТПП РФ являются: активное содействие развитию и широкому применению инноваций, современных технологий, экономики знаний; представление и защита интересов деловых кругов в органах государственной власти и местного самоуправления; активное участие в разработке законодательных и

иных нормативно-правовых актов, затрагивающих интересы предпринимателей, и создание эффективной системы независимой экспертной оценки их проектов; участие в становлении и развитии инфраструктуры обслуживания предпринимательства, расширение сферы оказываемых палатами услуг, повышение их качества и высокой степени доступности для бизнеса, общественных и государственных структур, муниципальных образований; установление и развитие связей с иностранными партнерскими организациями и деловыми кругами, а также международными организациями бизнеса; содействие эффективному и качественному разрешению гражданско-правовых споров путем развития форм третейского разбирательства; продвижение товаров и услуг российских предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

Система Торгово-промышленной палаты России включает более 170 территориальных торгово-промышленных палат; около 200 сформировавшихся на федеральном и более 250 – на региональном уровне отраслевых объединений предпринимателей, представляющих основные секторы российской экономики; более 70 крупных компаний, эффективно работающих в ключевых отраслях экономики; около 40 тысяч предприятий и организаций различных форм собственности; более 30 комитетов ТПП РФ по различным направлениям деятельности и отраслям предпринимательства и 800 комитетов, комиссий, советов и других общественных формирований, созданных территориальными палатами; представительства за рубежом [1]. ТПП РФ оказывает такие услуги как: экспертиза товаров; оценка собственности; выставочно-ярмарочная деятельность; защита интеллектуальной собственности; информационное обслуживание и юридическое консультирование; ведение негосударственных реестров экспертов по товарной экспертизе и оценочной деятельности, Реестра надежных партнеров; свидетельствование обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор); оформление документов, связанных с осуществлением внешне-экономической деятельности; аккредитация иностранных фирм.

Юридические лица, объединившиеся в ассоциации и союзы, либо образовавшие некоммерческие партнерства, либо торгово-промышленные палаты сохраняют свою самостоятельность. Факт участия в данных объединениях не влияет на объем их правоспособности. Хозяйствующие субъекты обладают теми же правами, что и до вступления в данные объединения.

Список литературы:

1. Торгово-промышленная палата РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: www.tpprf.ru.

ОЦЕНКА УРОВНЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Петрова О.А.^{*}, Бувальцева В.И.[♦]

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово

В статье описана методика оценки и анализа уровня стратегической эффективности, основанная на применении коэффициента Спирмэна. Проведен расчет уровня стратегической эффективности ряда цементных заводов.

Создание эффективной системы стратегического управления предприятием является одним из основных путей повышения его конкурентоспособности. В условиях развития рыночных отношений, ужесточения конкуренции, особое значение приобретает стратегическое управление предприятием.

В процессе стратегического управления предприятием выделяют следующие этапы [1]:

- формулирование миссии и стратегии компании;
- постановка целей;
- разработка стратегии;
- внедрение и реализация стратегии;
- оценка результатов деятельности. Отслеживание отклонений и корректировка.

Для того чтобы приблизить стратегию к существующей реальности и оценить правильность пути, выбранного для достижения стратегических целей, необходимо выработать промежуточные контрольные показатели. Данные показатели в процессе реализации плана будут демонстрировать достижимость стратегических показателей. Если в процессе выполнения плана предприятие постоянно не достигает контрольных показателей, возникают сомнения в правильности выбранной стратегии. Хорошо разработанный стратегический план должен легко адаптироваться к переменам, а регулярный промежуточный анализ деятельности поможет понять, правильно ли выбрана стратегия.

Поскольку стратегическое планирование ведется в режиме реального времени, с учетом изменений, происходящих в конкурентной среде, необходимо определять не только долгосрочные цели, но также ставить кратко- и среднесрочные задачи. Определив, каким образом можно добиться

^{*} Соискатель кафедры Финансы и кредит», экономист ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент»

[♦] Декан экономического факультета, заведующая кафедрой «Финансы и кредит», доктор экономических наук, профессор

установленных кратко- и среднесрочных результатов, можно получить хороший фундамент для достижения стратегических целей [1].

Эффективная система управления подразумевает правильную постановку целей, задач и контроль их обязательного достижения.

А как оценить правильность выбранной стратегии? Для этого можно использовать понятие стратегической эффективности деятельности как устойчивости компании в долгосрочном периоде. Эффективность в классическом смысле – это результативность работы [2].

Под показателем эффективности понимается числовая характеристика, которая позволяет оценить степень достижения поставленной цели.

На практике всегда возникают трудности в выборе того или иного показателя эффективности. Показатель эффективности должен:

1. соответствовать цели стратегии предприятия и иметь ясный физический смысл;
2. быть универсальным, т.е. способным учитывать все основные свойства и особенности стратегии;
3. быть достаточно чувствительным к изменению параметров, влияющих на стратегию и существовать для всех возможных вариантов их изменений.

Однако сложность стратегий хозяйственной деятельности не позволяет выбрать из числа обобщающих результативных показателей какой-либо один в качестве интегрального. Можно выделить, по меньшей мере, две группы показателей стратегической эффективности: показатели внешней эффективности и показатели внутренней эффективности.

Первая группа показателей отражает динамику рыночных целей предприятия. Для внешней среды эффективность деятельности предприятия связана с его способностью удовлетворять, прежде всего, нужды потребителей. Показатели доли рынка и темпы роста рынка неразрывно связаны с понятием емкости рынка. Не менее важным для оценки эффективности деятельности является показатель уровня удовлетворенности спроса и уровень рыночной конкурентоспособности.

Внутренняя эффективность показывает, каким образом удовлетворение определенных потребностей сказывается на динамике собственных целей предприятия. Наиболее общей внутренней целью предприятия является размер будущей прибыли.

В данной работе остановимся подробнее на контроле достижения стратегических целей путем оценки внутренней стратегической эффективности компании.

Для проведения анализа стратегической эффективности компании предлагаем использовать подход, основанный на применении коэффициента Спирмэна [3].

При реализации стратегии предприятия происходят изменения в динамике экономических показателей, поэтому задача оценки эффективности ее реализации может быть сведена к измерению степени соответствия фактической структуры показателей нормативной. Среди основных показателей, характеризующих эффективность реализации стратегии, следует выделить такие показатели, как чистая прибыль, прибыль от продаж, выручка от реализации, себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, а также размер фонда заработной платы. Нормативная система показателей (нормативный ряд) темпов роста показателей развития организации представлена в формуле (1) [3].

$$T_{ЧП} > T_{ПП} > T_{ВР} > T_{ДЗ} > T_{СС} > T_{ЗП} \quad (1)$$

где T – темп роста показателя, %;

ЧП – чистая прибыль;

ПП – прибыль от продаж;

ВР – выручка от продаж;

ДЗ – дебиторская задолженность;

СС – полная себестоимость продаж;

ЗП – фонд заработной платы.

Нормативный ряд темпов роста показателей развития организации является базой для сравнения с фактическим рядом, который определяется в несколько этапов.

На первом этапе обобщаются абсолютные показатели развития организации. Однако эти данные не позволяют провести оценку эффективности стратегии анализируемой компании, поскольку являются труднодоступными. В связи с этим следующим этапом является выявление их динамики на основе определения темпов роста.

На основании полученных данных об изменении показателей развития организации формируются их динамические ряды, которые сопоставляются с нормативным рядом (формула (1)) в целях определения коэффициента ранговой корреляции, для расчета которого используется формула (2).

$$K = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - n} \quad (2)$$

где d – разница между фактическим рейтингом показателя и нормативным;

n – число показателей (рангов) в динамическом ряду.

Коэффициент может принимать значения в диапазоне от -1 до 1. Однозначный вывод о стратегической эффективности компании можно делать в том случае, если коэффициент корреляции Спирмэна равен единице (фактические динамические ряды показателей совпадают с норматив-

ными). Однако на практике такая ситуация встречается редко, поэтому в рамках анализа эффективности стратегии предприятия предлагаем использовать следующую систему оценки на основе расчета коэффициента Спирмэна (см. табл. 1).

Таблица 1

Итоговая оценка уровня стратегической эффективности компании

№ п/п	Критерии оценки	Балл
1.	Коэффициент Спирмэна = 1, и его значение устойчиво в динамике	5
2.	Коэффициент Спирмэна находится в диапазоне от +0,5 до +1 на протяжении всего исследуемого периода, показатели «чистая прибыль», «прибыль от продаж» не опускаются ниже третьей позиции в фактическом динамическом ряду	4
3.	Коэффициент Спирмэна находится в диапазоне от 0 до; +0,5 отсутствует четкая динамика показателей фактического ряда	3
4.	Коэффициент Спирмэна находится в диапазоне от -0,5 до 0 Наблюдается значительный разброс показателей в фактическом динамическом ряду. Отсутствует четкая тенденция их изменения за исследуемый период.	2
5.	Коэффициент Спирмэна находится в диапазоне от -1 до -0,5 и его значение устойчиво в динамике. Показатели «чистая прибыль», «прибыль от продаж», «выручка от продаж» опускаются ниже четвертой позиции в фактическом динамическом ряду.	1

Нами была проведена оценка уровня стратегической эффективности четырех заводов, входящих в холдинг, по описанной методике. Оценка проводилась за период 2006-2008 гг. Значения коэффициента Спирмэна по каждому заводу представлены в табл. 2.

