ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Материалы всероссийской научно-практической конференции, посвященной 10-летию Оренбургского Государственного Университета

Оренбург 2006

МИНИСТРЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное агентство по образованию
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Материалы всероссийской научно-практической конференции, посвященной 10-летию Оренбургского Государственного Университета

2-3 февраля 2006 г.

Оренбург 2006

УДК 330 (063)
ББК 65.01
В 40

Взаимодействие реального и финансового секторов в трансформационной экономике // Материалы всероссийской научно-практической конференции/ Оренбург: РИК ГОУ ВПО ОГУ, 2006. -

Редакционная коллегия: д.э.н., доц. Булганина С.Н.;
к.э.н., доц. Балтин В.Э.;
к.э.н., доц., Бабин М.Г.;
к.э.н., доц. Валишевская Т.И.;
к.э.н., доц. Дьяконова С.В.;
к.э.н., доц. Островенко Т.К.;
к.э.н., доц. Туякова З.С.;
к.т.н., доц. Реннер А.Р.;
к.э.н., ст. преп. Здорова Е.С.;
к.э.н., ст. преп. Иванникова И.В.;
ст. преп. Михеева Н.Н.;
преп. Петрова Е.В.

В редактировании материалов сборника принимали участие ст. преподаватели кафедры экономической теории Т.Ю. Димитрова, Т.В. Шаферстова.

Компьютерная верстка – Е.В. Куц, Т.В. Чумакова

Сборник содержит материалы докладов и выступлений участников всероссийской научно-практической конференции, посвященной 10-летию Оренбургского государственного университета. Конференция состоялась 2-3 февраля 2006 г.

В сборнике представлена разработка теории, методологии и практики обособления и взаимодействия реального и финансового секторов в трансформационной экономике; обозначены воспроизводственные и структурные проблемы двух секторов, выявлены институциональные и функциональные факторы, вызывающие обособленность и диспропорциональность развития реального и финансового секторов российской экономики.

Ответственность за содержание материалов несут авторы.

В 0602000000

Содержание

Предисловие **11**
Раздел 1 **Теоретические проблемы анализа обособления и взаимодействия реального и финансового секторов экономики**. **13**
Зяблюк Р.Т. Денежный капитал - исходный пункт инновационного процесса. **13**
Белоглазова Г.Н. Малые и средние предприятия - целевой сегмент российских банков. **18**
Толокина Е.Л. Изменение роли институтов реального и финансового сектора в ходе системной трансформации российской экономики. **21**
Булганина С.Н. Субъекты реального и финансового секторов: проблема определения социально-экономического статуса. **25**
Баркова Е.А.Теоретические аспекты формирования и развития капитала в условиях российской экономики. **29**
Балакова Н.П. Корпоративный сектор как сфера функционирования акционерного капитала в трансформационной экономике России. **35**
Парусимова Н.И., Наровлянская Т.Н. Рынок денег и капитала финансовой экономики. **39**
Островенко Т.К., Гребнев Г.Д. Направления повышения деловой активнности экономики в современных условиях. **44**
Демочкина О.Ю. Рынок государственных ценных бумаг как источник роста фиктивного капитала. **49**
Шульц Д.Н. Субъектный критерий выделения уровней экономической иерархии. **53**
Чебыкина М.В. Диверсификация капитала: теоретические и практические аспекты. **58**
Горина И.В. Исторические особенности взаимодействия институтов аграрного и кредитного секторов экономики России. **61**
Михеева Н.Н. Проблемы наращивания капитала российскими коммерческими банками. **65**
Иванова Н.А. Домашнее хозяйство на рынке сбережений. **68**
Сыроваткина Т.Н. Финансирование экономики, основанной на знаниях **72**
Шаферстова Т.В. Информационный капитал в механизме взаимодействия реального и финансового секторов экономики **75**
Скляренко В.В., Бесшапов П.Е. Формирование национальной инновационной системы в России. **78**
Пестунов М.А. Экономический рост, накопление и инвестиции в интеллектуальный капитал. **83**
Бантикова О.И. Демографическое состояние как реальная и потенциальная угроза устойчивому развитию общества. **87**
Ишмухаметова **Э.С, *Немирова Г.И.*** Социальная сфера как фактор улучшения качества жизни населения. **92**
Мельникова Т.Ф. Предпосылки формирования концепции социально-ориентированного маркетинга **96**
Демченко Л.В. Глобализация в контексте усиления рискованности деятельности коммерческих банков. **100**

Слипченко М.Н. Валютно-финансовая интеграция как основа формирования валютной зоны на территории СНГ. **103**
Ануфриев В.О. Разработки советских учёных в области построения модели циркуляции кредитных ресурсов в плановой экономике и возможность их применения в рыночных условиях хозяйствования. **107**
Раздел 2 **Институциональные и функциональные аспекты взаимодействия реального и финансового секторов трансформационной экономики**. **111**
Парусимова Н.И. Модель банковского дела: тенденции развития. **111**
Горьканова Л.В. Необходимость реформирования предприятий в период трансформационной экономики. **115**
Крымова И.П. Характер спроса на деньги в экономике России. **120**
Мусина Л.А. Рынок кредита как сфера взаимодействия реального и финансового секторов экономики. **126**
Мамедов З.Ф. Влияние финансового кризиса на взаимоотношение реального и банковского секторов. **129**
Иванов С. Основные тенденции рынка синдицированных кредитов для российских заемщиков в 2005 году. **133**
Варич А.С., Крюкова Н.М. Дивидендная политика российских корпораций. . **136**
Дзюбан С.В. Различные подходы к оценке стоимости кредитного портфеля коммерческого банка. **139**
Иванова Е.В, Щукина Е.С. Трансфертное ценообразование холдинговых компаний в условиях трансформационной экономики. **144**
Корниенко С. Ю. Современные каналы распределения продуктов и их классификация. **149**
Яковлев А.Р. Бизнес-инкубатор: двойная выгода. **154**
Кабанов В.В. Методы учета инфляции и колебаний валютных курсов в инвестиционном проектировании. **156**
Мухтасипов Р.Н. Предпосылки формирования механизма адаптации промышленного предприятия к внешней среде. **161**
Вострикова М.П., Геристовский В.А. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия. **164**
Попова Е.М., Астраханцева М. Ипотечные ценные бумаги в странах с развивающейся рыночной экономикой. **167**
Саликова А.Р. Ипотечные ценные бумаги - новый сегмент фондового рынка. **172**
Кроливецкая Л.П., Кроливецкая В.Э. О совершенствовании российской системы страхования вкладов граждан. **174**
Коробейникова Е.В. Проблемы развития инвестиционной деятельности страховых организаций. **177**
Тумар М.В. Разновидности лизинга. **180**
Резник И.А. Внедрение электронных банковских услуг в коммерческом банке. **183**
Костина Е.Н., Седова О.А. Внешнеэкономические факторы трансформации крупного бизнеса в России. **186**
Скобелева Е.В. Особенности налогообложения холдингов. **189**

Солдатова Л.А., Шилова О.А. Развитие рынка лизинговых отношений в РФ и Оренбургской области. **193**
Солдатова Л.А. Способы снижения рисков при передаче оборудования в лизинг строительным организациям. **198**
Советова Т.Г. Статистический анализ финансового состояния предприятия (на материалах ОАО Южно-уральского никелевого комбината г.Орска) **204**
Кузьмина Е.С. Методика экономической оценки деятельности структурного подразделения предприятия газовой отрасли. **207**
Леванович И.В. Частный бизнес как фактор развития жилищно-коммунальной инфраструктуры. **210**
Новикова М.Д. Трудности ипотечного кредитования на пути решения жилищной проблемы. **214**
Таболина О.М. Анализ деятельности авиапредприятия в период трансформации экономики. **216**
Акулова А.Ш. Проблемы и перспективы развития ОСАГО. **220**
Зверькова Т.Н. Эффективность банкоской системы: современные подходы к ее оценке **225**
Раздел 3 **Воспроизводственные и региональные проблемы реального и финансового секторов трансформационной экономики**. **228**
Немирова Г.И. Устойчивое развитие промышленных предприятий - основа экономической безопасности региона. **228**
Болдырева Н. К вопросу об эффективности развития экономичеких систем . **233**
Харитонова Н.Г. Роль интеллектуальной собственности в деятельности научно-производственных предприятий. **237**
Бондарчук К.А. Влияние взаимодействия реального и финансового секторов экономики на развитие регионов. **242**
Балтин В.Э., Григорьева Е.А. Формирование региональной инфраструктуры оценочной деятельности - основа повышения ее качества. **247**
Димитрова Т.Ю. Институциональные изменения в системе распределения на продовольственном рынке Оренбургской области. **252**
Сыровацкая И.В. Валовой региональный продукт - основной показатель экономического роста региона. **257**
Бакирова Л.М. Бакиев М.Х. Оценка влияния последствий вступления России в ВТО на темпы роста объема инвестиций в основной капитал в Оренбургской области за счет фактора импортозамещения. **262**
Панина Д.С. Особенности развития системы расчетов и платежей в экономике современной России. **267**
Аралбаева Г.Г., Петрова Е.В. Анализ показателей рынка труда в Оренбургской области и в Российской Федерации. **271**
Вострикова М.П. Анализ методов оценки инвестиционного потенциала субъекта экономики. **276**
Жемчужникова Ю.А. Анализ структуры и динамики инвестиционной деятельности в Оренбургской области. **280**
Прядкина Н.Н. Совершенствование методики расчета налогового потенциала на примере Оренбургской области **285**

Немирова Г.И., Терехина Е.И. Экономическая безопасность в инвестиционной сфере Оренбургской области. **291**
Орлова Е.О. Методический аспект анализа исполнения бюджета субъекта РФ на современном этапе. **296**
Павлова Ю.В. Особенности определения стоимости товарного знака в условиях регионального маркетинга. **300**
Файзуллин Р.Р. Массовая оценка как инструмент эффективного налогообложения участников рынка недвижимости. **304**
Акчурина А.М., Шпильман Т.М. Особенности современного состояния и тенденции развития химической и нефтехимической промышленности. **308**
Гербеева Л.Ю. Особенности проведения качественной и экономической оценки земель сельскохозяйственного назначения в США. **312**
Жирнова Т.В. Зарубежный опыт инвестирования сельскохозяйственного производства и его адаптация к условиям российской экономики. **318**
Хрычева О.И. Проблемы введения новой системы налогообложения земель поселений от их кадастровой стоимости. **323**
Плужник А. Б. Тенденции формирования регионального рынка медицинского страхования. **328**
Бегунова С.В. Влияние факторов внешней среды на финансовое обеспечение образовательных учреждений. **334**
Харькова О.М. Аспекты государственного и регионального управления пассажирским транспортом. **338**
Никулина Ю.Н. Земельный кадастр в единой системе учета недвижимости в РФ. **343**
Банников С.А., Беззубенкова Н.А. Особенности сбытовой политики на предприятиях. **348**
Солдаткина О.В. Исследование потребительских предпочтений на рынке хлебобулочных и кондитерских изделий г. Оренбурга. **351**
Раздел 4 **Государство и управленческие проблемы в механизме взаимодействия двух секторов экономики**. **358**
Верколаб А.А. Управленческие проблемы взаимодействия реального и финансового сектора. **358**
Балтин В.Э. Повышение эффективности управления объектами федеральной собственности. **364**
Дядичко С.П. Роль государства и перспективы развития займов в трансформационной экономике. **367**
Аболончиков И.В. Государство - субъект проведения единой внешнеторговой политики. **372**
Здорова Е.С. Проблемы стратегического управления на региональном уровне. **374**
Никулина Ю.Н. Мировой опыт взаимодействия государства и налогоплательщиков в области налогообложения недвижимости. **377**
Тюрина Ю.Г. Государственное регулирование налогообложения доходов физических лиц: мировой опыт и российская практика **382**
Булатова А. Т. Проблемы соотношения финансовых ресурсов и расходных полномочий муниципальных образований. **387**

Волохина В.А. Проблемы реформирования местного самоуправления в свете изменений бюджетного законодательства. **393**
Крюкова Н.М. Понятие реструктуризации предприятия и возможность четкого его определения. **398**
Скляренко В.В. Принципы корпоративного управления. **402**
Тришина Я.Н. Кодекс корпоративного поведения, как один из факторов инвестиционной привлекательности компании. **406**
Немирова Г.И., Лапина А.С. Методы государственного регулирования продовольственной безопасности. **409**
Буркеева Р.Г. Тарифная политика в сфере естественных монополий (на примере электроэнергетики) **414**
Стеба Н.Д. Реализация стимулирующей функции в платежах за негативное воздействие на окружающую среду. **419**
Зверьков А.И. Менеджмент качества как элемент управления конкурентоспособностью банковской системы. **424**
Пакина А.А. Основы формирования стратегии управления персоналом банка. **429**
Тараскина А.В., Зурнаджьянц Ю.А. Теоретические аспекты оценки рисков для принятия управленческих решений. **432**
Солодилин Е.В. Проблемы управления рисками в современных условиях. . . **437**
Шаталова Т.Н., Чебыкин А.Н. О соотношении понятий «финансовая устойчивость» и «платежеспособность» страховщиков. **440**
Бурдыгина Е.А. Социальное страхование как элемент социальной защиты граждан. **442**
Бурдыгина Е.А. История развития отечественного социального страхования. **447**
Бутко Л.А. Государственное регулирование страхования жизни. **455**
Любарская Е.М. Государственное регулирование системой пенсионного обеспечения в условиях трансформации экономики. **459**
Чирикова И.В. Оценка эффективности деятельности бюджетных учреждений в рамках реформирования бюджетного процесса в России. **463**
Чигрова Н.В. Совершенствование системы финансового планирования внебюджетной деятельности вуза. **465**
Матвеев В.В. Проблемы оценки маркетинговых инвестиций в страховом бизнесе. **469**
Майстренко К.И., Рожкова Ю.В. Основные проблемы выработки и принятия управленческих решений в таможенных органах. **473**
Карпань А.И. Методы управленческого анализа, применимые в строительной отрасли. **477**
Григорьева Е.А. Управление финансовыми ресурсами аптечного предприятия. **482**
Попова М.Г. Совершенствование финансовых взаимоотношений между органами государственного управления субъектов РФ и публичными библиотеками. **485**
Комарова Е.И. Оценка величины налоговой нагрузки на экономику Оренбургской области. **489**

Кияшко Ю.А. Фактор «сложности» в портфеле инноваций компании. Инновационный баланс. **495**
Раздел 5 **Экономико-математическое моделирование и информационно-аналитическое обеспечение взаимодействия двух секторов экономики**. **499**
Подраздел 1 **Статистика и экономико-математическое моделирование двух секторов экономики**. **499**
Аристов **СА.** К разработке систем поддержки принятия решений для производственных вертикально - интегрированных структур. **499**
Бравичева О.С. Оценка детерминант продолжительности безработицы на основе анализа транзитных данных. **505**
Дьяконова С.В., Леушина Т.В. Статистическая оценка структуры и динамики оборота розничной торговли в Оренбургской области. **510**
Кузнецова В.Е. Статистическое исследование причинно-следственных связей финансово-экономических индикаторов в трансформационной экономике. **516**
Леушина Т.В, Дьяконова С.В. Статистический анализ жилищного строительства в Оренбургской области. **519**
Мухаметова Л.Р. Информационно-аналитическое обеспечение статистического исследования производственного травматизма в реальном секторе экономики. **524**
Носик К.Ю. Статистический анализ состояния и развития автомобильного транспорта Оренбургской области. **529**
Помогаева Е.А. Оценка взаимодействия банков и экономики в контексте количественных и качественных параметров. **534**
Реннер А.Г., Ерофеев А.В. Анализ платежеспособности страховой компании с учетом инвестирования **537**
Семенов С.К. Комплексная модель спроса и предложения денег, регулируемого инструментами денежно-кредитной политики. **540**
Сивелькин В.А. Методология статистического анализа взаимодействия реального и финансового секторов экономики с использованием непараметрических методов. **543**
Троянская М.А. Имитационное моделирование налоговых доходов регионального бюджета. **547**
Царан П.В. Метод анализа событий в статистическом исследовании финансового состояния предприятия. **551**
Царан П.В. Статистические показатели событий в исследовании финансового состояния предприятия. **556**
Подраздел 2 **Учетно-аналитические проблемы взаимодействия двух секторов экономики**. **562**
Ветров В.М., Каверина О. В. Расчет уровня существенности при планировании аудиторской проверки финансовых результатов. **562**
Гонтаренко Е.В., Овчинникова Е.В. Маржинальный доход: проблемы терминологии и применение в отечественной практике учёта затрат для целей управления. **568**
Гонтаренко Е.В., Павлова Т.А. Проблемы уплаты в бюджет НДС по **571**

списываемой задолженности в связи с истечением срока исковой давности. .
Гонтаренко Е.В., Миннбаева Э.Х. Управленческий учёт как средство повышения экономической эффективности деятельности строительных участков **576**
Гонтаренко Е.В., Мамонтова Н.А. Стандарты по учету основных средств в России и за рубежом **580**
Егорова Л.Г. Особенности учета уценки товаров на предприятиях торговли. . . **587**
Егорова Л.Г., Карташова А.А. Проблемы выбора способа распределения косвенных расходов. **591**
Иванникова И.В. Современные подходы к аудиту. **596**
Корабейников И.Н., Коган А.Б., Алборова О.В., Кутукова И.М. Пути стабилизации финансово-экономического сектора сельскохозяйственного производства Оренбургской области. **599**
Кузьмина И.Г. Оценка и анализ современного состояния системы внутреннего контроля на предприятиях торговли. **604**
Куц Е.В. Учет исключительного права на товарный знак. **609**
Михайлова О.А. Возникновение и развитие МСФО как унифицированного **611**

;
инструмента ведения бухгалтерского учета. . . . . .
Островенко Т.К., Сергеева О.В., Ходоковский Д.В. Проблемы определения сущности центров финансовой ответственности и учета их вклада в конечный финансовый результат деятельности предприятия. **615**
Островенко Т.К., Гребнев Г.Д. Методические особенности анализа финансового состояния кризисных предприятий и его совершенствование. **619**
Островенко Т.К., Гребнев Г.Д. Проблемы комплексного подхода к экономическому анализу деловой активности предприятий и их взаимосвязи с показателями финансового состояния. **622**
Островенко Т.К., Калинина Т.М., Гашникова Л.П. Проблемы организации бухгалтерского и налогового учета и оптимизации форм регистров по учету доходов и расходов организации. **627**
Панкова С.В. Изменения в процессе аттестации аудиторов и их связь с реформированием аудита в России **632**
Рожкова Ю.В. Применение таможенного законодательства для минимизации затрат участников ВЭД на пути от производителя к конечному потребителю. **636**
Сапожникова Н.Г. Интеграционность и сближение систем учета и отчетности в корпорациях. **641**
Саталкина Е.В. Некоторые аспекты организации бухгалтерского учета экспортных операций. **644**
Саталкина Е.В., Корабейникова О.А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. **648**
Свиридова Л.А. Особенности процесса бюджетирования в рекламной сфере. **651**
Терентьева Т.А, Оленичев А.А. Учет бюджетного финансирования плательщиками ЕСХН. **657**

Толумбаева С.Н. Принципы бухгалтерского и налогового учета. **660**
Тулина О.Е. Практический опыт организации учетно-аналитического обеспечения управления материальными объектами хозяйствующего субъекта. **665**
Тулина О.Е. Сравнительный анализ попроцессного и позаказного методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в различных отраслях экономики. **671**
Турчина Т.П. Переход банковского сектора на международные стандарты финансовой отчетности. **677**
Туякова З.С. Роль и назначение стоимостной оценки в бухгалтерском учете эпохи возрождения. **681**
Туякова З.С. Качественная характеристика информации стоимостной оценки по МСФО. **686**
Туякова З.С., Галеева Д.И. Сравнительная характеристика учета и оценки запасов в российской и международной практике. **692**
Тычинина Н.А. Современные технологии управления устойчивым развитием предприятия с использованием системы «1С: Предприятие 8.0» . . **698**
Тычинина Н.А. Использование аналитической информационной системы «1С: Предприятие 8.0» для принятия управленческих решений. **702**
Федорова Л.И., Федорова А.Г. Проблемы организации и методологии бухгалтерского учета расчетных операций на предприятиях различных форм собственности. **705**
Христофорова Л.В. Формирование вексельной задолженности в бухгалтерском учете предприятий. **708**
Тлехуч С.Я. Система бухгалтерского учета земельных ресурсов сельскохозяйственного назначения. **710**
Тлехуч С.Я. Учетно-аналитическое обеспечение системы бухгалтерского учета земельных ресурсов в сфере сельскоохзяйственного производства **714**
Наши авторы **719**

Предисловие

Практика радикальных экономических преобразований в России и в других странах показала, что в разных секторах экономики рыночные отношения формируются с разной степенью интенсивности и разной степени зрелости. Еще в начале рыночных реформ в экономике России сложился, в качестве самостоятельного и обособленного финансовый сектор, "перетянувший" на себя интересы и ресурсы всех участников хозяйственной деятельности, включая государство. При этом в реальном секторе начались процессы разрушения и деградации, выразившиеся в экономическом спаде и деиндустриализации. В последние годы, несмотря на то, что в сфере производства произошли позитивные изменения, проблема сбалансированного развития реального и финансового секторов остается весьма актуальной. В связи с этим востребованными становятся исследования, позволяющие определить "экономический статус" каждого из этих двух секторов современной рыночной экономики, понять механизмы их обособления и взаимодействия, в том числе, на региональном уровне, предложить практические рекомендации по обеспечению их сопряженного развития в период радикальных трансформаций.