Таблица 2

Значения коэффициента Спирмэна заводов за исследуемый период

Завод	Значение коэффициента Спирмэна		баллы	
	07/06 гг.	08/07 гг.	07/06 гг.	08/07 гг.
А	0,4	-0,1	3	2
В	0,7	0,6	4	4
С	0,7	1,0	4	5
Д	1,0	-0,7	5	1
Консолидировано по 4 заводам	0,8	-0,1	4	2

На основе данных табл. 2 можно сделать вывод о том, что стратегия завода А является неэффективной, отсутствует четкая динамика показателей фактического ряда, более того, наблюдается ухудшение динамики в 2008 г. Наибольший разрыв – между фактическим и нормативным рангами показателя «чистая прибыль». Оценка стратегической эффективности компании А 2 балла. Стратегическая эффективность завода В оценивается в 4 балла, стратегия завода С – 4 балла (практически все показатели соответствуют нормативным). Стратегическая эффективность завода Д в 2007 г.

оценена в 5 баллов, однако уже в 2008 г. ситуация кардинально изменилась и оценка составила 1 балл. Следовательно, в целом стратегическую эффективность завода D следует оценить в 2 балла.

В результате проведенной оценки можно сделать вывод о том, что среди четырех заводов, по показателям которых проводились расчеты, наименьший разброс показателей, а, следовательно, наибольшая стратегическая эффективность у завода С. Самый плохой результат получен по заводу D, при этом следует заметить, что ухудшение показателей произошло довольно стремительно. Это свидетельствует о том, что в управлении предприятием D преобладают текущие и оперативные решения.

В целом по группе заводов стратегическая эффективность оценена в 2 балла на конец 2008 г., наблюдается значительный разброс показателей в фактическом динамическом ряду, отсутствует четкая тенденция их изменения за исследуемый период. Отрицательная динамика рассчитанного коэффициента свидетельствует о нецелесообразности выбранной стратегии, либо о ее отсутствии и как следствие, малоэффективной работе предприятия. Стратегическая эффективность группы предприятий низкая и руководству следует пересмотреть стратегические цели предприятия и больше внимания уделять контролю их исполнения.

Список литературы:

1. Немировский И.Б., Старожукова И.А. Бюджетирование. От стратегии до бюджета – пошаговое руководство. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2006. – 512 с.
2. Тыхвин М.Н. Стратегическая эффективность деятельности компании // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5.
3. Ендовицкий Д.А., Соболева В.Е. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности компании – цели слияния / поглощения // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 6.

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ БАНКА

© Продолятченко П.А.*

Саратовский государственный социально-экономический институт,
г. Саратов

Зависимость коммерческих банков от внешних источников финансирования, возрастающая конкуренция между различными финансовыми

* Соискатель кафедры денег и кредита СГСЭУ, доцент кафедры Экономики и управления Туапсинского филиала Российского государственного гидрометеорологического университета, кандидат экономических наук

посредниками за средства индивидов и хозяйственных структур, периодически возникающие проблемы банковской ликвидности требуют от современных банков повышенного внимания к вопросам совершенствования методов управления привлеченными ресурсами.

Методы управления привлеченными ресурсами коммерческого банка можно характеризовать как методы воздействия на источники привлечения финансовых ресурсов и отношения по поводу формирования привлеченной части ресурсной базы. Методы управления привлеченными ресурсами используются для реализации стратегических и тактических целей мобилизации финансовых ресурсов. Управление привлеченными ресурсами коммерческого банка производится с использованием различных методов, которые можно разделить на административные и экономические.

Особое место среди методов управления привлеченными финансовыми ресурсами принадлежит системе страхования вкладов. Прежде всего, это связано с изменением значения персональных финансов как основного источника привлеченных финансовых ресурсов коммерческих банков и первичного звена всей финансовой системы. Сущность персональных финансов выражается в их внутреннем содержании, состоящем в единстве свойств и отношений, присущих данному экономическому явлению, характерному для стран с рыночной экономикой. К числу этих свойств по нашему мнению следует отнести: обеспечение распределения и перераспределения национального дохода в целях формирования персонального потребления и сбережения; оптимизацию структуры денежных ресурсов, используемых для индивидуального потребления и сбережения; трансформацию персональных сбережений в инвестиции; формирование оптимального состава и максимизацию доходности индивидуальных инвестиционных портфелей. Они предопределяют емкость внутреннего рынка, объем ресурсов бюджетной системы, динамику инвестиционного процесса, уровень жизни.

Персональные финансы формируются и используются под влиянием множества факторов. Основной фактор – характерный для России низкий уровня доходов основной части населения. Однако, объемы денежных доходов россиян не поддаются точному определению, официальные данные довольно абстрактны, по некоторым видам доходов нет документальных источников. Так же сложно оценить величину неорганизованных персональных сбережений. Большинство различных финансовых аналитиков и исследователей сходятся во мнении, что более четверти населения страны предпочитает хранить сбережения дома, а размеры свободных денежных средств «на руках» у населения России составляют не менее 40 миллиардов долларов (по некоторым оценкам – от 40 до 100 миллиардов долларов [2, с. 20; 5, с. 22]).

Хотя свободные финансовые ресурсы периодически возникают у всех экономических субъектов, склонность к систематическому накоплению денежных средств, присуща только населению. Поэтому денежные средства населения, в конечном счете, считаются источником всех финансовых ресурсов, используемых для инвестирования, в том числе для инвестирования в банковский бизнес. Ориентация банков на работу с населением – ключевое направление политики банков в стратегическом плане.

Создание систем страхования вкладов во многих развитых и развивающихся странах свидетельствует о широком признании системы обеспечения защиты вкладов населения в качестве необходимого элемента стабильности банковской системы. Сегодня система гарантирования банковских вкладов действует в 70 странах-членах Международного Валютного Фонда. Компенсируемая страховой системой часть вкладов определяется уровнем экономического развития страны и порой достигает очень внушительных размеров. Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» был принят в ноябре 2003 года. Цель Закона – повысить доверие к банковской системе страны и привлечь во вклады хотя бы часть сбережений населения, хранящиеся дома в виде наличной валюты; выровнять условия конкуренции между банками с государственным участием в капитале (квазигосбанками) и частными банками; обеспечить механизм для отзыва лицензий у ненадежных банков. В идеале схема страхования банковских вкладов должна вводиться в действие после реструктуризации банковского сектора и при наличии эффективной системы банковского надзора. Однако с учетом имеющихся многочисленных ограничений, а также содержания самого закона его принятие представляется разумным компромиссом. В сентябре 2005 года завершился последний этап вхождения банков в систему страхования вкладов. В основе действия российской системы страхования вкладов лежит задача защиты интересов исключительно мелких вкладчиков, «массового вкладчика, т.е. инвесторов, не имеющих необходимых специальных знаний и возможности для самостоятельной оценки рисков при размещении средств» [1, с. 10]. Нормативно-правовое регулирование гарантирования вкладов не охватывает вклады юридических лиц, предпринимателей, межбанковские депозиты. Не выплачивается страховое возмещение по депозитным сертификатам и вкладам, переданным физическими лицами банкам в доверительное управление. Застрахованными являются вклады, внесение которых удостоверяется именным сберегательным сертификатом. Объектом защиты являются не только вклады физических лиц, но и денежные средства населения размещенные на текущих банковских счетах и средства на так называемых картсчетах – банковских счетах, открываемых при заключении с физическим лицом договора о выдаче и использовании банковской кар-

ты при проведении расчетов и составлении расчетных документов. Таким образом, система страхования охватывает не только депозиты физических лиц, но и квазидепозиты населения и отдельные ценные бумаги, приобретаемые у банков (именные сберегательные сертификаты).

Значение системы защиты вкладов трудно переоценить. Помимо своей основной задачи – минимизации потерь банковских вкладов – она способствует решению ряда других задач как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне. В частности, наличие системы гарантирования стимулирует население к размещению сбережений в банках, поскольку позволяет убедить граждан в защищенности их вкладов. В результате облегчается решение проблемы формирования ресурсной базы банков, создаются равные конкурентные возможности для мелких и крупных банков на рынке сбережений населения, повышается степень доверия в банковской системе, снижается вероятность системных угроз банковской стабильности и повышается стабильность финансовой системы. Так как значительная часть сбережений приходится на мелких вкладчиков, поэтому защита их вкладов имеет особое значение для обеспечения высокой общенациональной нормы накопления и поддержания социальной стабильности. Многочисленность мелких вкладчиков создает особо критическую обстановку банковских кризисов и паник при массовом изъятии вкладов и поднимает волну недовольства. Поэтому внедрение системы защиты интересов российских вкладчиков (страхованием, по нашему мнению, она называется чисто условно) стало долгожданной и, как показало дальнейшее развитие экономики, своевременной мерой государственного регулирования финансовых отношений в обществе.

Система страхования вкладов населения в масштабе всей банковской системы России фактически действует четыре года, довольно успешно прошла этапы становления и постоянно совершенствуется. С начала работы системы страхования максимальный размер страхового возмещения вырос в семь раз. В начале он составлял 100 тыс. руб. (около 3,5 тыс. дол. США), с 9 августа 2006 г. был увеличен до 190 тыс. руб. (7 тыс. дол. США), с 26 марта 2007 г. – до 400 тыс. руб. (16 тыс. дол. США), а с 13 октября 2008 – до 700 тыс. руб. (около 26,7 тыс. дол. США, с настоящее время примерно 23,3 тыс. дол. США). По утверждению руководителя Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» А.В. Турбанова в нашей стране система страхования вкладов «в большинстве своих параметров соответствует самой передовой мировой практике» [3, с. 20]. Следовательно, в будущем нельзя исключать возможности распространения системы страхования и на депозиты юридических лиц, это представляется разумным и справедливым. С учетом опыта функционирования системы страхования вкладов и необходимости стимулирования развития

долгосрочных вложений, на наш взгляд, уже в ближайшее время следует рассмотреть возможность охвата данной системой всех долгосрочных депозитов (вкладов) физических лиц, независимо от суммы. Следует отметить, что защита вкладчиков требует значительных финансовых ресурсов, часто затрат бюджетных средств, что заставляет наше государство пока ограничивать размеры и структуру гарантированных вкладов, кроме того более полный охват вкладов потребовал бы также увеличения взносов банков в фонд гарантирования, что в настоящее время весьма проблематично. Тем не менее, назрела необходимость и целесообразность создания так называемой дискреционной системы гарантирования, которая защищает мелких вкладчиков в обычные периоды, но во время кризиса объект и субъекты гарантирования расширяются. Причем при этом гарантийное возмещение может не распространяться на вклады руководства банков, совета директоров и связанных с ними интересами лиц, депозиты принадлежащие правительственным органам, финансовым учреждениям.

Государственное регулирование процессов формирования и трансформации сберегательных ресурсов населения и хозяйствующих субъектов представляет собой не одноразовый акт, а сложную систему мер законодательного, исполнительного, контролирующего характера, «регулярно осуществляемых соответствующими учреждениями и направленных на привлечение и использование финансовых ресурсов общества в интересах национальной экономики» [4, с. 15]. Тенденции развития российской системы гарантирования вкладов позволяют надеяться на создание эффективной системы страхования депозитов. Система страхования вкладов физических лиц лишь первое приоритетное звено в создании системы гарантий привлеченных ресурсов коммерческих банков, для создания которой еще предстоит принять меры разного уровня сложности. Значительная часть из них потребует принятия новых законодательных актов, другие могут быть реализованы в рамках уже существующих правовых механизмов. Важно чтобы они способствовали укреплению российской банковской системы и гарантировали сохранность всех финансовых ресурсов населения и хозяйствующих структур, размещенных в коммерческих банках.

Учитывая возрастающее значение финансовых ресурсов населения для экономики в целом и для банковского дела в частности, необходима смена самой парадигмы банковского менеджмента и изменение механизмов формирования финансовых ресурсов банков за счет сбережений граждан. Решение проблемы привлечения средне- и долгосрочных ресурсов видится лишь на основе создания новых институционально-экономических механизмов формирования устойчивой депозитной базы коммерческих банков в рамках национальной системы сбережений, способных изменить картину финансового посредничества. Основной концепцией го-

сударственного регулирования в сфере финансов домохозяйств должно стать стимулирование сберегательного поведения населения, в том числе в рамках развития пенсионных накоплений и поощрение потребительского кредитования направленного в основном на приобретение отечественных, а не импортных товаров. Перспективы активизации сберегательного поведения населения, по нашему мнению, находятся в следующих областях: 1) банковское гарантирование вкладов; 2) повышение качества обслуживания в банковском секторе экономики; 3) повышение уровня финансовой грамотности населения; 4) пенсионные накопления граждан. Повышение мотивации сберегательного поведения населения предполагает комплекс мер, направленных на совершенствование рынка частных сбережений. Комплекс мер может лежать на макроуровне (совершенствование законодательной базы в сфере сберегательного поведения, совершенствование кредитно-финансовой политики, организационные решения рынка частных сбережений) и на микроуровне, т.е. в области банковских технологий (совершенствование уровня банковских услуг и работы персонала, рекламной политики формирования имиджа банка, некоммерческая деятельность банка и пр.) Эра дешевых и «легких» денег для банковского бизнеса закончилась. Банковское сообщество ожидает кропотливая работа по совершенствованию механизмов привлечения внешних финансовых ресурсов, трансформации банков из посредников в коалицию вкладчиков с учетом уникальной роли вкладчиков в деятельности кредитных организаций.

Список литературы:

1. Мельников А.Г. Российская система страхования вкладов: пути развития на среднесрочную перспективу // Деньги и кредит. – 2008. – № 3.
2. Митрофанова И.В., Чепрасов Е.В. К вопросу о проблеме конвертации сбережений домохозяйств в инвестиционные ресурсы экономики // Финансы и кредит. – 2005. – № 30.
3. Турбанов А.В., Евстратенко Н.Н. Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов // Деньги и кредит. – 2008. – № 10.
4. Шахназарян Г.Э., Столярова А.А. Формы и методы государственного регулирования сбережений // Финансы и кредит. – 2005. – № 9.
5. Oomes N., Ohnsorge F. Money Demand and Inflation in Dollarized Economies: The Case of Russia // IVF Working Papes. – 2005. – № 144.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА НА МАЛОМ ПРЕДПРИЯТИИ

© Рытова Е.В.*

Санкт-Петербургский государственный политехнический университет,
г. Санкт-Петербург

В докладе рассматриваются предпосылки создания системы управления рисками на малом промышленном предприятии и предлагаются основные принципы построения данной системы.

В современных условиях ускорение экономического развития России невозможно без повышения роли малого предпринимательства. Анализ опыта развития экономик ведущих западных стран показывает, что, малый бизнес вносит в ВВП и занятость вклад вполне сопоставимый со вкладом крупных корпораций [1]. Именно развитие малого сектора экономики в настоящее время выделяется руководством страны в качестве одного из приоритетов государственной политики. Это связано с тем, что именно малый бизнес способен эффективно решать ряд важнейших экономических в государстве, снижения социальной напряженности и повышения качества жизни населения страны и социальных задач: развития конкурентной предпринимательской среды [2].

Повышенный интерес к малому бизнесу объясняется не только значительностью решаемых малыми предприятиями задач, но им огромным количеством серьезных проблем, с которыми сталкиваются эти предприятия. В научных кругах и бизнес сообществе постоянно проходят дискуссии о путях развития малого предпринимательства. Исследователи сходятся в том, что в России этот сектор экономики отличается слабостью и недостаточной эффективностью, и отстает в своем развитии от аналогичных секторов развитых стран [1]. Выделяются различные причины такого положения малых предприятий, которые условно можно разделить на две группы: внешние, связанные с законодательным, политическим, экономическим окружением, и внутренние, связанные с деятельностью самого предприятия.

Одной из важнейших внутренних проблем считается низкое качество управления малыми предприятиями. Данная проблема включает в себя множество аспектов, в том числе: недостаточный уровень методического обеспечения деятельности малого бизнеса; недооценка степени и роли рисков в работе каждого предприятия; недостаток квалифицированных специалистов в сфере малого бизнеса; ориентация руководителей на по-

* Ассистент кафедры «Национальная экономика»

лучение сиюминутной выгоды, а не на долгосрочную стабильную работу предприятия и другие. Поэтому разработка методических и организационных основ управления, ориентированных на повышение эффективности и улучшение качества функционирования предприятий, является одной из актуальнейших тем исследований на сегодняшний день.

Одним из активно развивающихся направлений совершенствования управления предприятиями является риск-менеджмент (управление рисками). Предпринимательская деятельность всегда содержит определенную долю риска, которую должен взять на себя предприниматель, определив характер и масштабы этого риска. Количество рисков, влияющих на деятельность любого предприятия очень велико. Но управление рисками особенно актуально именно для малого предприятия, так как проявление в его деятельности недооцененного риска может привести к таким экономическим потерям, которые в результате могут привести к банкротству этого предприятия [3]. Вместе с тем, по результатам анализа существующих стандартов управления рисками и систем управления рисками, работающими, как правило, на крупных предприятиях, можно сделать вывод о том, что они не в полной мере отвечают требованиям и нуждам малого бизнеса и нуждаются в совершенствовании с учетом специфики малых предприятий. Все предлагаемые в литературе методы и подходы в основном создавались и использовались с учетом нужд крупных компаний, что обуславливает их сложность и затратность.

Систему управления риском можно определить как подсистему предприятия, функции которой заключаются в идентификации нежелательных для предприятия событий (рисков), результатом реализации которых могут быть экономические потери для предприятия, вплоть до его банкротства (входов) и последующем выполнении набора действий (процесса управления рисками), результатом которого должно быть уменьшение количества нежелательных событий или снижение экономических потерь от них до приемлемого для предприятия уровня (выход).

При построении системы управления рисками на малом промышленном предприятии предлагается придерживаться ряда принципов:

Принцип комплексности – взаимодействие всех работников предприятия в процессе выявления и оценки рисков по направлениям деятельности. Реализация мероприятий по управлению рисками также предусматривает участие всего персонала, а не только его руководства.

Принцип непрерывности – постоянный мониторинг и контроль рисков предприятия. Управление риском должно быть систематической деятельностью, так как условия, в которых работает предприятие, постоянно меняются, появляются новые риски, которые тоже требуют тщательного анализа и контроля.

Принцип интеграции – необходимость взвешенной оценки воздействий на бизнес всех возможных рисков. Сложно проводить анализ и принимать решения без общего представления об экономических последствиях проявления комплекса рисков. Для ответа на вопрос, насколько изменятся те или иные показатели эффективности в случае реализации каких-либо рисков, нужно оценить все риски, поскольку они могут иметь не только прямое, но и косвенное влияние на эти показатели.

Принцип информативности – создание адекватной информационной базы на основе постоянного отслеживания внутренних процессов и с учетом не только количественных показателей, но и качественных, в частности мнения квалифицированных сотрудников, знающих специфику бизнес-процессов.

Принцип объективности – при разработке мероприятий по управлению рисками и принятии соответствующих решений необходимо, прежде всего, учитывать объективные показатели, и лишь затем ориентироваться на индивидуальные предпочтения руководства по риску.