Российской и зарубежной экономической наукой ведутся исследования данной проблемы. Внимание ученых привлекает, в основном, каждый из секторов в отдельности. Реже делаются попытки изучить их в качестве составных элементов единого воспроизводственного механизма.

В сборник вошли статьи, подготовленные на основе докладов и выступлений на Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 10-летию Оренбургского государственного университета, состоявшейся в феврале 2006 года. Здесь представлены вопросы структуры реального и финансового секторов российской экономики, включая ее региональный уровень; проблемы управления и учета хозяйственных потоков в обоих секторах; проблемы экономических субъектов, олицетворяющих экономические процессы как в реальном, так и финансовом секторе; вопросы становления и развития финансовых рынков и операций с ценными бумагами, банковского сектора и рынка страховых услуг в российской экономике и в регионах; проблемы государственных финансов, бюджетной и налоговой политики, вопросы статистики и построения оптимизационных моделей развития двух секторов экономики и др.

Несколько слов следует сказать о структуре сборника. Формируя его разделы, редакционная коллегия исходила из определенной логики, которую обусловили два момента. Во-первых, необходимо было отразить основные "пласты" или уровни существования самой проблемы. Так обозначились теоретико-методологические основы анализа двух секторов; воспроизводственные и структурные, институционально-функциональные, управленческие и региональные, статистические и учетно-аналитические аспекты, а также вопросы экономико-математического моделирования обособления и взаимодействия реального и финансового секторов трансформационной экономики. Во-вторых, логика и структура этой книги задана одной из целей самой конференции - развернуть обсуждение проблем, которые обозначены

выше, объединив вокруг каждой из них представителей разных специальностей и отраслей экономической науки.

Разумеется, не все проблемы и вопросы, обозначенные в статьях сборника, получили достаточно последовательную и полную разработку. Однако сама их постановка и выявленные уровни анализа открывают перспективы для дальнейших исследований взаимодействия двух секторов трансформационной экономики.

С.Н. Булганина

РАЗДЕЛ 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ОБОСОБЛЕНИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

ДЕНЕЖНЫЙ КАПИТАЛ - ИСХОДНЫЙ ПУНКТ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Р.Т. Зяблюк

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, г. Москва

О взаимодействии реального и финансового секторов можно говорить только с позиций классического содержания рыночной экономики. Неоклассический же подход отрицает саму постановку проблемы такого рода. Ведь реальный сектор или сфера производства исчерпывается здесь технологическим процессом изготовления товаров из ресурсов. Теории поведения производителей и потребителей весьма схожи содержательно, мало чем отличаясь, и моделируют процедуры выбора на рынках в сфере обращения. Теория выбора с этих позиций и составляет все пространство экономики.

Финансовый же сектор с неоклассических позиций образуют движение денег, ценных бумаг, трактуемых как искусственные общепринятые инструменты, вводимые для удобства обмена. Вследствие этого он не зависит от реального сектора и определяет лишь номинальные параметры (абсолютные цены), но не реальные. В новейших вариантах неоклассической концепции роль экономической политики ограничивается управлением денежной массой посредством кредитно-денежных и фискальных инструментов, что необходимо, но отнюдь недостаточно. Действительная же практика современной экономической политики отнюдь не всегда совпадает с неоклассическими рецептами, хотя подвержена их влиянию.

Между производством (реальной экономикой) и обращением денег, долговых обязательств, ценных бумаг (финансовым капиталом) существует внутренняя, органическая связь, которую обнаружила классическая теория, и вытекающий отсюда процесс их непрерывного взаимодействия раскрыла на диалектическом этапе ее развития. Деньги являются формой самостоятельного существования стоимости товара. Это не искусственный инструмент, а единственная форма внешней жизни стоимости, в которой она сохраняется, выполняет многообразные функции в рыночном механизме, осуществляя процессы присвоения результатов производства, создавая условия воспроизводства, необходимые для ее возрастания. Отсюда ясно, что деньги, имеющие внутреннюю стоимость (товарные деньги), а также их представители оказывают влияние на реальные параметры экономики. Между реальными и номинальными величинами существует органическая связь. Эта связь в нетоварных деньгах не так очевидна. Более того в фиктивном капитале (ценных бумагах) она весьма ослаблена участием в процессе воспроизводства многочисленных финансовых посредников, спекулятивных фондов, чья цель

состоит не только в превращении свободных денег в инвестиции, но и в простом присвоении богатства, создаваемого в реальном секторе.

В научных кругах обсуждается вопрос о том, сохранилась ли товарная природа денег, коль скоро с 1971г. ни одна национальная валюта не обменивается на золото. Кроме этого наиболее развитые экономики признаются смешанными, т.е. уже не вполне рыночными и по формам собственности и по механизму координации, и по наличию элементов социализации. Деньги в наличной форме все больше исчезают из оборота, переходя в форму электронных записей. Проблема сложная. И важная. От интерпретации природы денег зависит понимание их роли в экономике и содержание экономической политики.

Природа смешанной экономики разнородна, что отражает естественное развитие экономики. В недрах рыночной экономики возникли и постепенно, хотя далеко не линейно, нарастают нерыночные, централизованно регулируемые экономические отношения. Для решения вопроса о природе современных денег решающее значение имеет объем этих новых явлений. Ответ невозможно получить только из своеобразия движения денег. Думается, продуктивнее рассмотреть фундаментальное основание, рождающее деньги. Таковым является товар, что обусловлено частной собственностью на ресурсы и разделением труда. Если товары доминируют в экономике, то они не могут существовать без денег, имеющих внутреннюю стоимость. Факт же производства товаров (услуг), а тем самым рыночной экономики в качестве доминанты смешанной экономики не вызывает сомнений. Хотя бумажные деньги не обмениваются на золото, но оно содержится в качестве валютного резерва многих стран. Наибольшее его количество сконцентрировано в хранилищах центральных банков стран ключевых мировых валют. Кроме того всякое значительное падение, например, курса доллара вызывает столь же значительное повышение цены золота, что косвенно подтверждает их взаимосвязь. Закон выражения стоимости товара посредством потребительной стоимости (полезности) другого товара, т.е. «товарных» денег исчезнет с исчезновением рыночной экономики. Деньги по-прежнему являются формой стоимости, определяющей условия эффективного функционирования реального сектора. Однако последнее в современной экономике обеспечивается также методами централизованного регулирования. Экономическая политика, имитирующая только рыночные методы, не соответствует природе смешанной экономики и не может быть успешной.

В третье тысячелетие Россия вошла с экономикой сырьевой направленности, угнетенным инвестиционным процессом, отсутствием инноваций и ослаблением либо разрушением их источников - образования, фундаментальной, отраслевой науки, машиностроения. Экономический рост последних лет является признаком оживления экономики, но отнюдь не преодоления системного кризиса, поскольку пока не достигнуты докризисные показатели ни по общим объемам производства, ни по размерам основных фондов, ни по производительности труда, ни по уровню и качеству жизни. Потенциал развития экономики нашей страны реформаты по-прежнему видят в снабжении энергоресурсами интенсивно развивающиеся экономики других стран. Роль поставщика природного сырья не оставляет никаких иллюзий о суверенитете или даже сохранении страны. Никогда страны-поставщики сырья не

доминировали ни экономически, ни политически. Это обусловлено действием закона убывающей отдачи в отраслях, где используются невоспроизводимые ресурсы, к которым относятся добывающая промышленность. Ценовые преимущества временны, а невоспроизводимые ресурсы исчерпаемы. В отраслях экономики, где используются воспроизводимые ресурсы, действует закон возрастающей отдачи, поскольку здесь отсутствуют непреодолимые факторы развития технического прогресса. По этой причине в мировой истории доминируют страны - технические лидеры даже при отсутствии природных ископаемых. Поставщики последних в разных формах теряют свою независимость даже в пользовании собственными ресурсами и, как правило, влачат бедное существование.

Инновационное развитие экономики является единственным средством выхода из структурного тупика, означающего перманентное техническое отставание. Проблема заключается в трудностях перехода к нему. Инновационный процесс начинается едва ли не с образования, продолжаясь в фундаментальных исследованиях, научно-технических, инженерных разработках, их внедрении в производство, завершаясь в росте благосостояния людей. Рыночный механизм внедряет инновации в ходе циклов обновления основного капитала, что не может быстро преобразовать структуру экономики. Надеяться на конкуренцию наивно и даже нелепо. Очевидным ее результатом является разрушение постиндустриального сектора страны, сырьевая ориентация, несметные орды посредников, паразитическое потребление и т.п. Исходные пункты всех звеньев инновационного механизма прямо или косвенно должны содержаться в экономической политике государства.

Исходным пунктом кругооборота и оборота функционирующего и инновационного капитала является денежный капитал. Процесс внедрения инноваций в рыночной экономике начинается с денег. В воспроизводстве они выполняют роль первотолчка каждого нового цикла. В исходном пункте инноваций одновременно заключены и энергия развития экономики и тормозящие эффекты, к которым относится возможность инфляции. Неизбежно возникает временной лаг, когда образуется превышение денежной массы, выделяемой на нововведения, над товарной, поскольку деньги вброшены в экономику, а эквивалентной товарной массы пока не произведено.

Боязнь инфляции российских финансовых политиков имеет некоторые основания. Тем более, что не удается добиться ее хотя бы умеренной динамики: в 2005г. она составила 10,9% вместо 7 - 8,5% запланированных. Основной целью российской экономической политики является правило, согласно которому прирост денег должен быть равен приросту ВВП. Всякое превышение первого параметра над вторым направляется в стабилизационный фонд. Однако этот способ борьбы с инфляцией вызывает серьезную тревогу в обществе. Стабилизационный фонд используется для развития зарубежных стран, в чьи ценные бумаги он вкладывается. Невозобновляемые ресурсы России служат источником роста иных стран и реально, и номинально. Россия же до последнего времени не получает за них даже бумажных активов, поскольку значительная часть экспортной выручки не поступала на внутренний рынок из-за оттока частного капитала и резервирования бюджетных денег в иностранных активах.

Пользу же резервных денег для будущих поколений поколение нынешнее узнало дважды – в начале 90-ых гг. и 1998г.

Ценовой рост ВВП, превышающий его реальный рост, действительно таит возможность инфляции. В последние годы это происходит из-за роста цен на мировом рынке на экспортные ресурсы нашей страны – нефть, газ, драгоценные металлы. Однако возможность отнюдь не всегда превращается в действительность. При ценовом росте экспортных ресурсов инфляции можно избежать двумя путями, не прибегая к резервированию излишних денег. Первый – импортировать предметы потребления и немедленно поднять уровень жизни населения. При всей актуальности такого пути он увеличивает лишь один фактор развития – уровень жизни населения, что может, в конечном счете привести к возрастанию человеческого капитала. Но это длительный процесс. Более надежный путь избежать инфляции – использовать денежные ресурсы для технической модернизации реального сектора экономики.

Инновационный путь означает, что часть денежного капитала тратится на основной и оборотный капитал, т.е. технологически новые основные фонды и соответствующие им сырье, рабочую силу новых профессий или более высокой квалификации. Во всех пунктах происходит вбрасывание денег в экономику, повышение спроса, но предложения пока нет. Для избежания инфляции необходимы мероприятия экономической политики.

Источником роста номинального дохода страны в последние годы являются не бумажный станок, а деньги в качестве мировых денег. Рост мировых цен на энергоресурсы на уровне реальных взаимосвязей означает перераспределение продукции между странами-покупателями и странами-производителями. Следовательно, для бесперебойного воспроизводства необходимо сбалансировать деньги и товары не только по их массе, но и по их пространственному происхождению.

Одной из самых грозных проблем нашей экономики являются старение ее основных фондов. Обновление основных фондов и его инновационной составляющей – неотложная задача и единственное средство развития экономики и спасения страны. Средства стабилизационного фонда целесообразно направить, прежде всего, на обновление основных фондов страны. Тем самым будет осуществлен переход экономики на инновационный путь развития Средства производства, технические аналоги которых отсутствуют у отечественных производителей, могут быть закуплены по импорту. Деньги в значительном объеме остаются за рубежом, не поступая на внутренний рынок. Увеличения денежной массы на эту величину не происходит. Модернизация основных фондов частично происходит без увеличения оборотного капитала, и даже при его экономии. Однако оборотный капитал, прежде всего заработная плата более квалифицированных рабочих, может возрасти при технической модернизации предприятий. Эти деньги сразу поступают в экономику и увеличивают спрос. На величину роста оборотного капитала необходимо кредитовать производство предметов потребления и их импорт, если внутреннее предложение окажется недостаточным, а объемы не подрывают экономическую безопасность страны. Кроме того, можно создать условия для превращения денег в отложенный спрос на предметы потребления. Рынок жилья - весьма обширное пространство

формирования отложенного спроса при условии контроля за инвестициями в жилищном строительстве государства. Это облегчит решение острой социальной проблемы обеспечения населения жильем. Судя по индексам цен на жилье нельзя исключить, что только привлечения денежных средств населения на начальных этапах строительства вполне достаточно для распределения денежного спроса во времени без всплеска инфляции.

Аналогично происходит сбалансирование денежных затрат на развитие образования, фундаментальной, отраслевой науки и НИОКР. Эти затраты также распределяются на модернизацию технической основы и на оплату труда. Для увеличения мультипликационного эффекта от вложения денежных средств в обновление основного капитала приоритетными являются наука и обрабатывающая промышленность, а в последней – базовые виды техники («точки роста»), на основе которых создаются несколько последующих типов техники. На этапе вызванного модернизацией подъема экономики возникнут условия для перехода к политике импортозамещения. Для России внутренний рынок является безусловным приоритетом во все времена, что не исключает ее вхождения в мировой рынок там, где она имеет конкурентные преимущества.

Экономическая политика существует сейчас в двух мало согласованных друг с другом видах – кредитно-денежной и бюджетно-финансовой. Она не соответствует природе современной смешанной экономики. Ее суть состоит в имитации рыночного механизма. Управление только финансовыми параметрами малоэффективно, поскольку это всего лишь действие методом проб и ошибок.

Для того, чтобы инновационный процесс стал доминантой в экономике России, необходимо создать целостную систему экономической политики. Она, думается, должна состоять из трех звеньев. Основой системы станет звено, регулирующее реальный сектор экономики. Оно определяет фундаментальные макроэкономические пропорции реального сектора экономики методом межотраслевого баланса, а также механизм их достижения и регулирования. К первым относятся пропорции между средствами производства и предметами потребления; материальными и личным факторами производства; основным и оборотным капиталом; амортизацией, возмещением основного капитала и обновлением основных фондов; развитием науки, техники и инновациями в экономике и др. Механизм их регулирования состоит из разнообразных форм взаимодействия и стимулирования частного сектора, применяемых в практике; прямого инвестирования государственных и смешанных предприятий; нового строительства в случае отсутствия частных инвестиций Институционально это разрабатывает Министерство экономического развития. Два других звена экономической политики составят кредитно-денежная и бюджетно-финансовая политика, инструментально и институционально довольно четко уже разработанные. Однако в преобразованном виде они подчинены основному звену и обеспечивают внешние условия сбалансированного развития реального сектора инновационным путем. Это соответствует природе финансового сектора как обусловленного реальным сектором. Сбалансированное функционирование реального сектора уменьшит потери ресурсов, вызываемые колебаниями свободных цен. Появится механизм, способствующий инновациям, развитию наукоемкой и высокотехнологичной продукции, и повышению

конкурентоспособности экономики России. Если на эти цели будут использованы денежные средства, полученные от экспорта, они превратятся в дополнительный источник развития экономики. Если же по-прежнему они будут извлекаться из обращения для резервирования, – то станут тормозить развитие.

МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Г.Н. Белоглазова

Санкт-Петербургский Университет экономики и финансов,
г. Санкт-Петербург

Важнейшим фактором, определяющим развитие национальных банковских систем, является финансовая глобализация. Глобализация меняет расстановку сил на национальных финансовых рынках и вынуждает банки корректировать стратегии на рынке. Последствием глобализации является усиление роли иностранных инвесторов в финансировании крупнейших национальных компаний, прямой их выход на международные рынки капитала. В свою очередь, взаимодействие национальных компаний с мировыми рынками стимулирует развитие национальных фондовых рынков, что ведет к увеличению роли облигационного финансирования как инструмента привлечения дополнительных ресурсов компаниями нефинансового сектора. Усиление давления со стороны иностранного капитала и фондового рынка подвигают национальные банки в сектор малого и среднего бизнеса, а также розничных банковских услуг. Опыт европейских банков показывает, что темпы роста кредитования малого и среднего бизнеса в последние годы опережают рост кредитных вложений банков в крупный корпоративный сектор. Большинство российских банков при формировании своих стратегий также ориентируется, прежде всего, на сектор малых и средних предприятий, который, по-видимому, в среднесрочной перспективе, станет их главным целевым сегментом.

Работа с динамичными малыми и средними предприятиями требуют большой гибкости от банков, индивидуальных подходов, хорошего знания отраслевых особенностей. Для этой группы клиентов в будущем будут важны такие банковские и финансовые услуги, которые выходят за пределы традиционных сделок. Чтобы занять нишу обслуживания малых и средних предприятий, банки должны приспособить пакеты своих услуг к их требованиям.