Принцип индивидуальности – система управления рисками разрабатывается для конкретного предприятия и обязательно должна учитывать специфику этого конкретного предприятия.

Принцип критичности – эффективные технологии предприятия можно разработать, только выявив недостатки действующих систем и процессов, которые и приводят к потерям.

Принцип гибкости – управление рисками должно постоянно совершенствоваться: постоянно должны изучаться новые методы, использоваться различные инструменты; принятые подходы следует воспринимать как некий образец, который, тем не менее, нуждается в определенных корректировках в зависимости от ситуации.

Принцип соизмеримости – в процессе принятия решений об управлении риском необходимо соизмерять затраты на управление с возможным ущербом от реализации данного риска.

Предложенные принципы направлены на то, чтобы создаваемая на малом предприятии система управления рисками была максимально гибкой и приспособленной для нужд и особенностей именно малого бизнеса. Необходимость разработки такого рода принципов продиктована тем, что, на сегодняшний день, представляется, именно отсутствие опыта и комплексных научных исследований в области управления рисками малых предприятий приводит к тому, что этот инструмент управления не используется в практике российского малого бизнеса. Поэтому, создание систематизированных и научно обоснованных подходов к управлению рисками малых предприятий (в частности, промышленных) может стать важным условием обеспечения эффективного функционирования малого

бизнеса в дальнейшем и утверждения его роли, как одной из важнейших составляющих экономического потенциала государства.

Список литературы:

1. Взаимодействие малого и крупного бизнеса: Информационно-аналитический сборник. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2003.
2. Малое предпринимательство в России: условия и факторы развития // ВЦИОМ: Пресс-выпуск – 01.11.2006. – № 566.
3. Risk management guide for small business. – Sydney: NSW Department of State and Regional Department, 2005.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

© Тарасова Ю.А.*

Казанский государственный университет им. В.И.Ульянова-Ленина,
г. Казань

Статья посвящена исследованию основных особенностей механизма трансформации сбережений в инвестиции в условиях циклического развития экономики. В работе анализируются инвестиционные процессы, происходящие в России в 1992-2009 гг. Оценка сберегательного потенциала экономики происходит из сопоставительного анализа валового сбережения и валового накопления в России.

Процесс перевода сбережений в инвестиции определяет суть и значение процесса сбережения как части текущего дохода. В рамках экономики страны трансформация сбережений в инвестиции характеризует направление и динамику развития экономической системы. В условиях экономической динамики к макроэкономическому анализу добавляется временная система координат и учет особенностей фазы экономического цикла.

Наиболее полно механизм трансформации сбережений в инвестиции рассмотрен в теории Дж. Кейнса. Он утверждает, что спрос на инвестиции определяется не уровнем дохода, а нормой процента [3, с. 104]. Снижение нормы процента создает благоприятные условия для инвестиционной деятельности. Сбережения выступают основным источником инвестиций, однако, в силу того, что решения о сбережении и инвестировании прини-

* Ассистент кафедры Экономики

маются различными экономическими субъектами, то объем сбережений и инвестиций в экономике в условиях неполной занятости может не совпадать. Соответственно государство способствует регулированию механизма трансформации «сбережения – инвестиции» так, чтобы приводить экономическую систему к состоянию равновесия в условиях экономического роста. Ключевые решения, касающиеся производственного процесса, сбережения, инвестиционной деятельности и потребления принимаются нередко в ситуации неопределенности.

В СССР во второй половине 1980-х годов норма валового накопления была равна 30-33 % [4, с. 9] (см. табл. 1). В России она упала до наименьшего значения после дефолта в 1999 году – 15 %, а затем стала постепенно восстанавливаться, достигнув в 2008 году – 25,5 %. Однако данный показатель остается ниже по сравнению с советским периодом.

Таблица 1

**Норма валового накопления в СССР
и в России в 1985-2010 гг., в % к ВВП**

Год	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Норма валового накопления	32,0	32,0	31,5	32,4	32,3	30,1	37,1	35,7	27,8	25,8	25,4	24,5	22,1
Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Норма валового накопления	15,4	15	18,6	22,1	21,1	20,7	20,9	20,2	21,5	24,6	25,5	17,3	18,7

Источники: Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. – М., 1991 – С. 9; Национальные счета в России в 1994-2001 годах. Статистический сборник. – М., 2002. – С. 33; Россия в цифрах. 2009: Краткий статистический сборник / Росстат. – М., 2009. – С. 68-70; Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов / Министерство экономического развития Российской Федерации. – М. – С. 273-287.

В период модернизации экономики России необходимо обеспечить высокие темпы экономического роста, и в странах догоняющего развития наблюдается тесная связь между нормой валового накопления и динамикой ВВП. Высокая норма валового накопления (более 30 %) и высокие темпы экономического роста сначала Японии, а затем еще Южной Кореи, Сингапуру, Тайваню, Гонконгу выйти на высокий уровень экономического развития. Очень высокая норма валового накопления (около 40 %) характерна для Китая, где даже в период мирового экономического кризиса наблюдаются темпы роста в 6 %. Велика норма валового накопления в Индии в начале 2000-х годов, когда среднегодовой рост составлял 6 %. Для стран Африки и Латинской Америки характерна низкая норма валового накопления (на уровне 20 %) и низкие темпы роста (3,5 %) [1, с. 238-239].

В развитых странах корреляция между нормой валового накопления и темпами экономического роста гораздо слабее. Причиной подобной си-

туации служит завершившийся процесс накопления капитала, когда стадия экономического развития выдвигает в качестве основных факторов роста – инновации, информационные технологии и знания. Так, в 1980–1990-е гг. благодаря внедрению «новой экономики» США смогли сохранить высокие для развитых стран темпы роста в 3,5 %, при этом норма валового накопления на сравнительно низком для развитых стран уровне – 20 %. Другие развитые страны в этот период заметно сократили темпы экономического роста: Япония – с 4,1 до 1,3 % (с нормой накопления 30 %), Европа – с 2,4 до 1,9 % (при норме валового накопления 20 %).

В отношении трансформационной экономики России следует отметить противоречивый характер нормы валового накопления. С одной стороны, в период модернизации экономики требуется значительный объем инвестиций для структурной перестройки, диверсификации промышленности, развития рыночных институтов. С другой стороны, рост инвестиций в России носит спекулятивный характер и приводит к серьезным диспропорциям в экономике, которые наиболее четко обозначились в период мирового экономического кризиса.

Основным источником инвестиций в экономике выступают национальные сбережения. В целом в мире объем сбережений по отношению к ВВП (норма валового сбережения) составлял в последнюю четверть XX века такую же величину, что норма валового накопления, – 23–24 %, причем немного ниже в развитых странах и выше – в развивающихся.

В СССР наблюдалась высокая норма валового сбережения: в 1985–1990 г. на уровне 31 % по отношению к национальному доходу (см. табл. 2). В России в последующие годы норма валового сбережения имела норму к снижению до 1998 года, после которого понижательная тенденция сменилась на повышательную.

Таблица 2

**Норма валового сбережения в СССР
и в России в 1985–2020 гг., в % к ВВП**

Год	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Норма валового накопления	32,6	32,4	31,8	31,9	31,4	28,1	38,8	52,7	37	30	27,9	26,7	27,6
Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Норма валового накопления	19	27,5	35,6	32,5	29,3	28,7	30,8	31,1	31,3	31,3	31,5	20,6	22,6

Источники: Расчеты автора по данным: Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. – М., 1991 – С. 9; Национальные счета России в 1993–2000 гг. Статистический сборник. – М.: Госкомстат России, 2001. – 189 с.; Национальные счета России в 1994–2001 годах. Статистический сборник. – М., 2002. – С. 33; Россия в цифрах. 2009: Краткий статистический сборник / Росстат. – М., 2009. – С. 68–70; Национальные счета России в 2001–2008 гг. Стат. сборник / Росстат. – М., 2009; Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов / Министерство экономического развития Российской Федерации. – М. – С.273–287.

Согласно прогнозу на среднесрочную перспективу, в ближайшие годы для экономики России будет характерно наращивание ВВП, который возрастет в номинальном выражении с 38997 млрд. рублей в 2009 году до 53712 млрд. рублей в 2012 году, при среднегодовом росте физического объема на 3 % в 2010-2012 годах. В рассматриваемый период доля валового накопления возрастет, соответственно, до 21,6 % ВВП против 17,3 % ВВП в 2009 году [5, с.273-278]. Основным стимулирующим фактором должны стать государственные инвестиционные проекты.

Подобная высокая норма валового сбережения в России объясняется несколькими причинами. Во-первых, высокое положительное сальдо текущего платежного баланса России, что связано с ростом российского экспорта в связи с повышением мировых цен на энергоресурсы. В то же время в 90-е гг. высокий уровень инфляции препятствовал расширению внутреннего спроса, в том числе на импортные товары.

Во-вторых, высокий уровень сбережений домохозяйств. Если в последние советские годы их стимулировал нарастающий дефицит потребительских товаров и услуг, то в годы реформ – боязнь инфляции и снижение уровня социальной поддержки. Если в 1985 г. население России сберегало 5 % своих денежных доходов, в 1990 г. – уже 12,5, то в тяжелые 1993 – 1997 годы – около четверти, в 1999 – 2000 гг. – 15-16 %, а в 2001-2002 гг. – 17-18 % [2, с. 76].