Традиционными услугами банков для предприятий малого и среднего бизнеса являются расчеты, кредиты, размещение свободных денежных средств, которые временно не участвуют в процессе производства, включая брокерское обслуживание и услуги по доверительному управлению. Ведущее место среди этих услуг, безусловно, занимает кредитование. Значение краткосрочного кредитования по мере расширения сектора малых и средних предприятий будет возрастать, поскольку большинство из них не обладают достаточным

собственным оборотным капиталом, а привлекать дополнительные средства с рынка могут только сильные в финансовом отношении предприятия.

Значительный потенциал роста имеют среднесрочные кредитные продукты под обеспечение недвижимостью. Рост малого и среднего бизнеса сопровождается увеличением размера находящихся в собственности предприятий зданий и оборудования, которые могут служить предметом залога. Однако препятствием для расширения кредитования инвестиционных нужд предприятий могут стать высокие издержки по оформлению залогов, громоздкая и негибкая процедура обращения взыскания на заложенное имущество, а также проблемы оценки недвижимости, принадлежащей торговым и промышленным предприятиям.

Для малых и средних предприятий важны также услуги факторинга, рынок которых в России стремительно развивается, по некоторым оценкам его рост достигает 150% в год. Но для малых и средних предприятий факторинг является дорогой и недоступной услугой. Цена факторинга может быть снижена при расширении его предложения банками, при вхождении на этот рынок средних региональных банков, которые сегодня не в состоянии самостоятельно и быстро освоить данную услугу и предложить ее для массового использования клиентам.

В связи с расширением конкуренции в секторе кредитования малых и средних предприятий российские банки в ближайшее время могут столкнуться с проблемами недостаточности процентной маржи для формирования необходимых резервов на возможные потери по ссудам. Западноевропейский опыт показывает, что процентных доходов от кредитования малых и средних предприятий зачастую не достаточно, чтобы полностью покрывать расходы по созданию резервов и оформлению кредитов. Чтобы быть успешными на этом сегменте рынка банки должны сокращать свои расходы за счет лучшей организации бизнес - процессов и увеличения объемов операций. Краткосрочное и среднесрочное кредитование малого и среднего бизнеса создает необходимый потенциал прибыли только при больших объемах предоставляемых кредитов, что стимулирует банки к вступлению в различные союзы и альянсы как между собой, так и с различными финансовыми организациями небанковского типа.

Укрепление финансового положения малых и средних предприятий и улучшение качества их финансового менеджмента создают предпосылки для роста спроса на услуги по размещению свободных денежных средств. Причем, по мере развития фондового рынка спрос со стороны предприятий будет переключаться с банковских депозитов на брокерские услуги и доверительное управление ценными бумагами, поскольку они обеспечивают возможность дополнительного получения прибыли при одновременном сохранении ликвидности. Малые и средние предприятия имеют гораздо меньше по сравнению с крупными предприятиями возможностей привлекать заемное финансирование, поэтому не могут вкладывать свободные средства на длительные сроки. В этом отношении банки могли бы предложить клиентам этой группы консультации по эффективному распределению ресурсов в рамках услуг доверительного управления. Выгодным, в особенности в отношении средних предприятий, зачастую является совместное управление активами предприятия и личными средствами его учредителей. Предпосылкой для использования данного

преимущества служат доверительные отношения банков с клиентами - предприятиями, которые значительно повышают прозрачность и надежность финансовых схем.

Востребованность услуг по финансированию экспорта (торговому финансированию) со стороны малых и средних предприятий, определяется темпами их выхода на внешние рынки. Но поскольку уже сейчас немалое число этих предприятий имеет отношения с зарубежными поставщиками и потребителями, то банки, работающие в данном сегменте, должны освоить данный вид услуг, которые носят стандартизированный характер и определяются международными нормами и правилами.

Совершенствование традиционных и освоение новых для российских банков услуг в относительно короткие сроки возможно только при условии создания соответствующей инфраструктуры: консалтинговых бюро, обучающих центров, посреднических агентств и т.п., которые позволят банкам сокращать расходы на разработку новых продуктов, исследование рынка и обучение персонала при повышении качества услуг. Инфраструктурные организации могут служить основой расширения межбанковского взаимодействия и обмена информацией с последующим выходом на формирование синдикатов, консорциумов и других форм объединений. Расширение межбанковского взаимодействия особенно важно при освоении услуг инвестиционного банкинга, которые в скором времени могут оказаться востребованными не только крупными, но средними и даже малыми предприятиями.

Речь идет, прежде всего, о посредничестве при эмиссии ценных бумаг средними предприятиями, но особенно об услугах по обслуживанию слияний - поглощений. Вследствие продолжающейся рестуктуризации рынка, в орбиту которой вовлечены, в том числе мелкие и средние предприятия, потребность в таких услугах все более возрастает. Интерес банков к освоению данной группы услуг обусловлен тем, что их рентабельность оказывается выше, чем рентабельность традиционных банковских услуг. При этом важно, чтобы все услуги, как традиционные, по обслуживанию текущей деятельности клиента, так и инвестиционные банковские услуги предоставлялись одним банком.

Но инвестиционный банкинг является рисковой сферой деятельности, и при непрофессиональном использовании может стать источником убытков для банка. Поэтому уже на начальной стадии внедрения данных услуг важны профессиональные консультации, хорошо подготовленные специалисты, отлаженная система внутреннего контроля и другие условия, создать которые помогут соответствующие инфраструктурные, обслуживающие организации.

В контексте обслуживания малых и средних предприятий существенное значение приобретают также новые информационные технологии. Интегрированные онлайновые системы все сильнее влияют на отношения банков с предприятиями среднего и малого бизнеса и открывают новые возможности для расширения ассортимента банковских продуктов и услуг. Временной и затратный аспекты особенно важны для продвижения вперед в этой сфере как для банков, так и для их малых и средних клиентов. Сокращение периода освоения новых технологий и затрат на их внедрение в банковскую деятельность также может

быть достигнуто на основе межбанковского взаимодействия и использования возможностей специализированных инфраструктурных организаций.

Для развития межбанковского взаимодействия плодотворной может оказаться идея создания центров поддержки банковских инноваций. Эти центры могли бы финансироваться совместно центральным банком, местными властями и самими банками. Инициаторами их создания могут выступить банки или их региональные ассоциации, они же зададут основные направления их деятельности. Подобные центры станут мотором развития региональных банковских систем. К реализации проектов центра необходимо активно привлекать университеты и региональные научные центры. Сами проекты должны выбираться на конкурсной основе, финансироваться по нескольким каналам. Центры могут оказать стимулирующее воздействие на систему подготовки и переподготовки кадров для финансовой и банковской отрасли, на упрочение взаимодействия между наукой и банковской системой. Важно учитывать, что инновационные инструменты и механизмы в финансовой сфере чувствительны к местным условиям, поэтому стратегия центров поддержки инноваций в банковской системе должна органично вписываться в общую стратегию социального и экономического развития регионов. Обеспечивая сокращение времени и затрат на разработку и внедрение новых банковских продуктов и технологий подобные центры будут реально содействовать не только укреплению конкурентоспособности региональных банков, но и развитию их клиентов - малых и средних предприятий, составляющих основу региональной экономики.

ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ИНСТИТУТОВ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В ХОДЕ СИСТЕМНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.Л. Толокина

Московский государственный областной университет,
г. Москва

Проблема выяснения основных направлений взаимодействия институтов реального и финансового секторов экономики предшествует выбор методологических подходов к определению границ самих этих секторов. Если в обыденном сознании реальный сектор ассоциируется с материальным производством (и, в принципе, в Х1Х веке это было тождественно понятию производства вообще), то современное хозяйство гораздо сложнее. Финансовый сектор, в задачу которого на ранних этапах развития капитализма входило денежное опосредование рутинных, ежедневно повторяющихся операций, занимал достаточно скромное место в системе хозяйства. Однако природа капитализма такова, что достаточно скоро финансовые институты выходят из тени фабрично-заводской системы, начинают играть сначала самостоятельную, а затем и ведущую роль. Одновременно происходит институциональное сближение,

взаимопроникновение организаций этих двух секторов, что делает границы последних весьма условными. А с превращением умственного труда в массовый, с ростом доли нематериальных благ в составе совокупного продукта, выделение реального сектора экономики еще больше усложняется. То же можно сказать и о финансовом секторе, где изменяется его основная функция и на первый план выходит не замеченное ранее мировой экономической наукой рыночное финансирование инвестиций, сопровождающее изменение в обычном ходе кругооборота (Й.Шумпетер).

В связи с этими процессами изменяется и институциональная структура анализируемых секторов экономики, а также их институциональное взаимодействие. По словам Я.В. Сергиенко, имеется много различных и зачастую противоречивых подходов, оценивающих институциональные взаимосвязи финансовых и нефинансовых структур, соотношение и роль формальных и неформальных институтов на различных этапах экономических преобразований. Но до сих пор в отечественной теории не разработана единая общепринятая концепция, описывающая взаимодействие институтов финансового и реального секторов. А она крайне необходима для успешного перехода к ускорению темпов роста российской экономики.

Что весьма примечательно, так это упоминание неформальных институтов. В последнее время появляется всё больше исследований неформального сектора хозяйства. Выяснено, что он имеет гораздо большее значение, чем предполагалось ранее (Т.Шанин). Проникая во все сферы хозяйства, неформальные институты функционируют и как элементы взаимодействия. В том числе, и таких основополагающих сфер, как реальный и финансовый секторы экономики. Особую роль неформальная экономика играет в периоды системных трансформаций.

Что касается институциональной структуры традиционных основополагающих сфер экономики, то можно заметить следующее: если в реальном секторе организационная форма хозяйственных единиц остается достаточно устойчивой (хорошо изученные фабрики и заводы, национальные и транснациональные корпорации), то финансовая структура изменяется быстрее и вариативнее. Существующая классическая институциональная структура финансовой системы включает финансовых посредников – фирмы, предоставляющие различные финансовые услуги, в том числе и кредитные учреждения, а также другие институциональные единицы, специализирующиеся на оказании помощи по принятии финансовых решений домохозяйствами, частными компаниями и государственными организациями. В систему также включают государственные и муниципальные финансы. Все эти институты в период системной трансформации в России кардинально трансформировались как в функциональном аспекте, так и в организационно-правовом.

Очевидно, что в современных условиях процесс экономического развития недостижим без эффективного взаимодействия финансового и реального секторов экономики. Причем это взаимодействие в отдельных моментах достигает форм полного слияния, что реализуется в таких институциональных формах как финансово-промышленная группа (ФПГ). В настоящее время ФПГ фактически определяют развитие мировой экономики. А такие традиционные для рыночной

экономики институты как малое и среднее предпринимательство, по мнению значительного числа ученых, не являются самостоятельными субъектами рынка, действующими в конкурентной среде, а представляют собой подразделения ФПГ. Не разделяя полностью этого тезиса, мы, однако, полагаем, что одним из факторов снижения эффективности деятельности тех субъектов малого предпринимательства, которые пытаются работать самостоятельно, служит ограничение доступа к рыночному финансированию. К этому приводят особенности рыночного поведения финансовых учреждений, тесно связанных с ФПГ.

Как известно, одна из актуальных проблем современной России – проблема перераспределения финансовых ресурсов в реальный сектор экономики. Эта проблема включает и формирование производственных ресурсов у субъектов малого предпринимательства. Денег в России (в связи с, на редкость, благоприятной конъюнктурой на мировых рынках энергоносителей) очень много, даже слишком много, но инвестировать их в реальный сектор не торопятся ни государство, ни частный собственник. Только в 2006 году правительство начало «отщипывать крохи» из стабилизационного фонда, вкладывая их в национальные проекты. Но последние связаны с отраслями образования, культуры, здравоохранения. Входят ли эти отрасли в реальный сектор экономики – этот вопрос до сих пор является предметом острой научной дискуссии. Выше уже говорилось, что с ростом доли нематериальных благ в составе совокупного продукта развитых стран, границы реального сектора объективно расширяются и должны включать отрасли, производящие эти нематериальные блага. Но сами расчеты макроэкономических показателей в таком случае становятся отдельной проблемой. Достаточно обратиться к сравнительным характеристикам величины совокупного продукта у таких ведущих стран как США и Китай – и стразу станет очевидным несоответствие цифр и реальной действительности. ВНП США в несколько раз превышает ВНП Китая, а весь мир завален продукцией материального производства, сделанной именно в Китае. Что производят США, каковы границы реального сектора у первой экономики мира? Можно ли вообще говорить о реальных сопоставлениях экономического развития, если одна из стран печатает деньги для всего мира и, естественно, может на них покупать и ресурсы, и «мозги» по очень «смешным» ценам? Кроме того, США и КНР имеют в основе противоположные хозяйственные системы: плановую социалистическую и рыночную капиталистическую. И, несмотря на некоторое сближение, полная конвергенция этих систем, с нашей точки зрения, невозможна. И, в первую очередь, потому, что институты реального и финансового секторов в этих системах, а также механизм их взаимодействия также противоположны.

Это положение напрямую связано с системной трансформацией российской экономики. Сущность этой трансформации – ретроградное движение от более передовой плановой социалистической модели к капиталистическому рынку. Это движение имело объективные причины, противоречия в хозяйственном механизме СССР оказались слишком остры, чтобы развиваться дальше, ничего не меняя. Но реализация этой необходимости не требовала кардинального изменения системы, что, собственно, и доказал социалистический Китай. Но, поскольку история не терпит сослагательного наклонения, необходимо научно достоверно

проанализировать то, что произошло. Если в плановом социалистическом хозяйстве СССР реальный сектор в основном совпадал с совокупностью отраслей материального производства и, несмотря на успехи образования, здравоохранения, культуры, всё это называлось «непроизводственной сферой», если реальный сектор был безусловным «гегемоном» развития и на него «играли» все компоненты народного хозяйства, то финансовый сектор занимал подчиненное положение. Институты финансовой системы обслуживали реальный сектор, причем обслуживание это осуществлялось централизованно, директивно и было подчинено интересам государства. Насколько совпадали интересы государства и общества, а также общества и личности – отдельный вопрос. Единственно, что можно сказать сегодня, после пятнадцатилетнего движения назад, - что мы по самым оптимистичным прогнозам достигнем уровня 1984 года не раньше, чем лет через тридцать. Поэтому радоваться, что наша финансовая система обрела подлинно рыночные черты, стала самостоятельной и ведущей частью хозяйства, не стоит. Ведь институты финансовой системы, вплоть до государственных финансов, почему-то не собираются вкладывать средства в отрасли национального производства. Особенно ярко это проявляется в «проблеме стабилизационного фонда». Что мешает прогрессивной и перспективной рыночной системе решить эту проблему?

Здесь имеется много причин. В частности, инвестиции в российскую экономику для частного предпринимателя могут оказаться невыгодными не только из-за политической нестабильности (в настоящее время наша страна стабильнее многих других), но и из-за неизменного климатического фактора. В нашей стране основная территория находится в таких климатических условиях, что развитие реального производства требует гораздо больших затрат, чем затраты в европейских странах или в США. Поэтому индустриализация России, по нашему глубокому убеждению, стала возможной именно благодаря социалистической плановой системе. Поэтому ностальгические воспоминания о темпах роста российской экономики до революции, во многом, - иллюзия. И если мы действительно хотим реализовать эффективное взаимодействие институтов реального и финансового сектора в современной России, то без кардинального усиления государственного участия в этом процессе не обойтись.

И, в заключении, несколько слов об институте домохозяйства, который вроде бы не входит ни в реальный, ни в финансовый секторы экономики. Но в период системной трансформации, происходящей в России, этот институт оказался одним из важных инвесторов, поддерживавших на плаву и институты реального сектора, и учреждения «непроизводственной сферы». То есть оказался как бы одновременно и квазифинансовым институтом, и квазиинститутом реального сектора. Однако поддержка реального сектора за счет натурального хозяйства и сетей межсемейной взаимоподдержки в условиях многомесячных невыплат заработной платы – явление всё же форс-мажорное. Так же как и принятие на себя домохозяйством поддержки учителей и врачей, когда их зарплата оказалась в несколько раз ниже прожиточного минимума. Поэтому в стране с таким климатом, территорией и уровнем накопленного за годы советского строя экономическим и человеческим потенциалом ни домохозяйство,

ни частные институты финансовой системы не могут стать основными гарантами роста реального сектора. Эту проблему под силу решить только государству.

СУБЪЕКТЫ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ: ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТАТУСА

С.Н. Булганина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Прежде чем ставить вопрос о субъектах реального и финансового секторов трансформационной экономики, необходимо, как минимум, подвергнуть сомнению, а, как максимум, - отрицанию тезис о переходе нашего общества от плановой экономики - к рыночной. Во-первых, плановым или рыночным, в собственном значении этих категорий, может быть только механизм регулирования хозяйственных процессов и поведения экономических субъектов. Сами по себе они не являются исторически нейтральными или всеобщими экономическими формами. Говорить о плановой или рыночной экономике (или типах социально-экономических систем) можно лишь метафорически. Во-вторых, в очередной раз “запутывая следы”, “не называя вещи своими именами”, мы вновь рискуем и прийти не туда, куда хотели.

По большому счету, попытка представить трансформационные процессы в российском социуме как переход к рыночной экономике представляет собой *редукцию*. При этом забывается, что таким образом нельзя объяснить процессов, происходящих в структуре собственности, экономике и структуре субъектов. Вообще, любая попытка объяснить все изменения и трансформации на основе формирования рыночного механизма, каким бы усложненным он ни трактовался[1], означает снижение уровня проблемы. Здесь мы наталкиваемся на отказ или принятие формационной парадигмы в экономической теории. Вопрос о парадигме - не идеологический, а мировоззренческий и методологический. Во-первых, потому, что этот вопрос относится к субъекту. Причем, не только к субъекту науки, для которого остается актуальным вопрос, какова цель исследования: выявление "общего" в процессах и явлениях, или "всеобщего", как основы и логики, связывающей единичное и особенное в единое целое, - то, что называется differentia specifica? Во-вторых, от этого зависит, какой уровень задач, можно решить, приняв эту парадигму, или отказавшись от нее.

Актуальность формационного подхода к общеэкономическим, на первый взгляд, проблемам, остается в той мере, в которой сохраняется разделение деятельности и труда, а значит, существуют социально-экономические различия между индивидами. При этом обозначенная в данной статье проблема может быть исследована и с позиции структурно-функционального анализа, позволяющего представить экономических субъектов с точки зрения их функций в трансформационных процессах. Выделить "основных экономических игроков",

которые представлены крупными производственно-хозяйственными комплексами (укладами), действующими в пост-советском экономическом пространстве, обозначить их особенные экономические интересы и сферы возможного согласия и возможных конфликтов - весьма продуктивные ступени исследования содержания и целей социально-экономических трансформаций /1/. Здесь речь идет об узком общественном слое - предпринимательской элите, разделенной на олигархические группы, действующие в экспортно-ориентированном, внутренне-ориентированном укладах, со стороны "внешнего мира" и в региональном укладе российской экономики. При этом однако остаются "за кадром" социально-экономическая природа и логика становления и эволюции этих "игроков".

Объяснять трансформационные процессы как сугубо рыночные, означает попытку объяснять их через механизмы спроса-предложения, рыночного равновесия, потребительскими предпочтениями, производственной функцией и т.д. Хотя в современных развитых экономиках и эти, казалось бы, сугубо рыночные атрибуты не есть сугубо рыночные. На них уже лежит печать "капиталистичности", и здесь дело обстоит не так, что наряду с рынком товаров мы имеем рынки труда, капитала и т.п. Дело обстоит таким образом, что *все это* (и товарные рынки, и рынки капитала и других ресурсов), функционирует внутри системы капитала и под его началом, по его инициативе, каким бы другим это функционирование не виделось[2].