В 2009 году основными субъектами валового сбережения выступали корпорации – 14,1 % ВВП, домашние хозяйства – 5,8 %. При этом финансовые корпорации сберегают значительную долю ресурсов (6,9 % ВВП), но превращают в инвестиции только 0,3 % ВВП. Обратная ситуация с государством: при невысокой доли сбережения (0,8 % ВВП), государственные инвестиции составили 6,2 % ВВП, что связано с проведением антициклической политики.

Можно сделать вывод, что высокая норма сбережения свидетельствует о достаточности ресурсов на рынке капитала, что подтверждается сбережением 30 % ВВП ежегодно.

Согласно кейнсианской концепции, объем сбережений в экономике должен быть равен объему инвестиций [3, с. 104]. Однако, на несовершенных рынках существуют ограничения, препятствующие полной трансформации сбережений в инвестиции. В масштабах мировой экономики данное равенство выполняется, однако, в открытых национальных экономиках уравновесить сбережения и инвестиции практически не возможно из-за постоянного трансграничного движения капитала. В развитых странах общих закономерностей не наблюдается: если в США сбережения традиционно отстают от инвестиций (по оценке, в 2003 г. на 5 % ВВП), в зоне евро сбережения ненамного больше инвестиций, а в Японии и новых индустриальных странах Азии сбережения все больше превышают инве-

стиции: по оценке, в 2003 г. на 3 % ВВП в Японии и на 6,5 % ВВП в остальных азиатских развитых странах. В большинстве регионов развивающегося мира сбережения заметно уступают инвестициям [2, с.78-79].

В России дисбаланс между сбережением и накоплением особенно проявился после 1990 года. Резкое превышение валового сбережения над валовым накоплением в 1992 году (на 17 % ВВП) сменилось относительно стабильным в 1994-1998 гг. отклонением в 3-5 % ВВП. Резкий скачок в 1999-2000 гг. (до 12-17 % отклонения) сменился относительной стабильностью в превышение валовых сбережений над инвестициями на 8-10 % ВВП в 2001-2008 гг. В 2009 году отклонение составило 3 %, и подобная тенденция, по прогнозам Министерства экономического развития РФ, сохранится в 2010 году.

Превышение сбережений над инвестициями в экономике России объясняется следующими причинами:

- резким оттоком капитала вследствие высокой инфляции, несформированности рыночных институтов;
- неоднозначными итогами приватизации, когда ваучерный этап сопровождался спекуляциями и скупкой предприятий по заниженным ценам;
- начиная с конца 90-х годов, значительная часть государственных сбережений расходовалась на восстановление официальных золотовалютных резервов, сократившихся с конца 1980-х годов, и на обслуживание накопленного государственного долга, преимущественно внешнего (около 4 % ВВП в 2000-2002 гг.) [2, с. 79].

Рассмотрим основные источники финансирования инвестиций в основной капитал. 40 % инвестиций предприятия обеспечивают из собственных средств, соответственно, 60 % – из привлеченных. На протяжении 1995-2008 г.г. доля собственных средств уменьшалась при общем росте объема инвестиций в основной капитал, уступая место внешнему финансированию.

Таким образом, ресурсы рынка капитала перекрывают объемы инвестиций в основной капитал, что свидетельствует о нарушении механизма трансформации сбережений в инвестиции в российской экономике. Анализ первичного фондового рынка накануне мирового финансового кризиса показал, что его облигационный характер, наращивание внешнего корпоративного долга, явились причинами столь резкого падения российского фондового рынка осенью 2008 г. Банковская система, рынок капитала, выступающие в качестве финансовых посредников перевода сбережений в инвестиции, отличаются спекулятивным характером и не способствуют увеличению инвестиционной составляющей экономического роста российской экономики.

Список литературы:

1. World Economic Outlook. – IMF, September 2003. – P. 238-239.
2. Булатов А. Россия в мировом инвестиционном процессе // Вопросы экономики. – 2004. – № 1. – С. 74-84.
3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж.М. Кейнс; вступ. статья Н.А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
4. Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. – М., 1991 – 284 с.
5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов / Министерство экономического развития Российской Федерации. – М. – С. 273-287.

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© Фомина И.В.*

Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева,
г. Саранск

Экономический кризис 2008 г. определил основные угрозы существования и дальнейшего функционирования предприятий пищевой промышленности. Отечественные товаропроизводители в ближайшей перспективе не смогут укрепить свои позиции на рынке, т.к. не обладают достаточными конкурентными преимуществами. Однако, оптимально приспособиться к новой экономической среде и успешно конкурировать в ней возможно, посредством использования различных инструментов достижения и реализации текущих и стратегических целей, одним из которых выступает организационная структура.

Основной целью функционирования любой коммерческой организации выступает извлечение прибыли, предприятия пищевой промышленности также не являются исключением. Однако, кризисные тенденции российской экономики последних лет, создали ряд трудностей, осложняющих ее получение. Несмотря на то, что экономический кризис для предприятий, работающих в пищевой промышленности, не оказался катастрофой, учитывая, что спрос на продукты питания всегда выступал как первоочередной, однако, и в развитии данной области он выявил серьез-

* Аспирант кафедры «Государственное и муниципальное управление»

ные недостатки. В первую очередь, стало очевидно, что отечественные товаропроизводители в ближайшей перспективе не смогут укрепить свои позиции на рынке, т.к. не обладают достаточными конкурентными преимуществами. Причем, стоит отметить, что данные преимущества основываются не столько на высоком качестве, предлагаемого на рынке товара, сколько на более совершенных методах управления, развитой маркетинговой политике, системе сбыта, внедрении инновационных технологий ведения бизнеса, используемых зарубежными компаниями-конкурентами.

Окружающий нас мир динамичен, нестабилен и крайне изменчив. Вместе с тем, современному обществу все более близок феномен «рыбьей чешуи» – все становится взаимосвязанным [1, с. 111]. Значит, любое изменение оказывает влияние на все элементы системы, преобразуя их. Но в изменениях нет ничего нового. Они происходили всегда на протяжении миллиардов лет. Ново лишь то, что их темпы растут год от года. Перемены становятся все стремительнее. В настоящее время на рынке царит система свободного предпринимательства. Условия существования в этой системе суровы и жестоки. Эта система вытесняет из экономической среды те предприятия, которые не могут приспособиться к изменившимся условиям рынка. Следовательно, необходимо не только выжить и адаптироваться, но и постараться извлечь максимум прибыли, а затем спрогнозировать свое поведение в будущем.

Так, например, некоторые зарубежные крупные компании имеют специальные отделы, занимающиеся мониторингом окружающей среды и поиском путей приспособления к ней и влияния на нее. Одно из самых значительных изменений в окружающей среде сегодня – это глобализация. Такие организации, как, например, «Кока-Кола» и пивоваренная компания «Хайнекен» вступают в стратегическое сотрудничество и партнерство с компаниями по всему миру, чтобы получить возможность влиять на окружающую среду и соответствовать требованиям нового глобального мира. Действуя таким образом, предприятия создают ценности для своих владельцев, покупателей и работников.

Кроме того, необходимо четко представлять какими преимуществами или недостатками обладает то или иное предприятие пищевой промышленности, чтобы направить их на благо собственной деятельности. Например, компания «Макдональдс» провела всеобъемлющее исследование с целью выяснить, как, используя возможности и достоинства своей компании, создать наибольшую ценность для потребителей. Результатом этих изысканий было появление системы Extra Value Meals и решение открывать рестораны в таких местах, где их раньше не было, например, внутри крупных универсальных магазинов [4].

Оптимально приспособиться к новой экономической среде и успешно конкурировать в ней возможно, посредством использования различных инструментов достижения и реализации текущих и стратегических целей, одним из которых выступает организационная структура. По мнению Б.З. Мильнера, организационное совершенствование как функция социальной системы состоит в разработке таких организационных элементов и отношений в создаваемой (моделируемой) системе, при реализации которых модернизируемое организационное целое обладало бы свойствами высокой надежности, устойчивости и экономичности [2, с. 132]. Сегодня многие предприятия, работающие в пищевой промышленности ощутили потребность в проведении структурных изменений, для того чтобы найти в них место для Интернета и е-бизнеса, применение которых требует более прочной горизонтальной координации. Как справедливо отметил П. Друкер: «Хорошая структура – не панацея. Но правильная организационная структура является обязательным требованием, в ее отсутствие попытки со стороны руководства эффективно работать будут бессмысленными и обречены на провал».

В связи с этим, необходимо изучить сильные и слабые стороны различных организационных структур. Какие структуры и для решения каких задач больше подходят? Какие структуры и для каких задач подходят меньше всего? И следует ли в процессе выполнения задания переходить от одного вида организации к другому? [3, с. 230].

Кроме того, важно помнить о конкуренции. Как заявил Вейн Розинг, вице-президент по проблемам развития «Sun Microsystems, Inc.», «ничто не движет «Sun» так, как страх перед тем, что может предпринять конкурент», т.е. организационные преобразования должны соответствовать основным тенденциям времени. [4].

Анализ эволюции организационных структур ХХI века показывает, что в будущем им будут присущи следующие черты:

- Децентрализация, сокращение уровней в аппарате управления. В этих целях в крупных организациях уже созданы стратегические центры прибыли (СЦП), получившие широкие полномочия в осуществлении самостоятельной производственной и коммерческой деятельности. Такие центры (отделения) полностью финансируют свою деятельность, вступают в деловые партнерские отношения с любыми организациями.
- Развитие и рационализация корпоративных организационных структур. Здесь как нигде должно быть достигнуто гармоничное сочетание государственного регулирования и рыночных принципов ведения коммерческой деятельности.