Так что, апеллирование только к рыночному характеру наших трансформаций (да и к рыночному характеру экономик развитых стран), не только обедняет исследование, сужает горизонт, но и не отвечает действительности: ибо получается, что в ходе эволюции капитализма рыночное начало победило в нем его капиталистическое содержание. В то время как все происходит с точностью до наоборот: капитализм уничтожает свои предпосылки точно также, как до этого он их воспроизводил, в том числе, и сами рыночные отношения и его субъектов. Индивидуального частного собственника, собственника-работника, если и возрождает вновь, то, частично, в сфере интеллектуальной деятельности и обслуживания, и не в качестве хозяйствующего или экономического субъекта, а, именно, в качестве работника или производителя. Подрывает конкуренцию - этот “спонтанный рыночный порядок”, превращает ее в монополию.

Таким образом, характер наших трансформаций, скорее капиталистический, чем рыночный, хотя на поверхности явлений он видится по-другому. Отношения в сфере производства и других сферах: в потреблении, обмене, распределении выступают не как отношения носителей различных форм капитала (то есть, социально-экономических субъектов), а как отношения функциональных субъектов (продавцов - покупателей, производителей - потребителей, сберегателей - инвесторов), действующих вне какой-либо социально-экономической формы производства.

Здесь возникает проблема, как понимать процессы, протекающие в структуре реального и финансового секторов российской экономики, а значит, в структуре соответствующих субъектов. Каким образом трактовать в этом контексте процессы приватизации, либерализации, разгосударствления, финансовый кризис 1998г., а также интеграцию и разукрупнение экономических

единиц в 90-е годы? Эти процессы происходили в одной и той же экономической системе, в которой в силу исторических причин одновременно вынуждены формироваться или возобновляться исторически разные хозяйственные формы и производственные отношения и разной степени зрелости.

Так, интеграция (в основе которой - концентрация и централизация производства и капитала) ведет к формированию адекватных хозяйственно-производственных единиц - корпораций, как более развитых субъектов капитала, чем его частно-индивидуальный субъект, характерный для классического капитализма. Здесь процессы разукрупнения производства и возрождения частно-индивидуального предпринимательства в виде индивидуально-трудовой деятельности по сути означает воспроизведение необходимых условий и предпосылок формирования рынка и стоимостных отношений, ибо их “родовым” субъектом может быть только индивид.

Прослеживание связей, цепочек замещений индивида другими хозяйствующими субъектами в ходе приватизации, разгосударствления, как и возрождение индивидуальной экономической активности показывает противоречивый процесс становления специфически капиталистических субъектов, исторически обусловленный "формированием" различных форм самого капитала. Это и демонстрирует ход российских экономических преобразований.

Первыми формами, восстановленными после тотального огосударствления экономики были формы торгового, финансового капитала. Это обстоятельство, на первый взгляд, противоречит логике капитализма. Однако после кризиса 1998 года все стало на свои места. Финансовый капитал по существу оказался вовсе и не таковым. Под его "оболочкой" действовали достаточно примитивные формы денежного и ростовщического капитала. В современной российской экономике пока еще не сложился не только финансовый, но и банковский капитал, как одна из его предпосылок. В том факте, что финансовый сектор, представляющий собой достаточно узкий сегмент рынка преимущественно спекулятивных сделок, не выполняет своих "родовых", воспроизводственных функций, - можно усмотреть логику становления и восстановления капитализма в России.

Исторически первоначально собственно “капиталистическим” капиталом был промышленный капитал, в то время как, торговый, в форме купеческого и денежный, в форме ростовщического служили лишь предпосылками собственно промышленного капитала. В качестве обособленных же - банковский, фиктивный и финансовый капитал как самостоятельные или сращенные с промышленным капиталом, появились на стадии интенсивной индустриализации. Апеллирование к роли и значению финансового сектора в современной экономике (с оглядкой на ее развитые образцы) означает наше желание "построить" финансовый капитал с соответствующими ему рынками, институтами и инфраструктурой, базируясь на одном лишь производительном капитале советской эпохи, минуя стадии восстановления денежного и товарного капитала и соответствующих им форм кругооборота. Естественно, что этого и не получилось[3].

Как уже отмечалось, кроме становления и восстановления капитала (от промышленного до финансового) параллельно происходит становление его носителей - соответствующих экономических субъектов: соответствующих как

каждой форме капитала, так и каждому этапу его становления. Там, где требуется индивидуально-частная инициатива и ответственность[4], появляется индивид как экономический субъект, несмотря на масштабы обобществления капитала и производства, и, несмотря на то, что все-таки эти процессы происходят в корпоративном секторе. Что касается институциональных экономических субъектов, то их интенсивное формирование можно считать замедлившимся после кризиса 1998 г.

Если классический капитализм и промышленный капитал формировались на основе своих предшественников - купеческого и ростовщического капитала, то наш нынешний капитализм восстанавливается все-таки на основе производительной формы капитала советской эпохи, банковского и, частично, торгового капитала. Будучи предпосылкой нашего промышленного капитала и его необходимым условием, наши банки могут быть квалифицированны как представители не ссудного капитала (как если бы они были продуктом промышленного капитала), а ростовщического капитала как предшественника промышленного. Так что нам остается еще ждать так называемой нормальной рыночно-капиталистической банковской системы. Хотя ее аналог, с определенными ограничениями, но буржуазными же функциями в буржуазной экономике советского периода уже существовал в виде системы государственного банка и сберегательных касс /2/. Однако сформируется теперь она, в лучшем случае, параллельно с промышленным капиталом во всех его трех полноценных формах и единстве его трех кругооборотов. Это, в свою очередь, возможно только при условии устойчивого экономического роста.

Что касается финансового рынка, в узком смысле слова, в виде фондовой биржи, то он может “стать” только после банковского капитала, что, впрочем, также неоднозначно, ведь хозяйственные структуры, порождающие акционерный и фиктивный капитал, уже формируются. Речь идет о корпоративном секторе нашей экономики.

Промышленно-ориентированные группы, то есть относящиеся к реальному сектору (“Роспром”, например) тяжелее пережили кризис 1998г., чем финансовые или торгово-ориентированные, такие как “Альфа-групп”. Это произошло по той причине, что именно из промышленности, реального сектора, основные виды ресурсов, в том числе финансовые, денежные перетекали в финансово-банковский сектор (для целей нашего первоначального накопления). Одновременно "проедались" запасы и заделы промышленного сектора /3/.

Как дальше будет развиваться реальный сектор, это покажет логика самого капитала (его форм, стадий становления), а также деятельность его носителей - экономических субъектов. Насколько эти экономические субъекты воспримут эту логику капитала как свой собственный интерес.

Таким образом, проблемы обособления и взаимодействия реального и финансового секторов должны быть исследованы и объяснены с позиции более широких системных оснований. Глубокий разрыв между реальным и финансовым секторами российской экономики во многом обусловлен и даже вызван макроэкономическими, воспроизводственными причинами. С одной стороны, мы получили в наследство структурно несбалансированную экономику с "подорванным" инвестиционным комплексом (речь идет об отраслях реального

сектора - металлообработке, машиностроении, строительстве). С другой, - диспропорции и несбалансированность обоих секторов усугубляются противоречивыми процессами становления капитализма и формирования соответствующих экономических субъектов.

Для обеспечения глубоких позитивных структурных сдвигов в реальном секторе необходим комплекс институциональных и индивидуальных субъектов финансового сектора: банковские и вообще кредитные структуры различного масштаба и характера деятельности, совокупность инвестиционных, страховых, аудиторских, консалтинговых, венчурных фирм, информационных бюро, бизнес-инкубаторов и других подобных структур. Функцией таких субъектов должно стать налаживание непрерывности и замкнутости движения финансовых потоков между двумя секторами экономики.

Примечания:

1. Л. Евстигнеева различает “линейную систему конкурентного рынка” и “нелинейную сложную систему рыночной макроэкономики”. См.: Евстигнеева Л. Новая эпоха - новая наука (о книге “экономическая социодинамика”. Гринберг Р., Рубинштейн А. - М.: ИСЭ - ПРЭСС, 2000.) // Вопросы экономики. - 2001. - №4. - С.148. Также: Мезоэкономика переходного периода: Рынки, отрасли, предприятия. - М.: Наука, 2001. - С.283.
2. Пока оставляем в стороне вопрос, какого именно капитала: финансового, промышленного, корпоративного или глобального.
3. См. о сложностях банковско-финансовой составляющей российской экономики: Мезоэкономика ... - С .317.
4. См. организационно-управленческую структуру “Альфа-групп”. Там же. - С. 320-324.

Литература:

1. А. Белоусов. Экономика России: стратегические угрозы и альтернативы развития//Экономические стратегии. 2000. №2. С. 39-58.
2. См.: Парусимова Н.И. Банковское дело: модель развития/Н.И. Парусимова - М.: Московская академия предпринимательства, 2005. С. 286-314; 315-328.
3. См. Яременко Ю.В. Причины и последствия экономического кризиса //Проблемы прогнозирования. - 1997. - № 4.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.А. Баркова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Капитал как общественное отношение, является саморазвивающейся субстанцией. Предположим три момента развития капитала: особенное бытие (некоторое первичное состояние, от которого начинается процесс развития), промежуточное состояние (этап реального метаморфоза, в результате которого

происходит «отпочковывание» новой целостности от старой) и этап, на котором системная организация реализует себя в полном объеме (этап полного метаморфоза). Сбрасывание определений формального, приобретение определений реального, а затем и полного метаморфоза и составляет процесс развития. В результате развития происходит ряд имманентных изменений обособившейся формы стоимости, это выражается в структурном усложнении содержания капитала, т.е в дифференциации форм объединения отдельных частей капитала.

Исторически первоначальным состоянием капитала следует считать торговый капитал. Эта «историческая» форма капитала появляется в сфере обращения и посредством обращения. «Стоимость становится здесь субъектом некоторого процесса, в котором она, постоянно меняя денежную форму на товарную и обратно, сама изменяет свою величину, отталкивает себя как прибавочную стоимость от себя самой как первоначальной стоимости, возрастает»[1]. По ходу такого движения «само субстанциональное начало делается иным, откуда открывается возможность модификации субстанционального начала как такового»[2]. В результате чего происходит обогащение содержания капитала. Отныне обращение является лишь моментом процесса воспроизводства капитала, а торговый капитал, наряду с денежным и производительным капиталами являются лишь функциональными формами промышленного капитала. Промышленный капитал реализует реальную потенцию капитала к самовозрастанию. Самовозрастание капитала не зависит от внешних обстоятельств. Промышленный капитал является основой для возникновения ссудного капитала. Он разрешает противоречие между освобождением и связыванием капитала, непрерывно происходящими в процессе изменения структуры капитала. На завершающем этапе становления сущности историческое движение стоимости «принимает наивысшую и наиболее абстрактную форму проявления капитала»[3] – форму финансового капитала. Финансовый капитал воссоединяет движение обособившихся форм ссудного и промышленного капитала.

После данного выше краткого теоретического вступления, перейдем к анализу формирования и развития российского капитала. Для начала заметим, что формирование рыночной экономики не тождественно зарождению капитализма в экономике России. Нередко эти понятия не разграничиваются, хотя они не являются равными по значению. Так, по способу аллокации ресурсов экономика может быть плановой или рыночной. Отношение производителя и собственника средств производства отражает понятие феодальной, капиталистической, социалистической и т.д формации, которое, в свою очередь, воздействует на отношения воспроизводства и распределения дохода. Рассмотренные слагаемые системы социально – экономических отношений, в конечном счете, и определяют тип экономической системы: доиндустриальный, индустриальный, постиндустриальный.

Зарождению капитала в рамках советской индустриальной системы предшествовало появление рыночной экономики. Первоначально она возникает как следствие нарастания товарного дефицита в облике теневой экономики. Так, наряду с плановым хозяйством, развивается теневое хозяйственное пространство,

где господствуют законы рынка. Поскольку появление рынка внутри плановой экономики связано с нарастанием гетерогенности отношений внутри системы, то прежняя целостность теряет структурное равновесие. Потеря структурного равновесия обнаруживает себя как кризис.

Внешним проявлением кризиса советской модели воспроизводства явилось замедление темпов экономического роста (начало 1980-х г.г.), а затем и прекращение положительной динамики экономики. Для восстановления темпов экономического роста выдвигается концепция ускорения, в соответствии с которой увеличивается степень самостоятельности предприятий, появляются кооперативы. В результате принятого в 1988 году Закона о кооперации появляется частный товаропроизводитель, целью деятельности которого является максимизация прибыли. В результате чего государство создает предпосылки для возникновения капитала. Первоначально претендент на новую целостность пребывает в рамках прежней системы. Вместе с тем развитие капитала внутри социализма невозможно. Поэтому появившиеся черты и элементы новой целостности начинает разрушать прежнюю систему экономических отношений.

В конце 1980-х - начале 1990-х годов в России наиболее благоприятные условия для реализации потенции капитала к самовозрастанию существовали в сфере обращения. Поэтому первоначальными формами российского капитала явились торговый и ростовщический капиталы.

В результате изменения степени самостоятельности предприятий в 1988 году, а позднее – либерализации цен появилось множество посреднических и торговых организаций. В то же время развернулась инфляция. По данным Госкомстата, в 1992 году индекс потребительских цен увеличился на 2608,8%, в 1993 – на 939,9%, в 1994 – на 315,1%[3]. Быстрый рост цен на внутреннем рынке давал возможность торговым посредникам получать значительные прибыли, перепродавая купленный товар. Только находясь в сфере обращения торговый капитал способен приносить своему владельцу прибыль. В товарном обращении непрерывность смены денежной формы капитала его товарной формой определяется спросом на импортные товары. Увеличение спроса на импортные товары сопряжено со снижением потребительских расходов на покупку отечественных товаров. В этих условиях недозагрузка производственных мощностей явилась причиной роста издержек на единицу выпуска. Это, в свою очередь, приводит к еще большему росту цен на отечественные товары и потере конкурентоспособности российских товаров. Таким образом, процесс воспроизводства торгового капитала одновременно приводит к деградации реального сектора. Деиндустриализация экономики связана не только с функционированием торгового капитала, но и с движением ростовщического капитала.

Ростовщический капитал в российской экономике появляется с принятием в 1990 году Закона о банках. В соответствии с данным законом разрешение на банковскую деятельность выдавалось ЦБ РФ при условии выполнения банками формальных требований при составлении комплекта учредительных документов. Банки учреждались при регистрации уставного фонда в размере 100 тыс. рублей (70 тыс.дол. США), оплата которого могла производиться в течение года. Относительно либеральный порядок возникновения банков приводит к

стремительному росту их количества. Если в начале 1990 г. было зарегистрировано 780 банков, то к 1995 в России действовало 2517 банков[4].

Кредитно – денежный сектор, не обязанный своим возникновением реальному сектору, не только не удовлетворял потребности реального сектора в кредитах, предпочитая менее рискованное и более прибыльное вложение капитала, но и сам развивался за счет последнего. Итак, в начале 1990 гг. в кредитно – денежном секторе российской экономики функционирует ростовщический капитал. Объектами сделок ростовщического капитала в различные периоды времени становились ваучеры, иностранная валюта, государственные ценные бумаги и прочие активы, которые позволяли получать баснословные прибыли и, тем самым, накопить первоначальный денежный капитал для подчинения реального сектора экономики. Для сравнения: в 1994 году средняя доходность всех банков России составляла 48,72%, в то время как, например, средняя доходность банков Германии, США, Италии была значительно ниже и составляла соответственно 2,18%, 3,87%, 3,17% [4].

Однако, как торговый, так и ростовщический капитал воплощают в себе формальную потенцию капитала к росту. Способность капитала к росту зависит от внешних обстоятельств. Таких, как наличие высокодоходных финансовых инструментов, заниженный курс рубля и т.д.

Следует заметить, что первый этап эволюции капитала в точности соответствует эпохе первоначального накопления капитала в ее классическом варианте. «Такому развитию способствовала и либеральная модель рыночной трансформации, создавшая предпосылки для преобладания стихийных процессов в становлении капитализма»[10]. Непродуманная либерализация, а в дальнейшем и кредитно – денежная политика привели к тому, что большая часть денежной массы концентрировалась в сфере спекулятивных операций и не оказывала влияния на рост денежного предложения в реальном секторе. Все это сделало неэффективным реальный сектор. В то время, как вектор развития системы требовал создания эффективно действующих структур, соответствующих новому принципу функционирования целостности – принципу генерирующего роста. Поэтому реальный сектор, переставший быть эффективным, данным процессом элиминируется. Отношения между предприятиями приобрели доденежную форму товарного обращения.

Находясь в сфере обращения капитал, не производит ни товара, ни прибавочной стоимости, и не может функционировать как производительный капитал. Это обеспечивается лишь промышленным капиталом. Возрождение реального сектора является функцией промышленного капитала. Формирование последнего связано не только с накоплением денежного капитала, но и с исчерпанием источников роста стоимости в сфере торговли и в кредитно – денежном секторе. Действительно, логика эволюции капитала заключается в том, что каждый новый этап в развитии обособившейся формы стоимости появляется как способ преодоления предела в самовозрастании. Накопленный в сфере спекулятивных операций денежный капитал стал использоваться для установления контроля над рядом крупных промышленных предприятий, прежде всего прибыльных фирм, где производительность труда превышала среднюю. В

1995 году такими предприятиями стали, прежде всего фирмы, функционирующие в экспортоориентированных отраслях, машиностроении.

Попытка создать промышленный капитал имела место в 1992 году. В результате приватизации некоторая часть государственных производственных активов была получена частными субъектами за цену значительно ниже реальной стоимости предприятий. Это явилось определяющим обстоятельством быстрого исчезновения промышленного капитала и его превращения в денежный. Фактически создание промышленного капитала началось в середине 1990 годов, прежде всего в прибыльных отраслях, где производительность труда превышала среднюю. Такими отраслями стали экспортоориентированные отрасли, машиностроения, а в дальнейшем, в начале 2000 гг., - отрасли пищевой промышленности.

Высокая степень близости к правительственным кругам позволила представителям ростовщического капитала с помощью залоговых аукционов приобрести предприятия по цене значительно меньшей реальной стоимости предприятий. Залоговые аукционы были предложены руководителем «ОНЕКСИМ – банк» В. Потаниным. Суть залоговых аукционов заключалась в кредитовании банками правительства под залог принадлежащих государству крупных пакетов акций промышленных компаний. До конца 1995 года на залоговых аукционах были проведены сделки с акциями 12 компаний, что принесло 5, 1 трлн. рублей бюджетных доходов в виде погашения задолженности предприятий перед государством. Наиболее крупные сделки были осуществлены по предприятиям «Норильский никель», «Сиданко», «Сибнефть». Банки одновременно выступали и участниками и организаторами залоговых аукционов, что значительно ограничило круг возможных инвесторов и сказалось на оценках пакетов акций. Таким образом, появились первые финансово-промышленные группы в системе российского капитализма[5].

Возникновение и быстрый рост финансово – промышленных групп является характерной чертой трансформации российской экономики. В 1993 году была зарегистрирована первая бизнес-группа, в 1994 – семь бизнес групп, к концу 1995 – двадцать семь, в 1997 году – сорок шесть, к началу 1999 года в России было зарегистрировано 84 финансово – промышленные группы[6]. В настоящее время крупному капиталу принадлежит ведущая роль в накоплении и процессе формирования рынка. В частности, по оценкам экспертов Всемирного банка, 22 крупнейшие российские бизнес – группы, каждая объемом продаж свыше 700 млн. долл. в год или с численностью работников свыше 20 млн. человек – сосредоточили в своих руках почти 39% реализации промышленной продукции и около 20% занятых в промышленности [7].

Следует заметить, что сращивание банковского капитала с промышленным и образование на базе «финансового капитала» олигархических групп является характерной чертой последней стадии в развитии капитализма, «империализма». Данная стадия была проанализирована еще в начале XX века в работах Р. Гильфердинга «Финансовый капитал» и В. Ленина «Империализм как высшая стадия капитализма». Исторически формирование финансово – промышленных групп явилось объективной закономерностью, связанной с изменением структуры производительного капитала (т.е с увеличением доли постоянного и уменьшением

доли переменного капитала). В российской действительности финансово-промышленные группы возникают на этапе формального метаморфоза и характеризуют, скорее сращивание ростовщического капитала с промышленным. По данным специального исследовательского проекта TACIS в 1997 году 80% компаний, находящихся под контролем банков, не получали от них никакой финансовой поддержки или могли рассчитывать только на краткосрочное кредитование[8]. Вышеприведенные данные демонстрируют ошибочность взглядов некоторых экономистов относительно причин формирования финансово – промышленных групп. Как известно, большинство экономистов основную причину формирования финансово – промышленных групп видят в поиске предприятием денежных источников. В то время как основная причина образования олигархических групп – стремление к прибыли. Именно поэтому на период 1995 – 1998 год приходится наибольший рост финансово – промышленных групп (снижение темпов инфляции и стабилизация курса рубля сделали невыгодными операции банков с валютой). После кризиса 1998 года и краха финансового рынка ядро большинства финансово-промышленных групп составляют промышленные предприятия. Крах финансового рынка означал завершение первого этапа развития капитала.

Внепроизводственное накопление капитала сменяется его накоплением в реальном секторе экономики. Развитие промышленного капитала создает предпосылки для трансформации ростовщического капитала в ссудный. Так, в период с 1999 – 2002 год наблюдается положительная динамика инвестиций. В целом по данным Министерства экономического развития и торговли РФ валовое накопление выросло на 91%, в том числе, инвестиции в основной капитал - на 37.4%[9].

Дальнейшее развитие промышленного капитала, на наш взгляд, сопряжено с эволюцией кредитно – денежного сектора и функционированием государственного капитала. В последнее время значительно увеличивается капитал коммерческих банков. Коммерческие банки располагали в 2002 году капиталом в 582,1 млрд. рублей, что в реальном отношении составило 126% к преддефолтному уровню[10]. Можно выделить следующие источники пополнения банковского капитала. Во – первых, процессы слияний и поглощений, происходящие в кредитно – денежном секторе. Во – вторых, рост доходов населения, который увеличил сбережения экономических субъектов. Вместе с тем быстрый рост ссудного капитала осложняется оттоком части капитала за границу, который увеличился с 1996 года.

В связи с положительным темпом экономического роста денежные ресурсы, находящиеся в руках государства значительно увеличились. Это и ресурсы государственного пенсионного фонда, и ресурсы стабилизационного фонда, и ресурсы госбюджета. Это позволяет государству увеличить степень своего вмешательства в экономические процессы и ускорить динамику развития реального сектора. Однако, большая часть расходов государства направляется для поддержания положительных темпов прироста потребления. Это, на наш взгляд, негативно воздействует на процессы воспроизводства капитала и замедляет темп развития реального сектора.

Примечания:

1. См.: К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 23, С. 165
2. См.: Е. Режабек. Капитализм: проблема самоорганизации. Ростов на Дону, 1993, С.76
3. См.: Р. Гильфердинг. Финансовый капитал.
4. См.: А. Ослунд. Россия: рождение рыночной экономики. М., 1996.
5. См.: С. Бажанов, М. Лапидус и др. Российские банки. Прошлое, настоящее и будущее. СПб., 2004. С.210, 213.
6. См.: Я. Сергиенко. Финансы и реальный сектор. М., 2004.
7. См.: М. Сажина, Т. Абросевич. Финансово – промышленные группы как фактор повышения инвестиционной активности Российской экономики//Финансы. 2000. № 1.
8. См.: А. Клепач, А. Яковлев. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике// Вопросы экономики. 2004. № 8.
9. См.: В. Краснова. Без денег и без стратегии// Эксперт.-1998.-№22.-с.22-26.
10. См.: Экономика России: итоги и перспективы. М., 2004. С.37
11. См.: Е. Красникова. Рыночная трансформация Российской экономики как процесс первоначального капитала// Вопросы экономики.2001. №2.

КОРПОРАТИВНЫЙ СЕКТОР КАК СФЕРА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АКЦИОНЕРНОГО КАПИТАЛА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Н.П. Балакова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Акционерный капитал стал уникальной «находкой» в исторической эволюции предпринимательства, так как позволил преодолеть ограниченность частного капитала и соответствующих масштабов ведения хозяйственной деятельности. Аккумулирование капитала стало адекватным ответом развивающейся экономики на тенденции концентрации производства.

Акционерные общества играли выдающуюся роль в экономическом развитии дореволюционной России. Именно благодаря им России удалось за относительно короткий период времени войти в число государств с развитым промышленным производством и транспортом. Акционерная форма позволила централизовать огромные массы капиталов, которыми финансировалось стремительное развитие производительных сил страны [1]. В СССР в конце 20-х годов XX в. акционерная собственность практически была полностью ликвидирована, т.к. не вписывалась в централизованно планируемую экономику.

При господстве акционерной формы предприятий крупный капитал способен подчинять себе капиталы более мелкие. Всякое скопление денежного капитала в ходе конкуренции притягивает и подчиняет себе мелкие капиталы. Это может происходить двумя путями. Во-первых, через систему участия, которая состоит в том, что крупные акционерные общества участвуют в более мелких, путем скупки

их акций. Второй путь – это образование «личной унии», при финансовой зависимости одной компании от другой. Возникает система зависимых друг от друга компаний – корпоративный сектор. Смысл данных объединений в реализации синергетических возможностей, появляющихся у компаний, входящих в единую систему, и получении конкурентных преимуществ уже за счет этих факторов.

Объединения компаний разнотипны. Они отличаются друг от друга и по сроку соглашения между предприятиями, и по силе связи между ними, и по количеству захватываемых ими отраслей хозяйственной деятельности.

Первой ступенью объединения компаний являются кратковременные соглашения между несколькими крупными предпринимателями относительно цен. Это ринги, корнеры. Такого типа соглашения заключаются, обычно, между крупнейшими биржевыми воротилами для проведения одной удачной спекуляции. Сейчас же после окончания операции такие соглашения распадаются.

Более высокой ступенью объединения компаний является картель. Здесь соглашения устанавливаются не на короткий срок, а подчас даже на несколько лет, причем, по окончании срока соглашения, договоры нередко возобновляются. Картель строится не только на добровольных, но, в значительной мере, и на принудительных началах. Располагая громадными капиталами и неограниченной поддержкой банков, картель имеет возможность «давить» на предприятия, не желающие к нему присоединиться. Пользуясь столь сильными средствами, картели нередко достигают монопольного положения в стране, захватывая в свои руки целые отрасли производства.

Еще более высокой формой является частный вид картеля — синдикат. Участники соглашения в этом случае не только устанавливают обязательные цены, но также организуют совместную продажу товаров. Для этой цели основывается на акционерных началах особое предприятие, которое скупает у всех участников их товары и монопольно, без конкурентов доставляет эти товары потребителю. Акции этого предприятия, (которое, собственно, и называется синдикатом) распределяются между участниками соглашения. К категории синдикатов относятся и более сложные организации, известные под названием «пулов». Эти «пулы» имеют общую кассу, куда поступает прибыль всех участников, уже затем распределяющаяся между ними в известной пропорции, заранее устанавливаемой в зависимости от размеров производства и удельного веса каждого из участников пула.

Однако, наиболее высокой степенью объединения компаний является, безусловно, трест. Участники треста не только перестают быть самостоятельными в производственном и финансовом аспектах деятельности, но и лишаются своих управленческих функций, передавая их через механизм контрольного пакета акций или доверительного управления в специально выделяемую головную организацию. Происходит это лишь по доброй воле участников.

Еще одна корпоративная структура – концерн. Самостоятельность его участников, сохраняющих юридическое лицо, как и в тресте, ограничена за счет делегирования части их функций координационному центру, осуществляющему управление и контроль. Выделение такой управленческой субструктуры, построенной на принципах взаимодействия материнской компании с дочерними

фирмами и фирмами, связанными договорными обязательствами с участниками концерна, повышает устойчивость объединения в целом. Участие в концерне банковских или иного рода кредитно-финансовых институтов – достаточно распространенное явление.

Холдинг – это любая компания, владеющая контрольными пакетами других компаний и соответственно выполняющая функции централизованного руководства связанных между собой по капиталу нескольких компаний. Здесь не требуется каких-либо специальных контрактов или соглашений в качестве оснований для вхождения в эту корпоративную структуру, что характерно для концернов.

Не трудно видеть, что все перечисленные виды капиталистических объединений являются не более как последовательными ступенями капиталистической концентрации. Наряду с этим происходит и интегрирование, комбинирование капиталистической промышленности.

Горизонтальная концентрация возникает, когда члены группы идентичны по направлению деятельности и имеют неиспользованные совместные производственно-технологические ресурсы, что дает возможность расширения масштабов предприятия и мобильность в распределении ресурсов.

Вертикальная интеграция возникает, когда члены группы находятся на различных уровнях единой технологической цепочки. В этом случае есть возможность сокращать прямые издержки на ресурсы путем демпинга цен на товары и услуги внутри группы.

Вместе с тем, вертикальная интеграция порождает и комбинирование промышленности, которое охватывает несколько отраслей хозяйственной жизни. Стремление синдикатов и трестов освободиться от давления отраслей производства, поставляющих им средства производства или покупающих их продукт, заставляет их распространять свою деятельность на эти отрасли.

В большинстве развитых капиталистических стран уже задолго до второй мировой войны основные отрасли производства оказались «захваченными» корпорациями.

В России возврат к акционерной форме хозяйствования произошел в 90-е годы в связи с реформированием экономики, в ходе приватизации, которая происходила в несколько этапов. Одним из таких этапов является период залоговых аукционов (1995-1997 гг.). В результате реализации данного этапа так называемые финансовые и банковские олигархи стали собственниками значимых предприятий, которые достались им по крайне низкой цене. В результате этого и был сформирован корпоративный сектор, который организационно стал оформляться в компании и интегрированные бизнес-группы.

Российский корпоративный сектор формировался изначально достаточно случайным образом – покупалось то, что было доступно. Концентрация производства в России в 1990-х гг. происходила по трем сценариям.

1. Концентрация производства путем создания холдингов. Наибольшее распространение получила вертикальная интеграция промышленных предприятий – поставщиков сырья и комплектующих, а также дилерской сети. Например, «Сибнефть», «ЛУКойл», «Юкос».

2. Консолидация капитала или объединение предприятий вокруг банков. Примерами данного варианта объединения являются «Альфа-групп», «Русский кредит», «Интеррос».

3. Предоставление ряду предприятий специфических услуг. В таких случаях основой группы был торговый дом, вокруг которого формировался банковский и промышленный капитал. Примером может служить «Миком».

Наиболее устойчивыми формами интеграции были первый и второй варианты объединения.

Основной тенденцией в выборе форм управления стала организация по типу холдингов как органов финансового управления, или концернов, как форм, предусматривающих, в том числе, и более «жесткое» производственное управление. Наиболее известна и популярна в России форма классического холдинга. Функционирование групп в форме холдинга связано не только с субъективными долгосрочными управленческими ориентирами акционеров, но также и с объективными обстоятельствами, связанными с слишком разнородным составом групп, различием их хозяйственных укладов, отсутствием ресурсов, технологий, и кадров для организации более жесткого централизованного управления.

Еще одной из форм объединения российских интегрированных групп являются официально зарегистрированные финансово-промышленные группы, формировавшиеся с 1993 г. на базе соответствующего указа президента, а с 1995 г. - федерального закона. Всего в середине 90-х годов было зарегистрировано около 100 ФПГ. Официальные ФПГ не оправдали надежд, возлагавшихся на них как на инструмент активизации промышленной политики и развития российской экономики. Наблюдается тенденция сокращения ФПГ в динамике. По состоянию на 1 сентября 2001 г. (по данным Министерства промышленности, науки и технологии) внесены в государственный реестр финансово-промышленных групп РФ 89 ФПГ. Сокращение официальных ФПГ связано с рядом проблем, оказывающих влияние на процесс их становления и функционирования. Во-первых, нет ясно сформулированной стратегии государства по отношению к процессу развития ФПГ, отсутствует реальная государственная поддержка ФПГ. Во-вторых, возникают огромные сложности на стадии официальной регистрации. Также важной проблемой развития официальных ФПГ является отсутствие адекватной законодательной базы, облегчающей привлечение частных инвестиций в проекты ФПГ. Все это привело к тому, что данная форма объединения не стала широко распространенной.

Структуру типичной для современной России интегрированной группы схематически можно описать следующим образом. Существует некоторое количество предприятий из различных отраслей и секторов экономики, имеющих форму акционерных обществ. У каждого предприятия существует свой набор акционеров. В большинстве случаев это «пустые» юридические лица, специально созданные для того, чтобы «повесить» на их баланс соответствующие пакеты акций. Они могут быть резидентами, но чаще всего это нерезиденты-оффшоры. Эти акционеры «первого уровня» также являются акционерными обществами и имеют таких же акционеров, как и они сами. И так далее. И только на концах возникающих цепочек появляются фактические собственники.

Таким образом, структура типичной интегрированной группы может быть описана следующим образом. «Нижний слой» – предприятия, производители товаров и услуг из реального и финансового сектора. Над ними «облако оффшоров», в совокупности владеющих контрольными пакетами их акций. Еще выше – группа физических лиц, владеющих оффшорами. Они-то и являются реальными собственниками. При этом, как минимум, часть этой группы занимает ключевые управленческие посты на предприятиях первого слоя. Все это приводит к непрозрачности корпоративной сферы, к «проеданию» капитала, вывозу его за границу. Крупные финансовые ресурсы этого сектора используются также на поддержку политической и правовой систем, отвечающих интересам собственников крупного бизнеса.

Интеграционные процессы в российской экономике являются в настоящее время вполне реальной необходимостью. Группировка предприятий и организаций позволяет преодолеть раздробленность экономики, возникшую после ликвидации системы централизованного управления и планирования, а также извлекать вполне конкретные эффекты образования альянсов. Для дальнейшего развития корпоративного сектора необходимо пересмотреть форму его организации на более жесткую, что позволит повысить эффективность их функционирования.

Примечания:

1. Акционерная форма организации предприятий в России ведет свое начало с конца XVII в. в связи с поездками Петра I по европейским странам. Официальная история акционерного предпринимательства в России начинается с создания Российско-Американской акционерной компании, устав которой был утвержден в 1799 г.

РЫНОК ДЕНЕГ И КАПИТАЛА ФИНАНСОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.И. Парусимова, Т.Н. Наровлянская

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Финансовая экономика интенсивно развивается со второй половины XX века. Она характеризуется направленностью воспроизводственного процесса на создание нового, что не возможно без преобразующих сбережения в инвестиции финансовых посредников, подразделяющихся на банковских и небанковских. Последние называют парабанками, функцией которых, наряду с основной деятельностью, является аккумуляция мелких сбережений и их перемещение в банки, посредством создания вторичных требований и обязательств. В свою очередь, банки, превращают их в соответствующие банковские продукты, удовлетворяя потребности первичных инвесторов и сберегателей. При этом банки и парабанки, в качестве главных организаторов движения денег и капитала посылают информационные сигналы о кредитоспособности заемщика на рынке, тогда как, депозитарии и акционеры – сигнальную информацию о

ценности банковских продуктов. Этим они дополняют друг друга и создают взаимосвязанную, многофункциональную и многоуровневую систему финансовых посредников.

Однако, несмотря на тесное взаимодействие, каждая из этих групп участников рынка денег и капитала осуществляет свои функции. Группа банковских посредников обеспечивает депозитный, обменно-разменный, эмиссионно-переводной, кредитный, комиссионно-учредительский, гарантийно-консультационный бизнес. Специализированные посреднические институты – страховые компании, пенсионные и паевые фонды, финансовые компании, лизинговые, факторинго-форфейтинговые институты и др. - организуют финансовый бизнес. С одной стороны, организаторы финансового бизнеса выполняют общую с банками функцию, приобретая их требования и обязательства и продавая свои продукты, имеющие другой набор параметров. С другой стороны, каждый из них имеет собственную природу и определенные отличия.

В последние годы ведется дискуссия по поводу разделения понятий банка и небанка. По нашему мнению, сущность экономического субъекта определяется его «родовыми» функциями. Так, если небанковские посредники начинают вторгаться в банковский бизнес, то в этом случае они перерождаются в банки. То же самое можно сказать и о банках, преимущественно занимающихся, например, страхованием или торговлей. В данном случае они теряют «родовые» признаки банка и трансформируются в «небанк».

На наш взгляд, “родовыми” функциями банка являются хранение, обмен, перемещение и ссужение денег. Специфика же посредничества парабанков, во-первых, состоит в привлечении ресурсов для их расходования в будущем, т.е. их продукты построены на аннуитетах; во-вторых, выполняя свои «родовые» функции, они параллельно занимаются инвестиционным делом. Родовая функция страховой организации - это страхование рисков, возникающих в хозяйственной деятельности субъекта. Функции пенсионных фондов заключаются в страховании по старости, а паевых – аккумуляции привлеченных средств, для преодоления границ индивидуального капитала. Особенность биржи состоит в сведении продавцов и покупателей для заключения сделок.

Аккумулируя индивидуальные, обособленные денежные потоки в общий обезличенный «пул» требований и обязательств специализированные финансовые посредники могут удовлетворять разнообразные и динамичные потребности экономических субъектов (домашних хозяйств, деловых предприятий, государства) как на локальных, так и на национальном и мировом рынках. Заметим, обезличенные продукты, в отличие от персональных продуктов, не ассоциируются с конкретным клиентом банка. Инициатива в их размещении принадлежит не индивиду (сберегателю, инвестору), а посреднику.

Реализация каждой “родовой” функции финансового посредника порождает определенные отношения между посредником и его клиентом. Результат этих отношений - банковские и парабанковские продукты (финансовые инструменты), которые обращаются на рынке денег и капитала. Несмотря на специфику конкретных продуктов, в совокупности они помогают движению денег и капитала, обеспечивают соединение разорванных

экономических связей воспроизводственного процесса. Тем самым финансовый бизнес дополняет традиционный банковский бизнес, подчинив своим законам его продукты. При этом понятие «финансовое посредничество» стало использоваться применительно ко всем посредникам рынка денег и капитала, объединившим при этом банки и небанки.

В то же время из-за роста числа посредников на рынке денег и капитала появляются новые временные и территориальные лаги, которые *растягивают* воспроизводственный процесс. Усиливается роль спекулятивных мотивов при принятии решений, на которые влияет неопределенность и асимметричность информации и обостряется проблема ложного выбора. Кроме того, повышается роль вмененной ценности и контрактных соглашений, основанных на будущем и вероятном авансировании стоимости. Последние более рискованны, т.к. если в будущем на рынке не возникает адекватная реальная ценность товаров и капитала, то их вмененная ценность лопнет как мыльный пузырь.