- Диверсификация операций, создание внутри крупных организаций небольших предприятий с нововведенческими функциями, ориентированных на производство и активное продвижение на рынках новых изделий и технологий в целях завоевания прочных позиций на рынке.
- Отказ от административно-бюрократических управленческих структур. Широкое использование в процессе управления организациями действенных приемов и способов мотивации, включая распределение акций среди сотрудников, и образование фирм, находящихся в коллективной собственности их работников.
- Ориентация на рыночные условия и удовлетворение потребностей и запросов клиентов и их гибкое и комфортное обслуживание.
- Расширение благотворительной, гуманитарной деятельности организаций. Предприятия не могут успешно функционировать и развиваться как замкнутые, «закрытые» организации, заинтересованные лишь в достижении своих внутренних целей. Бизнес-структуры будут играть все более активную роль в решении социальных и культурных проблем местного общества.
- Возникновение и развитие новых типов организаций, таких как виртуальные, многомерные, интеллектуальные, круговые [2, с. 135].

Таким образом, все это говорит о том, что будущее за предприятиями, имеющими устойчивую, но одновременно гибкую организационную структуру, которая не только адаптируется под воздействием непрерывно изменяющихся условий, но и позволяет организации перейти на качественно новый, более высокий уровень развития.

Список литературы:

1. Адизес И. Интеграция: Выжить и стать сильнее в кризисные времена / И. Адизес; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 128 с.
2. Беляев А.А. Антикризисное управление: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 311 с.
3. Друкер П. Практика менеджмента: уч. пос. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 400 с.
4. www.dist-cons.ru/modules.

РАЗВИТИЕ СЕРВИСНЫХ УСЛУГ В ВАГОНАХ ПОВЫШЕННОЙ КОМФОРТНОСТИ (ВПК) ДАЛЬНЕВОСТОЧНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИРЕКЦИИ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ ПАССАЖИРОВ (ДВ РДОП)

© Хорошко А.М.*

Хабаровская государственная академия экономики и права,
г. Хабаровск

В целях улучшения обслуживания пассажиров и предоставления возможности выбора класса и категории вагона на железнодорожном транспорте курсируют вагоны повышенной комфортности. Они обеспечивают принципиально новый уровень комфорта при поездках по железным дорогам. Несмотря на довольно высокую стоимость проезда в этих вагонах, они пользуются у пассажиров высоким спросом. Тем не менее, при обслуживании пассажиров возникает множество проблем, которые будут озвучены в данной статье. Однако, ДВ РДОП принимает все меры, чтоб выйти из проблемных ситуаций и намечает мероприятия по их исключению в дальнейшем.

В целях повышения доходности пассажирских перевозок, совершенствования организации и повышения культуры обслуживания пассажиров на ДВЖД были введены в обращение вагоны повышенной комфортности. В частности, в 2002 году в составе фирменного поезда сообщением Хабаровск-Владивосток и обратно начали курсировать два вагона повышенной комфортности класса «Бизнес».

Вагоны бизнес-класса предполагают предоставление пассажирам в двухместном купейном вагоне следующего комплекса платных услуг: установку кондиционеров, ежедневное предоставление не менее пяти наименований рациона питания, включая детское и диетическое, прохладительных напитков, соков, алкогольных напитков, не менее двух наименований каждого. Кроме того, предлагается пять наименований печатной продукции, включая газеты и журналы, постельное белье повышенного качества, набор санитарно-гигиенических принадлежностей, не менее восьми наименований [1].

Внедрение новой услуги позволило ДВ РДОП получить дополнительный доход за 2002 год в сумме 1,0 млн. рублей.

С 2003 года начался постепенный ввод ВПК на ДВЖД во всех направлениях движения поездов. В 2003 году, наряду с бизнес-классом в

* Ассистент кафедры «Экономика и управление на предприятиях торговли и общественного питания», аспирант

составе поездов начали курсировать ВПК эконом-класса. Вагоны рассчитаны на пассажиров среднего достатка.

Вагоны эконом-класса – это вагоны с четырехместными купе, снабженные системой кондиционирования воздуха. В комплекс предоставляемых услуг также входит рацион питания, печатная продукция, набор предметов первой необходимости и гигиены, но по сравнению с бизнес-классом в меньшем ассортименте.

Начиная с 2009 года, на ДВЖД поступили два современных вагона класса «люкс». Вагон представляет собой шесть двухместных купе, и предоставление в нем комплекса услуг более расширенного по сравнению с бизнес-классом. В каждом купе оборудован душ, туалет, система кондиционирования воздуха [2].

В настоящее время на ДВЖД курсирует 72 вагона повышенной комфортности (в летний период).

Услуги в ВПК входят в стоимость билета. Сервисные услуги по предоставлению печатной продукции, санитарно-гигиенических наборов предоставляется пассажиру один раз за поездку, а рацион горячего питания – один раз в сутки. В зависимости от количества предоставляемых рационов питания, плата за сервисное обслуживание колеблется.[3]

На примере табл. 1 рассмотрим стоимость сервисных услуг.

Таблица 1

Стоимость сервисных услуг в ВПК за сутки в 2009 году

Класс вагона повышенной комфортности	Стоимость услуг, руб.
Класс-бизнес	834
в том числе гарантированное питание	472
Эконом класс	525
в том числе гарантированное питание	280
Люкс класс	2661
в том числе гарантированное питание	1100

Несмотря на довольно высокую стоимость, данные услуги, как уже отмечалось, пользуются у пассажиров высоким спросом.

Сервисное обслуживание в ВПК, хотя и достигло определенных позитивных результатов, но, тем не менее, оно не оказало существенного влияния на ежегодное повышение рентабельности услуг, что видно на примере табл. 2.

Как явствует из приведенных данных, несмотря на возрастание ВПК за сравнимый период времени на 6,7 % и количество пассажиров в них – на 12,7 %, темп роста операционной прибыли полностью адекватен сравнимым результатам выручки и расходов. Закономерной же тенденцией повышения качества полученной прибыли по сервисному обслуживанию

является обязательное опережение темпа роста операционной прибыли как минимум на 1-2 пункта над сравнимым показателем полученной выручки, т.е. эффекта.

Таблица 2

Основные экономические показатели по сервисному обслуживанию в ВПК в поездах формирования ДВ РДОП за август 2008 и 2009 гг.

Показатели	Ед. измерения	август			
		2008 год	2009 год	Отклонение 2009 г. от 2008 г.	
				+, -	%
Количество ВПК (среднесписочное)	шт.	60	64	4	106,7
Количество отправленных пассажиров в ВПК	чел.	16676	18791	2115	112,7
выручка	тыс. руб.	9859	13207	3348	134,0
доходы	тыс. руб.	8355	11192	2837	134,0
Доходы на один вагон	тыс. руб.	139	175	36	125,6
расходы	тыс. руб.	6712	8991	2279	134,0
прибыль	тыс. руб.	1643	2201	558	134,0
рентабельность	%	24,5	24,5	0,0	100,0
Оказано услуг на одного отправленного пассажира	тыс. руб.	591	703	11,6	118,9

В свою очередь прирост полученного эффекта должен быть выше сравнимого показателя расходов по сервисному обслуживанию. Несоблюдение необходимой тенденции управления основными экономическими показателями на практике привело к тому, что рентабельность продаж, хотя и является довольно высокой, тем не менее, в 2009 году осталась на уровне предшествующего года. Это не позволило исследуемому предприятию дополнительно увеличить чистую прибыль, а, следовательно, и возможность направить её как на воспроизводство основного и оборотного капитала, с одной стороны, и на индивидуальное стимулирование работников питания – с другой.

По-видимому, ДВ РДОП следует более тщательно проанализировать «сильные» и особенно «слабые» стороны влияния сервисного обслуживания на формирование основных экономических показателей с целью либо полного устранения, либо минимизирования последних в следующем году. Это позволит найти реальные возможности для снижения расходов при одновременном повышении качества сервисного обслуживания – в итоге появится реальная возможность для увеличения рентабельности предоставляемых сервисных услуг в 2010 году на предприятиях питания ДВЖД [3].

Тем не менее, при обслуживании пассажиров в ВПК, как было отмечено при неоднократных проверках, возникает множество проблем:

- Устаревший парк вагонов (особенно в летний период не хватает пассажирских вагонов, которые бы соответствовали всем параметрам, предъявляемым к ВПК).

- Существующая система заключения договоров поставки продуктов питания не отвечает требованиям, а именно договорная работа тормозит своевременную и оперативную поставку продуктов, что не позволяет предоставлять рационы питания в соответствии с разработанным унифицированным перечнем рационов питания.
- Включение в наборы питания низкосортных товаров, не пользующихся спросом у пассажиров ВПК (паштеты, дешевые супы, картофельное пюре, соки в ограниченном ассортименте и т.д.).
- Отсутствие в рационах питания свежих овощей, фруктов, десертов, кисломолочной продукции.
- Непринятие своевременных мер по предоставлению пассажирам рационов горячего питания.
- Отсутствие информации об услугах питания в купе ВПК и меню рационов горячего питания.
- Предоставление неполных комплектов печатной продукции (по 1-2 наименования печатных издания вместо предусмотренных 3-5 наименований).
- Включение в санитарно-гигиенические наборы предметов низкого качества (салфетки бумажные, мыло без упаковки и т.д.).
- Отсутствие в пассажирских вагонах бизнес-класса столовой посуды и приборов улучшенного качества (фужеры, рюмки для напитков и т.д.).

ДВ РДОП принимает все меры, чтоб выйти из подобных ситуаций, проводит обсуждение каждого конкретного случая несоответствия и намечает мероприятия по их исключению в дальнейшем.