В современных условиях меновая стоимость становится носителем финансового капитала, а не только стоимости товаров и ссудного капитала. Устойчивость меновой стоимости обусловливается природой ее возникновением из товарного обращения (Т-Д-Т). Возникнув на одной фазе движения (Т-Д), она должна компенсироваться в другой фазе (Д-Т), приобретая обособленную от себя прежней форму существования.

Единство двух актов (Д-Т) и (Т-Д) свидетельствует, что единице меновой стоимости на рынке должна противостоять единица реальной ценности. В результате обмена товар переходит в руки другого владельца, а высвободившейся из воспроизводственного процесса меновой стоимости, в это время, должны противостоять новые товары и услуги, которые вернут ее в «лоно» воспроизводства. В случае отсутствия потребителя произведенного товара стоимость его не реализуется и возникает угроза кризиса перепроизводства, в ходе которого часть капитала «уничтожается». Отсюда следует, что денежная форма стоимости как «пловец» должна «выныривать» из воспроизводственного процесса, чтобы опять погрузиться в поток движения отдельных форм капитала.

Заметим, в условиях финансовой экономики меновая стоимость, имея вмененный характер, продолжает возрастать вне реального сектора, что обнаруживается в росте средств ликвидности и капитальных благ. Именно поэтому ценность последних зависит от сферы функционирования: если они обращаются на рынках всех уровней, то она растет, а если их обращение ограничено местным рынком, то - снижается. При этом ценность продуктов одного рынка начинает соотноситься с ценностью продуктов другого. В результате происходит перераспределение доходов от держателей меньшей – к держателям большей ценности. При этом вмененная ценность денег и капитала приняла «плавающую» форму, которая из-за регулирования спроса, сговора, дележа зон влияния и т.д. не всегда синхронно следует за изменениями рыночной конъюнктуры.

С учетом вышеизложенного следует отметить, что усилились несоответствия между реальным и финансовым сектором. Теперь прежнее непосредственное тождество, как отмечал К.Маркс [2, с.93], может быть достигнуто только путем прохождения через самые крайние несоответствия.

Нарушение равновесия восстанавливается через кризисы или через инструменты регулирования финансовой экономики, при условии, что они эффективны и действенны.

В современных условиях положения марксовой теории о спекуляции [1] не потеряли своей актуальности и значимости, поскольку отделение капитала-собственности от капитала-функции достигло высшей стадии и проявляется в более глубоком обособлении сферы обмена от сферы производства. Благодаря механизмам перераспределения стоимости и росту числа новых посредников, возникают новые формы связи между реальным и финансовым сектором экономики. При этом усиливается отчуждение ссудного капитала (Д-Д') от реального (Д-Т-Д'); часть ссудного капитала превращается в финансовый капитал (Д-Д''). На наш взгляд, финансовый капитал, как *превращенная* форма ссудного капитала, стал превалировать над промышленным капиталом, закрепившись в распоряжении функционирующих капиталистов. Финансовый капитал обособляется от ссудного и реального капиталов через реализацию производных продуктов, зачастую нацеленных на получение быстрой и легкой прибыли.

Проведенное исследование этапов развития рыночной экономики показало, что в эпоху товарного обращения распределение доходов осуществлялось по функциональному вкладу каждого субъекта. В период капиталистического обращения – по праву собственности, а в период финансовой экономики - уже по праву управления (собственник же отодвигается вслед за производителем на второй план). Следы производительного капитала еще больше вуалируются разветвленной сетью посредников или опосредующих звеньев. Как внутри движения ссудного капитала (Д-Д*) скрыт процесс движения производительного капитала, так и внутри движения финансового капитала (Д-Д ... Д*-Д**) скрыт процесс движения ссудного капитала. Также как, не вся совокупность ссудного капитала участвует в капитализации, а часть его отвлекается на потребление, так и не весь финансовый капитал участвует в самовозрастании его стоимости. Часть его может быть отвлечена на спекулятивный финансовый рынок, характеризующийся не производительной, а игровой моделью поведения субъектов, когда заниматься производительной деятельностью становится невыгодно или, в силу неопределенности, рискованно.

Характерным признаком финансовой экономики является усиление мотивов получения ренты в виде процента, дивиденда или комиссии. При этом обостряется противоречие между дополнительной потребностью в привлеченном капитале и ограниченностью ресурсов. Оно разрешается с помощью трансформации первичного рефинансирования, смены форм стоимости на производную форму рефинансирования требований и обязательств, а также благодаря возникновению производного авансирования. Последнее базируется на «пуле» долговых и долевых титулов, производных от первичных продуктов рынка денег и капитала.

Если же посмотреть на финансовую экономику с организационно-правовой точки зрения, то, можно обнаружить, что пучок прав собственности, в результате разделения функций, распался на владение, распоряжение, пользование и т.д., породив соответственно собственников владельцев капитала, управленцев – агентов капитала, функционеров-капиталистов или

производителей. Это обстоятельство требует большей прозрачности деятельности финансовых посредников, координации интересов и мотивов их поведения, подчинения законам воспроизводства, следования «единым правилам игры», вызывает потребность в гарантийных продуктах и в доступе к информации. В противном случае функционирование рынка и его институтов становится неэффективным.

Так, «неудачное» выполнение банками посреднических функций порождает многие экономические проблемы. При этом состояние экономики не всегда способствует нормальному функционированию банков и парабанков. Когда банки и другие посредники не способны предоставлять новые кредиты, то их потребители должны искать источники финансирования на рынках прямого кредита или отказываться от инвестиционных проектов. Однако в условиях нестабильной экономики и при недостатке собственного капитала лишь немногие инвесторы стремятся приобретать прямые финансовые обязательства предприятий, деятельность которых сопряжена с риском. Из этого следует, что в данных обстоятельствах не только на рынке опосредованных кредитов, но и на рынке прямых кредитов возможности удовлетворения потребности в инвестиционном капитале будут сокращаться. В этих условиях образуется порочный круг – банки не в состоянии кредитовать экономику, да и не желают этого делать, переключившись на спекулятивные сделки, а реальный сектор испытывает недостаток капитала и недополучает прибыль. При такой ситуации рынок денег и капитала замыкается на собственные интересы, сокращает взаимодействие с внешней средой, а его структура подвергается деформации. На наш взгляд, этот «перекос» может быть устранен с помощью вмешательства государства, как гаранта прозрачности, соблюдения «правил игры» всеми участниками в соответствии с подлинными целями воспроизводственного процесса. Однако исторические факты свидетельствуют, что когда государство стремится создать льготные условия для своих активов [2], то это может лишь затормозить процесс развития банковского дела или породить его превратные формы.

В заключении следует отметить, что функциональная и институциональная структуризация рынка денег и капитала, обусловленная спецификой финансовой экономики, определяет потенциал его капиталотворческой функции. Если существует благоприятная среда для всех форм его движения, то в его орбиту включаются рынки всех уровней, дополняющие или замещающие друг друга в авансировании новой стоимости. Если возникают препятствия (экономического, юридического, политического характера) для трансформации денежного капитала в производительный, то рынок денег и капитала замыкается на собственные интересы. В данном случае он перестает взаимодействовать с воспроизводственным процессом, сосредоточившись на спекулятивных сделках. «Делание денег» без посредства процесса производства становится более привлекательным, зачастую в ущерб воспроизводственному процессу. О чем красноречиво свидетельствует опыт современной России.

Примечания:

1. Согласно позиции К.Маркса, в денежном капитале, в отличие от товарного, сглажен всякий след процесса производства, как в деньгах сглажен всякий след потребительной формы товара… Побудительный мотив капиталистического производства - делание денег. Все нации с капиталистическим способом производства периодически переживают спекулятивную лихорадку, во время которой они стремятся осуществлять делание денег без посредства процесса производства [1,с.67].
2. Примером могут служить Россия во времена гр. Канкрина, СССР в период военного коммунизма, современная Россия (создание пирамиды ГКО).

Литература:

1.Маркс К. Капитал. Т.2.-М.: Политиздат, 1978.-С.67
2.Маркс К. Экономические рукописи 1857-1861гг.-М.: Политиздат, 1978.-С.93

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВННОСТИ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т.К.Островенко, Г.Д Гребнев

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Реальное положение страны на мировой арене определяется характером ее экономики. При этом экономисты выделяют два типа экономики: индустриально-сырьевой и индустриально-технологический. В группу развитых стран входят исключительно лишь державы, способные производить не только высокотехнологичную продукцию, но и сами высокие технологии, высокотехнологичные средства производства для всех отраслей промышленности. Страны индустриально-сырьевой направленности существуют за счет механизированной добычи сырья и природных ресурсов, которые экспортируются на мировой рынок для удовлетворения нужд транснациональных корпораций развитого мира.

В последние годы в России сохраняется и получает дальнейшее развитие гипертрофированный рост, связанный с увеличением экспорта энергоресурсов. Вследствие этого продолжает деградировать отечественная техносфера, которая как раз и является мерилом эффективности развития экономики страны.

С 2003 года, по оценкам аналитиков (1,2,4), из России активизировался экспорт минеральных ресурсов и, вследствие благоприятной конъюнктуры на мировом рынке, данная тенденция сохраняется и в настоящее время. В структуре экспорта превалирует минеральное сырье, преимущественно сырая нефть. В то же время, ряд признаков указывает на наличие технологий индустриально-технологического типа. Это космические технологии, ВПК, ядерная энергетика, самолетостроение и автомобилестроение. Однако, доля продукции отечественных предприятий машиностроения и металлообработки в структуре экспорта крайне мала.

В связи с этим вполне правомерно и политики и экономисты западного мира считают, что российская экономика на сегодняшний день представляет собой индустриально-сырьевой тип. С другой стороны, отечественные экономисты высказывает сомнение относительно экономического роста в отечественной экономике и справедливо критикуют Правительство РФ за то, что увеличение ВВП за счет экспорта энергоресурсов выдается им за реальные достижения в отечественной экономике.

С.Н. Губанов (1) замечает, что, согласно закону стоимости и товарного воспроизводства, с ростом добычи сырья и полезных ископаемых на эквивалентную величину уменьшается стоимость их запасов. Однако при подсчете показателя экономического роста учитывается только добытая часть природных ресурсов. Следовательно, говорится о чисто конъюнктурном росте деловой активности за счет увеличения цены на экспортируемый товар и физических объемов экспорта. Вместе с тем, и С.Н. Губанов (1) и Л.И. Абалкин (2) отмечают, что в мировой практике наибольший доход приносят не сырьевые предприятия, а интегрированные высокотехнологичные корпоративные объединения, производящие не только высокотехнологичный продукт конечного потребления, но и сами высокие технологии.

Состояние фондообразующих отраслей России, в том числе и станкостроительной промышленности, оценивается экономистами как крайне тяжелое, что подтверждается и оценкой авторов статистики макроэкономических показателей по данным Минфина РФ, приведенным на его сайте и представленным в таблице 1.

Таблица 1 - Индексы выпуска важнейших видов продукции технологического машиностроения, январь-февраль 2004 г.

	Февраль 2004 г.	Январь-февраль 2004 г. (в % к январю-февралю 2003 г)
Металлургическое машиностроение		78,5
Машины непрерывного литья, т.	321	25,9
Прокатное оборудование, т.	977	73,6
Агломерационное оборудование, т.	301	75,9
Оборудование технологическое для цветной металлургии, т.	252	119,8
Доменное и сталеплавильное оборудование, тыс. т.	1,7	149,5
Обогатительное оборудование, т.	329	150,1
Приборостроение		
Персональные ЭВМ, тыс. шт.	9	125,6
Средства регулирования микропроцессорные, шт.	814	182,7
Станкостроительная и инструментальная промышленность		111,6
	6	70,4
Рамы лесопильные, шт.	546	80,9
Деревообрабатывающие станки, шт.	360	84,4
Металлорежущие станки, шт.	1,2	109,2
Инструмент алмазный, млн. карат	162	196,6

Кузнечно-прессовые машины, шт.		
Металлорежущие станки с числовым программным управлением, шт.	16	210

По данным таблицы видно, что в разделе «Станкостроительная и инструментальная промышленность» темпы роста производства в январе-феврале 2004 г. по сравнению с 2003 годом достаточно высокие, однако в количественном выражении увеличение незначительное, преобладают обычные неавтоматизированные станки. Кроме того, в перечне высокотехнологичной продукции отсутствуют изделия, определяющие современный технический прогресс: микропроцессоры, оборудование оптико-волоконной связи и т.д. Высокие темпы роста производства по статье «Металлургическое машиностроение» связаны с устойчивостью металлургической отрасли как крупного экспортера металлов в страны дальнего зарубежья. Вследствие указанной положительной динамики заводы-гиганты имеют возможность планомерно заменять устаревшее оборудование. Застой в области станкостроения связан с отсутствием платежеспособного спроса на отечественные станки, вызванного упадком обрабатывающей промышленности страны.

Открытость российского рынка для импортных товаров практически парализовала производство и сбыт высокотехнологичной продукции, как на внутреннем, так и на внешних рынках. По мнению ряда экономистов (1, с. 24), государство перестало защищать интересы крупнейших объединений, производящих высокотехнологичную продукцию, сравнимую с ведущими западными образцами. Участие государства в продвижении отечественной продукции на мировой рынок сохраняется в военно-промышленном комплексе и космической отрасли. Однако последние имеют связь со многими предприятиями, которые на данный момент испытывают глубокий спад производства. Мировая техническая мысль не стоит на месте, в нее инвестируются сотни миллиардов долларов, вследствие этого недостаточное финансирование отечественной науки в будущем неизбежно приведет к техническому отставанию в фондообразующих отраслях и поставит под угрозу независимость страны. Общие расходы федерального бюджета на науку в 2004 году составили 46 млрд. руб., (4, с. 27) что недостаточно для всеобъемлющей поддержки научного сектора.

Основные стратегические конкурентные преимущества России заключаются в наличии образцов современных машин и мощной научной базы для ее совершенствования. Внедрение новейшего станочного оборудования, по мнению многих экономистов (5, с. 3; 6, с. 3 и др.), тормозится отсутствием у правительства четкого плана по развитию базовых отраслей отечественного производства и инвестиций в них. Сами же производители не в силах произвести замену своего станочного парка без государственных инвестиций или льготного долгосрочного кредитования.

Таким образом, заявление Правительства о росте отечественной экономики представляется недостаточно объективным и обусловливает необходимость уточнить методику расчета показателей экономического роста. Решение данной проблемы представляется в виде разработки системы показателей,

характеризующих различные аспекты состояния и развития экономики страны. Синтез этих показателей должен выражаться в показателях экономического роста или экономического спада в экономике.

Одной из таких систем является система показателей, характеризующих деловую активность, как предприятия, так и страны в целом. Существует несколько методик оценки макроэкономического положения страны. Все они, так или иначе, используют статистические данные, публикуемые Госкомстатом РФ, и позиционно интерпретируют статистически зафиксированные результаты. Однако, публикуемых данных недостаточно для объективного отражения степени деловой активности отраслей экономики. Предлагаемая авторами методика оценки деловой активности и публикация ее показателей российским статистическим ежегодником даст возможность увидеть тенденции в изменениях не только объемов производства, рентабельности, состоянии производственных мощностей, уровне инвестиций, но и более ярких ее показателей. В различных публикациях авторов они обоснованы и включают: оборачиваемость совокупных ресурсов, оборачиваемость совокупных активов, рентабельность совокупных ресурсов и совокупных активов, коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, автономии. Публикация средних данных по отрасли, позволит отдельно взятым предприятиям оценивать собственный рейтинг и строить стратегию и тактику управления капиталом. В настоящее же время анализ осуществляется по общим данным о производстве продукции, загрузке мощностей, изношенности основных средств и инвестициях и т.п., что не в полной мере раскрывает результаты управления капиталом.

В настоящее время многие предприятия машиностроительной отрасли находятся в кризисном состоянии. Но именно они определяют лицо страны на мировом рынке, так как машиностроительная отрасль охватывает широкий спектр самых различных областей, начиная с системы подготовки инженерных кадров, развития инфраструктуры предприятий, их технической базы и заканчивая состоянием науки в целом, имеющимися заделами в фундаментальной науке, развитием прикладных наук.

В итоге, как отмечают отдельные авторы, происходит «рост без развития», формальный рост валового внутреннего продукта не порождает массовое внедрение передовых технологий, не улучшает социальное положение граждан, не способствует интеллектуальному развитию нации. Это происходит в связи с тем, что сырьевая отрасль практически автономна с существующими технологиями и не требует развития науки, внедрения передовых технологий, развития и укрепления связей с ведущими вузами страны. По своей сути она малозатратна и нуждается, прежде всего, в развитой инфраструктуре для доставки добытых природных богатств на мировой рынок.

Крупнейшие зарубежные специалисты в области стратегического рыночного управления отмечают, что для успешного продвижения на рынки компании необходимо иметь ряд устойчивых конкурентных преимуществ. Данное утверждение особенно актуально на макроэкономическом уровне и кумулятивно влияет на показатель деловой активности. В глобальном масштабе конкурируют уже не отдельные компании, а целые страны. Процесс глобализации стирает границы, так как на сцену выходят транснациональные корпорации, которые

имеют свои представительства по всему миру. Расширяя сферу своих интересов, они формируют внешнюю экономическую политику того государства, где находится штаб-квартира корпорации. Она становится проводником для своих крупнейших производителей на мировой рынок. Во многих странах государство защищает интересы своего производителя внутри страны и не пускает на внутренний рынок зарубежных производителей. В этом случае имеет место конкуренция уже между странами, так как даже транснациональная корпорация не в силах повлиять на экономическую политику крупных стран. Вследствие этого государственная машина страны, где располагается штаб-квартира корпорации, для обеспечения свободы действия своих компаний политическими, а порой и военными средствами заставляет неуступчивую страну принять ряд условий, благоприятных для иностранных компаний.

В этой связи Россия, утеряв целый ряд позиций во внешнем экономическом и политическом рейтинге, должна направить усилия на развитие внутреннего потенциала приоритетных отраслей промышленности, включая станкостроение. Основные стратегические конкурентные преимущества России заключаются в наличии образцов современных машин и мощной научной базы для ее совершенствования. Внедрение новейшего станочного оборудования, по мнению многих экономистов, затруднено по причине отсутствия у правительства четкого плана по развитию базовых отраслей отечественного производства и инвестиций в них. Сами же производители не в силах произвести замену своего станочного парка без государственных инвестиций или льготного долгосрочного кредитования.

Кроме того, разобщенность российских предприятий не позволяет им, вследствие отсутствия необходимых финансовых ресурсов, устаревшей номенклатуры продукции, низкой культуры производства, крайней изношенности оборудования, успешно конкурировать на мировом рынке, что требует финансовой поддержки государства. В этой связи важно использовать механизм защиты интересов своего производителя внутри страны и не пускать на внутренний рынок зарубежных производителей. Для этого предлагается использовать и финансово-экономические рычаги экономики, направив часть бюджетных средств на субсидирование и льготное кредитование производства стратегической для экономики России продукции. Следовательно, основная задача предприятий, представляющих базовые отрасли экономики и нуждающихся в дополнительных финансовых ресурсах, заключается в более активном создании объединений, корпораций, финансово-промышленных групп, которые смогли бы централизованно решать вопросы финансирования общих проектов, направленных на повышение конкурентоспособности объединения и выходу его на внешний рынок.

Таким образом, деловая активность страны, региона, отрасли имеет одну главную основу – уровень развития высокотехнологичных производств и степень конкурентоспособности продукции, что и следует учитывать в системе показателей деловой активности. Без участия государства в экономике не представляется возможным поднять деловую активность России в целом, ее регионов и отдельно взятых отраслей и предприятий, что подтверждается исследованиями отечественных экономистов, политиков.

В целях повышения деловой активности представляется целесообразным:

1) объективно оценивать деловую активность страны, опираясь на темпы роста базовой отрасли промышленности – машиностроения и металлообработки, а не на сырьевые экспортно-ориентированные отрасли;

2) эффективнее управлять тарифами на энергоносители, которые являются основной причиной роста затрат на 1 руб. товарной продукции, путем их замораживания и ограничения возможности сговора монополистов;

3) совершенствовать систему долгосрочного кредитования путем установления существенных льгот не сырьевым производителям, а базовым отраслям промышленности;

4) расширить информацию, публикуемую в статистических сборниках, включив в нее такие показатели деловой активности, как оборачиваемость совокупных ресурсов, оборачиваемость совокупных активов, рентабельность совокупных ресурсов и совокупных активов, коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, автономии;

5) использовать механизм защиты интересов своего производителя внутри страны и не пускать на внутренний рынок зарубежных производителей. Для этого важно использовать и финансово-экономические рычаги экономики, направив часть бюджетных средств на субсидирование и льготное кредитование производства стратегической для экономики России продукции.

Наряду с этим, создание корпоративных структур в промышленности при поддержке администрации области Оренбургской области, позволит эффективнее решать задачи по укреплению межхозяйственных связей, объединению усилий каждого звена в технологической цепочке отрасли на основе новых технологий, соответствующих мировым стандартам. Для этого необходимо усилить интеграцию науки, образования, производства и рынка.

Литература:

1. Губанов С.Н. Сырьевой рост против технологического развития (макроэкономические итоги 2005 г.) // Экономист. – 2005. - № 5. – С.19-30.

2. Абалкин Л.И. Экономическая политика и ее ответственность за развитие науки (методологические размышления) // Экономист. – 2004. - № 5. С. 3-7.

3. Артемова Л.В., Назарова А.Г. Макроэкономические пропорции // Экономист. – 2004 №- 5. - С. 36-41.

4. Селезнев А.И. Институциональные формы науки // Экономист. – 2004. - №9. - С. 24-36.

5. Маевский В.И. Макроэкономические проблемы развития России // Экономист. – 2005 - № 4. - С. 3-8.

РЫНОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК ИСТОЧНИК РОСТА ФИКТИВНОГО КАПИТАЛА

О.Ю. Демочкина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В связи со значительным увеличением размеров государственного долга, рынок ценных бумаг все больше заполняется ценными бумагами, выпускаемыми правительствами. Сращивание монополий и государства проявляется в их совместных операциях с фиктивным капиталом. Государство все чаще выступает на рынке ценных бумаг одновременно как заемщик, кредитор и гарант осуществляемых операций.

Очевидно, что государственный бюджет как инструмент перераспределения валового продукта страны может и должен способствовать развитию стратегически важных отраслей хозяйства, особенно тех из них, где необходимы долгосрочные вложения – например, хозяйственной инфраструктуры (транспорт, связь, строительство и т.д.). В случае недостатка средств на эти цели необходимым источником денежных ресурсов вполне может служить государственный заем. В то же время более чем полуторовековая история государственных заимствований показывает, что большая часть средств, полученных от размещения облигационных займов, использовалась, как правило, для покрытия текущих бюджетных дефицитов и не оказывала прямого стимулирующего воздействия на состояние материального производства. Остаются актуальными положения, отмеченные еще в XIX веке: «Государственный долг делается одним из самых сильных рычагов первоначального накопления. Словно прикосновением волшебной палочки он наделяет непроизводительные деньги производительной силой и превращает их таким образом в капитал, устраняя всякую надобность подвергать их опасностям и затруднениям, неразрывно связанным с помещением денег в промышленность и даже ростовщическими операциями. Государственные кредиторы в действительности не дают ничего, так как ссуженные ими суммы превращаются в государственные долговые обязательства, легко обращающиеся, функционирующие в их руках так же, как и наличные деньги. Но кроме созданного таким образом класса праздных рантье и импровизированного богатства финансистов, выступающих посредниками между правительством и нацией, кроме откупщиков налогов, купцов и частных фабрикантов, в руки которых попадает добрая доля всякого государственного займа в качестве капитала, свалившегося с неба, государственный долг создал акционерные общества, торговлю всякого рода ценными бумагами, ажиотаж, одним словом – биржевую игру и современную бюрократию» /2/. Таким образом, государственные займы, обеспеченные гарантиями государства, позволяют инвестору получать фиксированный доход без сколь-либо существенного риска. В свою очередь, наличие подобного инструмента для размещения свободных средств способствует отвлечению довольно значительных сумм потенциальных инвестиций в реальное производство.

Правительство свои займы обычно использует непроизводительно, т. е. они не функционируют как капитал, не приносят прибыли. Следовательно, проценты по ним не есть часть приносимой ими прибавочной стоимости; они выплачиваются из налогов, т.е. из таких доходов, которые не созданы функционированием займов. Покупатель таких займов не превращает свои деньги в функционирующий капитал, но он покупает право на получение регулярного

денежного дохода. А всякий регулярный денежный доход рассматривается как процент, а всякий процент – как порождение капитала. Именно облигации государственного займа в первую очередь К. Маркс и называет фиктивным капиталом. Особенность этого фиктивного капитала заключается в том, что покупатель облигаций вложил в них деньги, которые при капиталистическом способе производства имеют, как мы знаем, добавочную потребительную стоимость. Но последняя не реализуется, а потому деньги превращаются не в реальный, а в фиктивный капитал. Между векселем, который ссужает банкир, и облигациями государственного займа общее то, что и вексель, и облигации выступают как капитал, приносящий проценты. Банковский, как и другие векселя, например, предприятий, могут порождать в своем движении фиктивный капитал по аналогии с акциями и корпоративными облигациями. Облигации государственных займов не представляют собой никакого реального капитала. Проценты по этим займам придется платить из другого источника, то есть из налогов. Ценные бумаги коммерческих и промышленных акционерных предприятий представляют собой реальный капитал: вложенный в них первоначально капитал находится теперь у функционирующих предприятий в форме производительного, товарного и денежного капитала. Движение акции, переход ее из одних рук в другие не затрагивает реального капитала, функционирующего на акционерном предприятии. Движение реального капитала, происходящее в форме кругооборота, и движение акций - это совершенно разные формы движения. Таким образом, и облигации государственных займов, и ценные бумаги акционерных обществ, имея общее между собою - и те и другие дают право на доход, являются фиктивным капиталом.

Однако есть и значительное различие между государственными займами и ценными бумагами, выпускаемыми акционерными предприятиями. При непроизводительном использовании государством привлекаемых финансовых ресурсов проценты по государственным облигациям есть результат перераспределения прибавочного продукта в рамках государственного бюджета без соответствующего роста реального капитала государства. В производственном секторе экономики в основе возникновения фиктивного капитала практически всегда лежит образование (а не перераспределение) избыточной прибыли как экономической ренты. Непроизводительный тип использования государством заемных средств не предполагает роста, в общем случае, доходов государства за счет дополнительных рентных факторов. Напротив, производительный тип использования государством заемных средств может привести к классической форме образования фиктивного капитала, как это имеет место в сфере материального производства. Производительное и непроизводительное использование государством заемных средств может косвенным образом проявляться в увеличении экономической ренты предприятий, не отражаясь при этом на росте налогов и государственного бюджета.

Процессы образования фиктивного капитала могут происходить и в связи с выпуском облигаций субъектов Федерации и даже муниципальных ценных бумаг и других финансовых обязательств. Существуют разные возможности перераспределения финансовых ресурсов для обслуживания таких займов у

федерального центра, субъектов Федерации и муниципалитетов различных регионов. В практике экономики нашей страны это проявляется в наличии так называемых регионов-доноров и реципиентов федерального бюджета, что способствует формированию соответствующих регионов как "точек роста" в стране, но при этом и расширяются возможности образования фиктивного капитала.

Правительство РФ осуществило выпуск государственных ценных бумаг в 2004 г. в объеме 361 млрд. руб. (ГКО - 41 млрд. руб., ОФЗ - 290 млрд. руб., ГСО - 30 млрд. руб.), в т.ч. на 70 млрд. руб. - для реструктуризации госбумаг из портфеля ЦБ РФ, на 291 млрд. руб. - для размещения на внутреннем рынке госдолга. Минфин же предлагал правительству в 2004 г. разместить госбумаги на 291 млрд. руб. (ГКО - 41 млрд. руб., ОФЗ - 220 млрд. руб., ГСО - 30 млрд. руб.). При этом правительство РФ положительно оценивает увеличение объема внутренних заимствований. В настоящее время на внутренний долг приходится лишь 15% совокупного долга России. Между тем, к 2010 г. за счет замещения внешних заимствований - внутренними, планируется достигнуть паритета между внешней и внутренней составляющими госдолга.

Уже в нынешнем году Минфин собирается ввести в обращение эталонные выпуски облигаций со сроками погашения 3, 5 и 10 лет. Основным отличием от прежних выпусков будет ограничение на владение крупными пакетами облигаций каким-то одним инвестором. Предполагается, что никто не сможет владеть больше, чем 30-35% бумаг одного выпуска. К началу 2006 года планируется ввести правило, согласно которому объем портфеля одного инвестора не должен превышать 30-40% совокупного объема рынка. Для того чтобы не допустить концентрации львиной доли выпуска у одного инвестора, и предусмотрено возрождение института первичных дилеров на рынке ГКО-ОФЗ, который уже существовал в 1997-1998 годах. Кроме того, создание "института первичных дилеров" также должно помочь повысить ликвидность рынка госбумаг. Минфин также предлагает создать специальный сегмент для "пассивных" инвесторов пенсионных накоплений. Для этого планируется выпустить в обращение специальные ценные бумаги - государственные сберегательные облигации с фиксированным купоном.

Как видим, размеры рынка ценных бумаг просто потрясающи. На сегодняшний день в развитых странах стоимость всех акций и облигаций, находящихся в обращении, превышает годовой объем их валового национального продукта.

Величина негативного макроэкономического эффекта от чрезмерного разрастания государственного долга во многом зависит от степени развития экономики страны и ее диверсификации, стабильности бюджетных поступлений, совершенства налоговой системы, от наличия грамотно выстроенной системы управления госдолгом. Отсутствие большинства выше перечисленных необходимых условий явилось одной из причин финансового кризиса 1998 года в России. Существование более четырех лет высокодоходного рынка госзаимствований привело к практически полной переориентации свободных денежных потоков субъектов экономики на финансирование нужд правительства, привлекательные условия способствовали приходу на данный рынок

значительных средств нерезидентов. В то же время государство так и не сумело создать эффективный механизм перетока этих средств в реальный сектор, а самое главное – лишило потенциальных инвесторов всяких стимулов для вложений в производство.

Косвенным негативным последствием увеличения размеров госзаимствований на финансовое состояние реального сектора экономики в долгосрочном аспекте является неизбежное усиление налоговой нагрузки на экономику. «Так как государственные долги, – пишет К.Маркс, – опираются на государственные доходы, за счет которых должны покрываться годовые проценты и тому подобные платежи, то современная система стала необходимым дополнением системы государственных займов. Займы позволяют правительству покрывать чрезвычайные расходы таким образом, что налогоплательщик не чувствует сразу всей тяжести последних, но те же займы требуют, в конце концов, повышения налогов. С другой стороны, повышение налогов, вызванное последовательно нарастающими займами, вынуждает правительство при каждом новом чрезвычайном расходе прибегать ко все новым и новым займам» /2/.

В эпоху, когда инфляция, прежде всего, в результате растущих дефицитов государственного бюджета, приобретает широкий размах, связь фиктивного капитала с государством усугубляет инфляционные процессы, и все больший контроль государства над операциями с фиктивным капиталом для покрытия бюджетного дефицита может привести к возникновению кризисных ситуаций.

Литература:

1. Колганов А.И., Бузгалин А.В. От виртуальных денег к виртуальному капиталу. / Философия хозяйства. - 2000.– №4. - С.39-57.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е, изд. – Т. 23. – С. 764-766.
3. Розенберг. Д.И. Комментарии к «Капиталу» К.Маркса. М.,1983. – С. 678
4. Трещев А.Н. Еще раз о фиктивном капитала в современной экономике//Экономические науки. -2004.– №8. – С. 45-52.

СУБЪЕКТНЫЙ КРИТЕРИЙ ВЫДЕЛЕНИЯ УРОВНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИЕРАРХИИ

Д.Н. Шульц

Пермский государственный университет,
г. Пермь

Важным для понимания взаимосвязи между микро- и макроэкономическими уровнями иерархии, первичности одного из них, является понятие субъекта. Субъектом является тот, кто обладает собственными потребностями и интересами и инициирует активность, которая направлена на их удовлетворение и осуществляется посредством самостоятельно выработанных или усвоенных идеальных программ поведения, именуемых в совокупности сознанием (и волей) субъекта /1/.

Свойство субъектности - необходимое требование для того, чтобы исследуемый объект мог быть выделен как самостоятельный, активный элемент иерархии. Например, экономическая система в целом, отдельные сектора экономики не могут обладать данным свойством и не могут, с методологической точки зрения, моделироваться как самостоятельные субъекты экономической деятельности наравне, например, с органами государственной власти. Строго сформулированная и нормативно закрепленная цель деятельности последнего определяет (или должна определять) деятельность всех чиновников. Однако подобное не выполняется для секторов, регионов или отраслей экономики.

Анализ каждого элемента иерархии можно проводить в двух аспектах. Первый – это рассмотрение объекта как самостоятельной иерархической системы со своими уровнями, элементами, структурой и т.д. Все объекты изучения экономической теории представимы в таком виде и изучаются соответствующими разделами науки: микроэкономикой, теорией отраслевых рынков, региональной экономикой и т.д. В данной работе мы используем второй аспект анализа, то есть представление элементов различных уровней экономики как атомарных единиц и изучение взаимодействия между ними в рамках целостной иерархической системы.

Мы не будем исследовать внутреннюю структуру объектов иерархии, это является предметом исследования соответствующих разделов экономической теории: теория фирмы и теория организации исследуют взаимодействие индивидов в рамках фирмы, теория общественного выбора и общественного сектора изучает закономерности взаимодействия участников политического процесса и принятия государственных решений. Мы сосредоточим наше внимание на взаимодействии объектов экономических уровней и самих уровней в рамках иерархической системы.

Поведение каждого объекта экономики зависит от внешнего окружения, с которым непосредственно он взаимодействует и от параметров которого зависят результаты его деятельности. Можно привести хрестоматийный пример, часто используемый в теории рациональных ожиданий. Экономические агенты рассматриваются как острова, взаимодействующие между собой по отдельности, но не в целом, через потоки информации. Эти потоки информации, содержащиеся в ценах и объемах сделок, формируются на основе рыночного окружения каждого экономического агента и лишь частично отражают состояние и динамику экономики в целом. Кроме того, любая информация является дорогостоящим фактором производства и принятия управленческих решений, что также определяет неоднородность её распределения в экономике и влияет на эффективность хозяйствования.

Исходя из сказанного, классификацию объектов по уровням иерархии, как и анализ объектов иерархии, мы считаем целесообразным проводить в зависимости от того, какое внешнее окружение формируется у исследуемого объекта, какой поток информации он аккумулирует и обрабатывает. Иными словами, принадлежность тому или иному уровню экономической иерархии определяется связями данного объекта со своим окружением.

Можно привести модель иерархии, являющейся базовой в теории активных систем /2/. Центр, или макроагент, имеет право первого хода и определяет

правила игры для агентов (элементов микроуровня). Однако, на наш взгляд, данное свойство является второстепенным, производным от того места по отношению к другим участникам игры, которое занимает центр. А именно:

- центр непосредственно взаимодействует со всеми или с большинством экономических агентов, в отличие от микроагентов, которые непосредственно связаны только с небольшим числом элементов, хотя опосредованно – со всеми;
- при принятии решений центр использует информацию, поступающую ото всех игроков (если не позволяют возможности, то агрегированную информацию), в то время как активные элементы – только от непосредственного окружения, либо от косвенных результатов (например, рыночные цены являются результатом взаимодействия всех микроагентов);
- результаты принятых центром решений оказывают непосредственное воздействие на деятельность всех экономических агентов.

На основе данных принципов можно разделить элементы вышестоящих и нижестоящих уровней. Очевидно, что на их основе к иерархическим системам можно отнести не только классические двухуровневые системы (микро- и макроэкономики). В иерархическом виде представимы и микроэкономические модели рыночного равновесия, и теоретико-игровые модели общего равновесия и т.д.

Достаточным основанием для такого представления является существование такого экономического агента, который мог бы претендовать на роль центра или ведущего, обладающего более высоким уровнем рефлексии по сравнению с другими субъектами (ведомыми), с которыми центр непосредственно взаимодействует. Большее количество связей, а следовательно, больший объём доступной информации для принятия решений, предоставляет центру преимущества перед другими активными агентами. Наличие более высокого уровня рефлексии позволяет извлекать дополнительную прибыль (в случае рынка олигополии) либо эффективнее регулировать экономическую деятельность, что направлено на ускорение социально – экономического развития.

Количество экономических агентов, с которыми взаимодействует объект исследования, определяется его возможностями по обработке поступающей информации для принятия управленческих решений. Данные возможности также являются характеристикой объектов тех или иных уровней иерархии. Понятно, что у микроэкономических агентов имеется ограниченное число связей и ограниченная возможность воздействовать на параметры внешней среды вышестоящих уровней иерархии. Следовательно, и возможности, необходимые для обработки информации, поступающей от объектов других уровней иерархии, также незначительны. Соответственно, учет межуровневого взаимодействия не может оказать значимого влияния на результаты хозяйственной деятельности. Это послужило основанием /3/ для вывода об ограниченной пользе анализа восходящих иерархических связей для решения практических проблем экономических агентов микроуровня.

Другое дело – объекты вышестоящих уровней: мезо- и макро уровня. Они имеют множество связей с нижестоящими уровнями, на объекты которых

оказывают значительное влияние и испытывают обратное воздействие с их стороны. Число объектов, находящихся на мезо- и макроуровнях, ограничено, что делает анализ их поведения и обработку информации, поступающей от них, востребованной для крупных частных и государственных структур, а отдача от такого анализа превосходит возможные затраты. Поэтому именно для объектов мезо- и макроэкономического уровня методы иерархического анализа являются наиболее востребованными.

Таким образом, анализ влияния вышестоящих уровней иерархии на объекты микроэкономического уровня (предприятия и домашние хозяйства, результаты их деятельности и моделирование их поведения в зависимости от того или иного состояния внешней макросреды) имеет значение по большей части для тех элементов иерархии, которые, взаимодействуя с микроэкономическими агентами, находятся на вышестоящих уровнях иерархии.

Однако данный принцип разделения нижестоящих и вышестоящих уровней недостаточен для разделения мезо- и макроэкономического уровней экономики. У любого экономиста, не говоря уже о начинающих изучать экономику, не раз возникает ощущение условности разделения этих двух верхних уровней. Зачастую масштабы деятельности (в литературе распространен именно такой критерий разделения по уровням) и количество взаимосвязей у отдельных регионов и корпораций крупных стран могут превосходить масштабы отдельных национальных экономик.

Поэтому ключевым критерием для выделения центра в экономической иерархии, а для национальной экономики – макроэкономического уровня, является модель целеполагания. Речь идет о том, какие критерии, какого масштаба определяются в качестве цели деятельности экономических агентов [1].