«Горячие линии», расположенные в каждом вагоне повышенной комфортности и доступные каждому пассажиру, помогают ОАО «РЖД» совместно с пассажирами решать проблемы, возникшие при предоставлении сервисных услуг во время поездки.

Список литературы:

1. Методические материалы для повышения квалификации директоров вагонов-ресторанов поездов дальнего следования Федеральной пассажирской дирекции-филиала ОАО «РЖД». Издание переработанное, в 3-х частях. Часть 3. – М.: МИИТ, 2008. – 145 с.
2. Приказ МПС России от 01.10.01г. № 32 «О классификации вагонов повышенной комфортности и порядке предоставления пассажирам услуг, стоимость которых включается в стоимость проезда».
3. Постановление Федеральной энергетической комиссии РФ от 09.01.02 г. № 1/3 « Об установлении тарифов на перевозки пассажиров в вагонах «СВ», купейных вагонов всех поездов и скоростных поездах».

НАПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ АПК

© Шурдумова Э.Г.*

Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик

В статье рассмотрены теоретические вопросы инновационного развития организаций АПК. Определены основные проблемы повышения эффективности производственного потенциала в сельском хозяйстве и соответственно выделены приоритетные направления развития науки и техники в АПК. Предложены направления инновационной деятельности в АПК и меры государственной поддержки.

Структурные изменения в экономике РФ предопределили кризисную ситуацию в АПК и в значительной мере отодвинули на второй план проблемы использования достижений науки и техники. В то же время ускорение инновационного процесса является важнейшим фактором эффективного функционирования растениеводства и животноводства.

Инновационный процесс в АПК необходимо рассматривать как единую систему по превращению научных разработок в новые эффективные технологии и другие достижения по использованию их непосредственно в производстве с целью повышения эффективности сельского хозяйства [1]. Он должен быть органически связан с процессом рационального использования производственного потенциала. Конкурентоспособность отрасли во многом определяется степенью использования достижений науки и техники на всех стадиях, начиная с организации научных исследований до освоения их результатов в практике.

Главной целью науки в АПК является открытие новых знаний в области экономики, организации, техники и технологии производства, описание, объяснение и прогнозирование процессов и явлений действительности, составляющих предмет ее изучения на основе открытия новых законов в природе и обществе. Достижения науки играют большую роль в создании материально-технической базы общества, его идеологии и методов формирования цивилизации.

В настоящее время аграрная наука решает множество проблем, связанных с повышением эффективности производственного потенциала в сельском хозяйстве, которые вызваны следующими основными обстоятельствами:

- ограниченностью земельных ресурсов, невозможностью выполнения выбывающих из оборота больших площадей сельскохозяйственных угодий;

* Доцент кафедры Экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент

- сокращением инвестиций, регрессом в формировании материально-технической базы;
- ухудшением использования земли, снижением плодородия почвы;
- значительным уменьшением объемов производства сельскохозяйственной продукции;
- агрессивным характером импорта продуктов питания и снижением потребления их населением.

Приоритетными направлениями развития науки и техники в сфере производства сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов являются:

- организационно-экономический механизм функционирования АПК и обустройство сельских территорий;
- земельные отношения и формы земельной собственности;
- системы воспроизводства плодородия почв, предотвращение всех видов их деградации;
- мобилизация, сохранение и использование генофонда растений, животных и микроорганизмов;
- управление продукционным и средоулучшающим потенциалом агроэкосистем и агроландшафтов;
- системы агроэкологического мониторинга и санитарного прогнозирования;
- интенсификация машинных технологий и энергонасыщенная техника для производства основных групп продовольствия;
- безопасность и контроль за качеством сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов и т.д.

Основными задачами научных исследований в области экономики АПК являются фундаментальные исследования по разработке:

- научно обоснованной стратегии восстановления и устойчивого развития АПК;
- рационального использования производственного потенциала, ресурсосбережения и экологизации в АПК;
- управления и информационного обеспечения АПК; развития инновационных процессов;
- приоритетные прикладные исследования, направленные на экономические, организационные, институциональные, инвестиционные, инновационные, структурные и социальные преобразования в АПК;
- формирование системы бюджетно-налогового регулирования агропромышленного производства, создание доступной финансово-кредитной системы; формирование маркетинговых служб информационного обеспечения АПК;
- формирование системы страхования производителей АПК – функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств и других малых форм сельскохозяйственного производства;
- совершенствование нормативно-правовой базы развития АПК.

Уровень использования научно-технического потенциала в значительной мере зависит от комплекса организационно-экономических условий и факторов для его успешного развития, которые обеспечили бы формирование определенного эффекта.

В настоящее время научный потенциал АПК сосредоточен в двух основных секторах: академическом и вузовском [3]. Анализ показывает, что часть региональных научных учреждений являются мелкими. Они малочисленны по своему составу, слабо обеспечены научно-производственной базой, квалифицированными кадрами, современным оборудованием. В этих условиях целесообразно оптимизировать состав научных учреждений, активизировать создание научных центров, которые смогли бы сконцентрировать научный потенциал на решение перспективных направлений развития науки и техники. При этом важно формировать структуру научных организаций по полному циклу, направленному на проведение исследований и разработок, экспериментальную проверку научных результатов и их внедрение в практику.

Следует принять меры по совершенствованию механизма планирования научных исследований. В настоящее время действует система, при которой государственные научные учреждения вначале разрабатывают, а затем представляют проекты тематических исследований на утверждение в вышестоящие органы управления. Целесообразно по наиболее важным направлениям определять государственные заказы на конкурсной основе.

Необходимо осуществить поэтапный переход к финансированию части прикладных исследований на принципах возвратного или кредитного финансирования, а также использовать возможности привлечения средств предприятий, кредитно-финансовых учреждений и других инвесторов. Законодательством закрепить предоставление льгот, стимулирующих деятельность научного потенциала в части освобождения научных учреждений от налогообложения части прибыли, направленной на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Эффективное использование научно-технического потенциала в значительной степени зависит от организации освоения научных достижений в производстве через соответствующие структурные службы, которые должны быть важным промежуточным звеном между наукой и сельскохозяйственными товаропроизводителями. Роль освоения результатов НТП повышается в современных условиях в связи с недооценкой их многими руководителями, происходящими перманентными процессами реорганизации, банкротств.

Основными функциями службы освоения научных достижений следует считать:

- маркетинговые исследования спроса и предложений на научно-техническую продукцию;
- информационное обеспечение и консультирование товаропроизводителей;

- организация внедренческой деятельности через научных работников соответствующих инновационных формирований;
- определение механизма экономического стимулирования участников инноваций.

Функции и структуры институтов, связанных с инновацией, должны быть разными на федеральном, региональном, районном уровнях и уровне товаропроизводителей. На федеральном уровне основную координирующую роль по освоению научных достижений должны выполнять соответствующие подразделения Министерства сельского хозяйства РФ и Российской академии сельскохозяйственных наук.

В регионах на республиканском, краевом и областном уровнях – министерства (департаменты, управления) сельского хозяйства с учетом перераспределения функций в подразделениях на пропаганду научных достижений и решение вопросов по внедрению с аналогичными группами в районах. Необходимо создание информационно-консультативных служб по инновациям, восстановление внедренческих подразделений при научно-исследовательских институтах и вузах.

Необходимо повышение восприимчивости производства к научно-техническим достижениям, которая резко снизилась вследствие ухудшения экономического положения сельских товаропроизводителей [2]. Одним из важных условий рынка научно-технической продукции является преодоление монополий на нее, что создаст возможность предлагать для внедрения более современные решения, отвечающих требованиям лучших мировых достижений.

Рыночные отношения в области научно-технического прогресса определяют новые подходы к системе ценообразования, основанной при определенном государственном регулировании на изучении спроса и предложения, применении договорных цен, которые должны возмещать затраты по внедрению и обеспечивать соответствующую прибыль для расширенного воспроизводства.

Государственная поддержка науки – основа ее развития, особенно в условиях, когда сельские товаропроизводители оказались в тяжелом финансовом положении вследствие нарушения паритета цен. Наряду с финансовой поддержкой науки со стороны государства следует создавать отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет обязательных отчислений предприятий и организаций независимо от форм собственности.

Важным источником финансирования должны стать собственные средства, полученные от коммерческой реализации научных разработок. Развитию рынка инновации будет способствовать стабилизация экономики в аграрном секторе, укрепление финансового положения товаропроизводителей при условии корректировки экономического механизма со стороны государства.

В обеспечении эффективного управления инновационной деятельностью в АПК, в том числе в сельском хозяйстве, возрастает значение государственных целевых программ, реализация которых направлена на осуществление технологической и технической модернизации АПК и инновационных программ фундаментальных и прикладных исследований в аграрном секторе на перспективу. К числу важнейших задач сегодняшнего дня относится регулирование процессов внедрения в производство законченных научных разработок [4]. Сложившаяся практика диктует необходимо изменить механизм передачи готовых научных разработок для внедрения в производство.

Реализация инновационной политики государства возможна при создании благоприятного инвестиционного климата на основе сочетания государственного финансирования науки с развитием инновационного предпринимательства в аграрном секторе экономики.

Список литературы:

1. Буздалов И.Н. Хозяйственный механизм в агропромышленной сфере стран СЭВ. – М.: Наука, 1998. – 360 с.
2. Варламов А.А. Повышение эффективности использования земли / А.А. Варламов, С.Н. Волков. – М.: Агропромиздат, 1999. – 143 с.
3. Гнаткович Д.И. Земельный кадастр: экономика землепользования. – Львов: Вища школа, 2006. – 136 с.
4. Карнаухова Е.С. Дифференциальная рента и экономическая оценка земли. – М.: Экономика, 2007. – 256 с.

СТРАТЕГИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ БИЗНЕС-СТРУКТУР

© Якубанис Н.В.*

Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

Развитие интеграции и диверсификации и связанное с ними повышение производительности хозяйствующих субъектов становится все более востребованной в различных сферах, отраслях промышленного производства. Усиливающийся процесс разделения труда на основе стремительного распространения достижений научно-технического прогресса обуславливает необходимость дальнейшего обобществления производства и возникновения на этой основе новых, более совершенных производственных структур. Одной из наиболее эффективных и

* Доцент кафедры Экономики и антикризисного управления

широко распространенных таких структур выступают интеграционные подразделения. При этом для их деятельности важна стратегия диверсификации.

Задача оздоровления экономики России в посткризисный период предопределяет необходимость определения концепции стратегического развития национального хозяйства. Интеграция и диверсификация производства служат важнейшими методами выхода из кризиса, поскольку они связаны с налаживанием взаимоотношений между партнерами реального сектора экономики на основе использования взаимодополняемых факторов производства. Повышение эффективности экономики за счет диверсификационных и интеграционных процессов широко используется на всех уровнях хозяйствования и продолжает сохранять свою значимость на современном этапе посткризисного восстановления экономики. Чем полнее российские производители используют потенциал диверсификации производства на основе интеграционных взаимодействий, тем динамичнее пойдут процессы развития экономики в посткризисный период.

Диверсификационные и интеграционные процессы в производстве системно определяют динамику развития и преобразования основных отраслей промышленности, выступают условием экономического роста. К сожалению, в теории и практике российских реформ не учитывается то обстоятельство, что оптимальные пропорции развития промышленного сектора естественным образом формируются в контексте интеграционных преобразований.

В отечественной и зарубежной литературе проблемы интеграции и диверсификации разрабатывались последовательно и многосторонне. Для объяснения логики развития диверсификации и экономической интеграции бизнес-структур необходимо использовать, на наш взгляд, концепцию синергетики.

Данная концепция позволяет исследовать динамику межфирменной интеграции и диверсификации бизнес-структур, закономерности их развития, игнорирование которых привели отечественную экономику к разрыву производственных связей, банкротству и несостоятельности предприятий, неконкурентоспособности продукции на мировых товарных рынках. Разработка направлений совершенствования процессов диверсификации интегрированных бизнес-структур на основе концепции синергетики, позволит, на наш взгляд, синтезировать в единую целостную систему понятия, категории, законы, отражающие процессы интеграции и диверсификации.

Практические меры по реформированию производственного сектора отечественной экономики в посткризисный период значительно опережают теоретическое осмысление происходящих структурно-динамических процессов [2]. В связи с этим исследование природы интеграционных и

диверсификационных процессов в производстве в посткризисный период, а также поиск путей реализации диверсификационного потенциала интегрированных структур отечественной промышленности является актуальным.

Процесс диверсификации возможен только при достижении интегрированной структурой уровня прибыльности, достаточного для расширенного воспроизводства и конкурентоспособного на инвестиционном рынке; концентрации на наиболее эффективных направлениях; способность организации к саморазвитию, и характеризуется иерархичностью. Вместе с этим в различных производственных агрегатах это свойство может иметь различное выражение. В частности, диверсифицированные интеграционные образования могут носить *матричный* или *радиальный* характер.

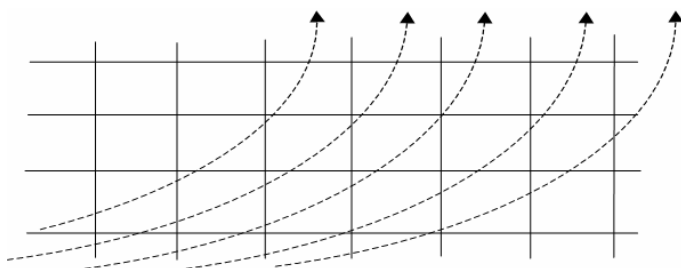


Рис. 1. Матричное строение диверсифицированного интегрированного производственного комплекса

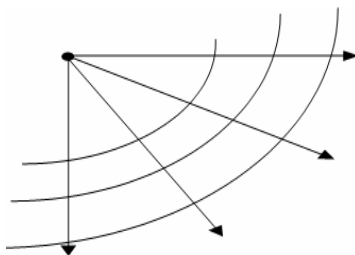


Рис. 2. Радиальное строение диверсифицированного интегрированного производственного комплекса

Как показано на рис. 1 для матричной модели диверсификации характерно последовательное слияние структур, при сохранении их равноправия. Для радиальной модели (см. рис. 2), характерно исходное преимущество базового объединения (предприятия). Подобная модель имеет более концентрический характер и объединение происходит не последовательно, в короткие промежутки времени. Когда все имеющиеся структуры объединяются к единому центру тяготения практически одновременно.

Последняя форма в отличие от первой предполагает в большей степени иерархическую зависимость объединяемых производственных элементов.

Среди основных форм диверсифицированных интегрированных производственных объединений, концерна и конгломерата, наибольшая структурно-иерархическая зависимость наблюдается у концерна [5]. При этом, важно отметить, что целостно-иерархическая структура дает себя обнаружить не только на этапе становления и устойчивого функционирования, но и на этапе дезинтеграции (распада).

Таблица 1

Основные источники положительной синергии в результате диверсификации интегрированных бизнес-структур

Результаты интеграции	Источники синергизма
Увеличение объемов производства	Диверсификация интегрированных структур приводит к увеличению объемов производства за счет расширения производственных и сбытовых мощностей, а также рационального распределения ресурсов между ними
Повышение эффективности использования свободных денежных средств	Поглощающая компания, как правило, имеет большие резервы свободных денежных средств, которые может использовать через интегрируемую компанию, обеспечивая таким образом, возможность перелива капитала в другую отрасль
Снижение издержек производства	Реализация эффекта масштаба производства в т.ч. решение проблем создания новых мощностей за счет перезагрузки мощностей партнеров
Устранение неэффективности управления	Рационализация сходных функций, например, избавление от дублирования функций
Диверсификация риска	Компании, зависящие от одного стратегического продукта, стремятся поглотить компании, с помощью которых можно разнообразить ассортимент своей продукции
Выгоды при закупках	Увеличившийся размер организации способствует увеличению объемов оптовых закупок с использованием имеющихся систем скидок
Ускорение темпов роста компании	Компании, ориентирующиеся на стратегию ускоренного роста могут достичь своих целей быстрее через интеграцию, чем путем органического роста
Повышение качества продукции	Вследствие использования специализированного оборудования, экономии на транзакционных издержках (ликвидация неопределенности информации о контрагентах, ресурсах, комплектующих изделиях)
Снижение цены конечной продукции и расширение потребительского спроса	Происходит снижение цен за счет ликвидации таможенных и других налоговых барьеров, эффекта масштаба; в связи с чем увеличивается количество покупателей

Подобное положение справедливо не только в отношении преобразования элементов, но и блоков интегрированной системы. Например, после присоединения «последнего» элемента производственное образование может претерпеть дезинтеграцию на два независимых блока, не существовавших в данном качестве исходно. При этом обратное слияние между

этими блоками в силу условий новой стратегической ориентации окажется невозможным. Это явление свидетельствует об исходной целостной структуре и целостном преобразовании, которое характерно для концерна и не характерно для конгломерата.

В соответствии с этим, интеграция производства определяется не бесчисленным количеством присоединяющихся предприятий и не количеством продукции, производимой ими, а мерой их сопряженности. Каждый переход к последующей стадии развития диверсификации интегрированных производственных систем сопровождается появлением новых системных качеств, повышающих эффективность интеграционного образования, за счет достижения положительного синергетического эффекта (табл. 1).

В целом, все многообразие форм диверсифицированных интегрированных структур можно разделить на две группы ассоциативную и корпоративную.

Ассоциативная и корпоративная формы организации интегрированных структур диалектически взаимодополняемы: ассоциативная форма перерастает в корпоративную, а на основе корпоративной формы, выполняющей роль ядра, может происходить расширение ассоциативных связей.

Участие в интеграции с целью диверсификации деятельности не всеми, а только частью активов, позволяет избежать таких отрицательных эффектов интеграции как, снижение стратегической маневренности; сложности освоения новых навыков; роста издержек управления и контроля. Кроме того, расширение функционального поля взаимодействия (диверсификация) расширяет вариантивность дальнейшего интеграционного роста.

Список литературы:

1. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков: учебник. – М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998.
2. Батчиков С. Петров Ю. Корпоративный сектор в переходной экономике // Российский экономический журнал. – 2007. – № 8.
3. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 113-130.
4. Винслав Ю. Государственное регулирование и проектирование корпоративных структур // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1.
5. Добров А.П. Формирование вертикально интегрированных структур в промышленности России // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 2. – С. 127-145.
6. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М.: Наука, 1997. – 285 с.

7. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Под общ. ред. С.А. Панова, Г.Б. Клейнера. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1997. – 288 с.

8. Коуз Р.Г. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД при участии «Calallaxu», 1993. – 220 с.

9. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. – М.: Прогресс, 1987. – 383 с

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
IX Всероссийской научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»
Часть 3

Подписано в печать 18.11.2009. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 12,6 Печ. л. 11 Заказ 112009

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

с целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит конференции, готовит к выходу сборники научных трудов «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных монографий по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru/>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: **monography@ngs.ru**
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!