Только элементы макроэкономического уровня, имея связи с элементами всей национальной экономики, независимо от масштабов последней, в качестве цели своей деятельности называют соблюдение национальных интересов. Национальные интересы в экономике могут отражаться в виде таких формальных показателей, как национальный доход, общественное благосостояние, темпы экономического развития и др. Очевидно, что только органы государственной власти федерального уровня отвечают данному критерию.

Исходя из сформулированного принципа, можно четко ответить на вопрос, почему даже крупные объекты мезоуровня не могут считаться макроэкономическими, хотя это не значит, что их влияние не может быть сопоставимо или даже может превосходить степень воздействия таких макроэкономических субъектов, как правительство или центральный банк.

Региональные органы власти, хотя и преследуют не частные интересы, а интересы всей управляемой системы, ограничены только региональным горизонтом видения и свое влияние распространяют только на объекты своего ведения. Деятельность крупных финансово-промышленных групп, хотя и определяет параметры внешнего окружения для элементов всей национальной экономики, однако, в конечном итоге, в качестве аргументов целевой функции имеет только собственные результаты. Сформулированные критерии разделения уровней иерархии в зависимости от целей и масштабов деятельности представлены в Таблице 1.

Таблица 1. Разделение объектов уровня по целям и межуровневым связям

Связи	Цели	
	Частные	Системные
Ограниченные	микрообъекты	мезообъекты (регуляторы региональной экономики)
Совокупные	мезообъекты (крупные частные предприятия)	макрообъекты

Можно привести пример семьи для выделения центра в иерархии. Глава семьи является центром по отношению к другим эгоистичным субъектам семьи на том основании, что в своей деятельности, при принятии решений он учитывает не только свои собственные интересы, но и интересы других членов семьи. Для максимизации своей функции полезности, аргументами которой являются уровни благосостояния всех членов семьи или их какой-то агрегированный заменитель, ему необходимо получать информацию и оказывать влияние на каждого родственника.

Таким образом, в иерархическом анализе первичным является не разбивка экономической системы на уровни по тому или иному признаку, коих может быть большое множество. Сами элементы экономической системы распределяются по количественным показателям, таким, как объём оперируемой информации, а следовательно, и по качественным критериям – модели поведения, определяемой уровнем рефлексии. Исходя из такой классификации объектов и наполняются уровни экономики как подсистемы экономической иерархии.

Примечания:

1. Цели могут устанавливаться извне, например, законодательством, или декларироваться самими субъектами, в частности участниками политического процесса.

Литература:

1. Кузнецов В.Г. и др. Философия: Учебник. М.: Инфра - М, 2000.
2. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Теория активных систем: состояние и перспективы, М.: Синтег, 1999.
3. Перский Ю.К., Шульц Д.Н. Межуровневый анализ в системе государственного регулирования экономики // Вестник перм. ун-та. Пермь, 2004.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАПИТАЛА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

М.В. Чебыкина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Начальная стадия бизнеса осуществляется на уровне небольшого предприятия с единым видом деятельности. Продукция данного узкоспециализированного предприятия ограничена по ассортименту и потребляется в городе или регионе. Материально-техническое и финансовое обеспечение предприятия незначительно по объему. Поэтому предприятие постоянно испытывает недостаток собственных средств. При этом его конкурентная позиция в определенном секторе рынка не устойчива и уязвима.

В первые годы функционирования субъект хозяйствования предусматривает значительное увеличение объема продаж, закрепление в определенном секторе рынка и формирование совокупности потребителей выпускаемой продукции. Именно сырье стимулирует предприятие регулировать цены, улучшать качество, совершенствовать обслуживание, находить новые формы и каналы сбыта. Для выполнения данных задач полученная прибыль инвестируется, и если приемлемы условия, привлекаются заемные средства.

Следующий шаг в жизнедеятельности бизнеса делается в сторону географического расширения рынка сбыта продукции. Начиная с местного масштаба, бизнес переходит на региональный уровень, затем на национальный, в последующем на международный. Географическое распространение определяется спецификой производимой продукции, конкурентной средой, финансовым потенциалом предприятия, перспективами получения прибыли в данном регионе и многообразными условиями, которые делают дальнейшие развитие вширь нерациональным.

Последующий этап в развитии бизнеса, может быть связан с вертикальной интеграцией. Растущая компания стремится обеспечить постоянный приток сырья и начальных материалов, продлить производство до готового продукта и обеспечить связи с конечным потребителем. В целях укрепление позиции предприятия на рынки могут осуществлять дополнительные капиталовложения.

Вообще, целесообразность вертикальной интеграции оценивается по параметрам значительного увеличения прибыли, приобретению конкурентной мощи и финансовой устойчивости.

Для каждого из субъектов хозяйствования должно быть присущим стремление к собственной диверсификации. По мнению ученых – экономистов - это фактор повышения конкурентоспособности и расширения перечня предоставляемых услуг. Внутри предприятия необходимо создать условия для работников, чтобы они имели возможность внести свой вклад в совершенствование деятельности компании. Проявленные диверсификации осуществляются через моделирование деятельности предприятия для выполнения поставленных задач и достижение целей.

Развитие предприятия в освоенной отрасли происходит до тех пор, пока существует возможность увеличения прибыли. Как только данный потенциал исчерпывается компания встает пред дилеммой: усиливать конкурентный напор в борьбе за расширенные сектора рынка или переходить к диверсификации.

Технологические и финансовые показатели деятельности компании могут обесцениваться в результате изменения вкуса покупателей, появления новых более совершенных по потребительским качествам товаров, усиления конкуренции со стороны национальных производителей и импортеров. Компания, которая не развивается, обнаруживает, что она производит никому ненужную продукцию.

Необходимость участия в диверсификации у конкретного предприятия возникает только тогда, когда на пути дальнейшего развития в освоенной отрасли выстраивается барьер.

Известны несколько причин диверсификации: насыщение и узость рынка; общее уменьшение спроса; конкуренция; устаревание продуктов фирмы; ограниченная технологическая база; появление новых технологий. В динамике развития причинами диверсификации принимается: получение большей прибыли, разработка новых побочных продуктов, синдром «хорошо там, где нас нет».

Такое препятствие может возникнуть перед быстро развивающейся компанией, которая функционирует в медленно развивающейся отрасли, т.е. возникает антагонизм между темпами развития конкретного субъекта хозяйствования и отраслевой совокупностью. Предприятие, имеющее сильную конкурентную позицию, постоянно вступает в противоречие с медленно развивающимся отраслевым сегментом рынка. В данной ситуации рациональным будет решение об изъятии средств из основного бизнеса для финансирования диверсификационных мероприятий.

Принятие решения о диверсификации одновременно требует определения ее типа, масштаба и финансовых ресурсов, необходимых для ее осуществления. Компания начинает разрабатывать сценарий дальнейших альтернативных мероприятий: внедряться в близкий или совершенно отдельный вид бизнеса; использовать для этого ограниченный объем денежных средств (допустим менее 10% прибыли) или инвестировать значительные ресурсы (свыше 50%); вести экспансию в единичный или в несколько крупных видов бизнеса.

Существенное значение для принятия окончательного решения о продвижении компании в новые сферы деятельности имеет предварительная экспертиза намечаемых мероприятий. В частности, производится оценка доходности инвестиций в тех отраслях, в которые предполагается диверсификация. Особое внимание уделяется долгосрочности получения прибыли. Кроме того, анализируются конкретные условия и окружающая среда бизнеса. Практический опыт показывает, что высокие темпы роста и привлекательность готовой продукции для потребителей однозначно не является главными стимулами к диверсификации. Скорее всего, именно высокая доходность и возможность длительный срок получать весомую прибыль на вложенный капитал играют более существенную роль в положительном решении о диверсификации.

Естественно, проникновение в новый вид бизнеса требует существенных вложений. Однако объем инвестируемых ресурсов не должен подрывать финансовое положение действующего бизнеса. Иначе у диверсифицированной структуры сжимается потенциал развития, и соответственно, сокращается прибыльность инвестиций. То есть внедрение в новую сферу должно быть приемлем для субъекта хозяйствования с финансовой точки зрения.

Обязательно следует проанализировать, получит ли диверсифицированный бизнес дополнительное конкурентное преимущество. Это также послужит повышению прибыльности совокупного бизнеса. Закономерным шагом является и оценка методов управления и способов принятия руководящих решений в новых видах бизнеса. Результаты этих управленческих моментов должны также способствовать росту прибыльности.

В дополнение представлены недостатки и преимущества деятельности предприятия, функционирующего в узко специализированном направлении. Менеджмент данного звена индустрии не ставит перспективной задачи по диверсификации. Специалистами в частности, отмечается, что узкой специализации присущи дополнительные технологические финансовые риски. К примеру, денежные потоки, проходящие через данный субъект хозяйствования, чрезвычайно зависимы от положительных и отрицательных тенденций в экономике отрасли в целом. Усиление конкурентной ситуации, трансформация запросов потребителей, технологическое совершенствование производства, рождение более совершенных и качественных товарных единиц, стагнационное положение отрасли приводит к экономическому и финансовому срыву в деятельности предприятия.

Однозначно отмечать только негативные моменты в функционировании узко специализированных звеньев индустрии нерационально, так как действует широкий спектр положительных моментов, создающих определенные преимущества для данной корпорации. Среди них полное сосредоточение менеджмента компании на решении внутриотраслевых вопросов, конкуренция управленческого таланта на решении проблем в одной сфере деятельности. Это позволяет более оперативно реагировать даже на незначительные изменения экономической ситуации в отрасли. Более четко регулируется технологический процесс и своевременно внедряются производственные новшества. Компания с достаточной долей результативности укрепляет свою конкурентную позицию и ведет завоевание сектора рынка на долгосрочную перспективу. Среди представителей крупного бизнеса широко известные в мировом экономическом сообществе компании, которые имеют узкую специализацию деятельности. Но достижение таких бизнес – высот, в основном, обеспечивается монопольным или близким к монопольному положению этих компаний. Именно такое положение, в данном случае, поддерживает стабильность оперативной деятельности, дает конкурентные преимущества и обеспечивает устойчивое финансовое положение.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИНСТИТУТОВ АГРАРНОГО И КРЕДИТНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

И.В. Горина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Россия, обладающая одним из наиболее весомых в мире природным потенциалом, позволяющим при соответствующих экономических условиях решать проблемы своей продовольственной безопасности, за последнее десятилетие реформ утратила продовольственную независимость. Это явилось следствием, с одной стороны, социально-экономических трансформаций в стране, проводимых без учета их мультипликативного влияния на такую жизненно важную отрасль, как сельское хозяйство, с другой стороны, отсутствия адекватного рыночным условиям кредитного механизма, имеющего целью восстановление непрерывности процесса воспроизводства аграрного капитала. При переходе к рынку остро проявилась проблема обособления кругооборотов ссудного и промышленного капитала в аграрном секторе экономики. В процессе воспроизводства в настоящее время происходят негативные сдвиги, в том числе, отток капитала из аграрного в другие секторы экономики страны. Разрушенная технологическая цепочка сузила товарообмен между смежными с сельским хозяйством отраслями. Каждый сектор стал функционировать автономно, замкнулся на собственных интересах выживания. Несмотря на меры, которые в последние годы были предприняты для стабилизации агропромышленного производства страны, этот сектор продолжает находиться в кризисном состоянии: падает валовое производство, сокращаются посевные площади и поголовье скота. Сельское хозяйство стало «узким местом», сдерживающим развитие не только агропромышленного комплекса, но и всего национального хозяйства, становясь одним из препятствий для экономического роста.

Воспроизводственная функция кредита – это целевая функция, обеспечивающая целостность процесса воспроизводства и единство функциональных форм капитала в экономике посредством устранения дискретности в движении индивидуальных капиталов. Воспроизводственную функцию кредита можно представить как «меридиан» - воображаемую круговую линию, соединяющую два «полюса» – кредит и процесс воспроизводства, между которыми происходит взаимодействие. С морфологической точки зрения кредитные отношения представлены системой экономических институтов. Следует отметить двойственное влияние кредитных посредников на движение капитала: оно проявляется в том, что, с одной стороны, кредитные посредники, обеспечивая циркуляторность капитала, способствуют соединению ссудного и промышленного капитала, устраняя дискретность в кругообороте последнего, с другой стороны, они усиливают самостоятельность движения ссудного капитала, способствуя нарушению диалектического единства ссудного и промышленного капитала. Для кругооборота индивидуального капитала в аграрном секторе дискретность, вследствие сезонности производства, есть явление практически

постоянное, что предопределяет особую необходимость в реализации воспроизводственной функции кредита в этом секторе экономики.

В дореволюционной аграрной экономике России можно выделить два периода реализации воспроизводственной функции кредита: становление кредитных отношений (до начала 20 века) и их развитие (два десятилетия 20 века). Исходя из исторических особенностей в первом периоде мы выделяем три этапа развития кредитных отношений в аграрном секторе: а) с 15-16 в. до отмены крепостного права; б) с 1861 г. до 1882 г.; г) с начала 80-х гг. 19 в. до начала 20 в. До падения крепостного права (до 1861 г.) товарные отношения в аграрной России практически не развивались из-за преобладания натурального хозяйства. Паразитический характер ростовщического капитала служил огромным препятствием для развития промышленного капитала в аграрном секторе. Эти факторы в целом повлияли на неразвитость системы сельскохозяйственного кредита (15-16 вв. до 1861 г.). Отмена крепостного права сформировала условия, с одной стороны, для возникновения ссудного капитала как результата борьбы промышленного капитала с ростовщическим, а с другой – для исторического развития сельскохозяйственного кредита. На третьем этапе реализации воспроизводственной функции кредита (с начала 80-х гг. 19 в. до начала 20 в.) мы наблюдаем зарождение различных кредитных продуктов (мелиоративная, соло-вексельная, подтоварная формы кредита) предлагаемые аграрному сектору. Однако и помещичье, и крестьянское землевладение до конца 19 века было малоподготовленным к распространению в них производительных форм привлечения капитала. В 20 веке постепенно в сторону капиталистического хозяйствования стали эволюционировать как помещичьи, так и крестьянские хозяйства. Кредитные продукты, предоставляемые аграрному сектору в начале 20 века (второй период развития кредитных отношений) по мере активизации товарно-денежных отношений, получили свое дальнейшее развитие. Немаловажную роль в этом процессе сыграло государство, выполнив системообразующую функцию в процессе формирования капиталистических отношений. Эта функция эволюционировала от непосредственного участия государства как субъекта кредитных отношений с сельскими хозяевами к опосредованному присутствию на рынке, в виде надзора и организации рефинансирования, осуществляемого банковскими и парабанковскими посредниками.

Исходя из исторических особенностей реализации воспроизводственной функции кредита в аграрном секторе плановой, социалистической экономики, мы выделили четыре этапа: а) 20-е гг. 20 в.; б) 30-е – 40-е гг. 20 в.; в) 50-е – 60-е гг. 20 в.; г) 70-е – 80-е гг. 20 в. На первом этапе реализации воспроизводственной функции кредита в аграрном секторе советской экономики (20-е гг. 20 в.), после проводимой политики натурализации хозяйства, возрождались кредитные продукты, получившие развитие до революции. Однако уже с начала 30-х гг. в СССР стала создаваться новая модель воспроизводства общественного капитала, где аграрный сектор выступал лишь специфическим ресурсом форсированного развития промышленности. На втором этапе (30-е – 40-е гг. 20 в.) аграрному сектору были предложены лишь самые простые кредитные продукты – банковский кредит по простому ссудному счету, причем, при условии узкого

перечня объектов кредитования и установленных лимитах. Поддержка колхозов и совхозов в основном обеспечивалась финансированием из бюджета, что свидетельствовало об ограниченной реализации воспроизводственной функции кредита. На третьем этапе реализации воспроизводственной функции кредита (50-е – 60-е гг. 20 в.) аграрный сектор из сырьевой базы страны превращался в ключевой элемент системы воспроизводства. В связи с этим начали эволюционировать банковские кредитные продукты. Был осуществлен переход: от отдельных объектов кредитования к укрупненному, от простого ссудного счета к специальному, от лимитирования кредитов по объектам кредитования к безлимитному кредитованию значительной части объектов. На последнем этапе развития плановой экономики (70-е – 80-е гг. 20 в.) кредитная политика государства превратила кредит в дополнительный канал безвозмездного финансирования сельскохозяйственного производства, и, если в 50-е – 60-е гг. кредит, органично встроенный в распределительную экономику, реализовывал свою воспроизводственную функцию в аграрном секторе, то в последующие годы, структурная разбалансированность экономики, автоматизм в кредитовании, списание и пролонгирование ссудной задолженности сельскохозяйственных предприятий привели к реализации в аграрном секторе в большей степени воспроизводственной функции финансов, нежели кредита.

Социально-экономическая трансформация современной России привела к изменениям в структуре сельскохозяйственного производства. Так, структура сельскохозяйственного производства в настоящее время представлена тремя секторами: крупными сельскохозяйственными предприятиями, личными подсобными и фермерскими хозяйствами. При этом доля последних двух секторов устойчиво возрастает. Особенность текущей ситуации с кредитным обслуживанием сельскохозяйственных товаропроизводителей такова, что, с одной стороны, переход к более интенсивным системам сельскохозяйственного производства усиливает их текущую потребность в денежном капитале, определяющую отраслевую специфику объектов кредитования, с другой стороны, обременительный и недоступный характер предлагаемых кредитных продуктов практически исключает их из сферы кредитных отношений. Как следствие, во многом натуральный характер хозяйств, формирует не рыночно-ориентированную стратегию сельскохозяйственных товаропроизводителей, а тактику их выживания.

В течение 90-х гг. в отрасли были полностью нарушены сложившиеся пропорции формирования и использования долгосрочных и краткосрочных кредитов, что привело не только к хронической сезонной нехватке оборотного капитала, но и к постепенной деградации основного капитала предприятий, их производственного потенциала в целом. Как показал анализ, на начальном этапе становления рыночных отношений произошла частичная репродукция старой административной системы сельскохозяйственного кредита (кредитование через банки-агенты, списание долгов и пр.) и, как результат, - консервация старых проблем аграрного сектора (недостаток оборотного капитала, износ основных фондов и пр.) и появление новых (трудности в реализации продукции и пр.). На наш взгляд, опыт прямого участия государства в кредитовании аграрной экономики в переходный к рынку период, с одной стороны, в какой-то степени

позволил решить проблему выживания сельскохозяйственных производителей, а с другой, - не решил проблему формирования рыночных мотивов поведения в этом секторе экономики.

Как показывает российская практика, коммерческие банки пока еще не готовы к тому, чтобы активно работать в сельских регионах, в особенности с низкорентабельными малыми и средними сельскохозяйственными предприятиями из-за высокой степени риска приложения капитала, отсутствия ликвидного обеспечения и незначительных объемов испрашиваемых кредитов. Фактически такая ситуация, когда банки лишены стимулов кредитовать производство в аграрном секторе, сложилась в России с 1992 г. Исследование показало, что с одной стороны, наблюдается увеличение объема задолженности по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями сельскому хозяйству в целом по России за 2001-2004 гг., а с другой, - происходит стабильное повышение уровня просроченной задолженности. Складывающаяся ситуация говорит о том, что реализации воспроизводственной функции банковского кредита на мезоуровне, т.е на уровне (сельское хозяйства) как отрасли не происходит. Критерий ее реализации – прирост прибавочного продукта, необходимый для возврата полученных кредитов - не наблюдается. Российская практика свидетельствует о том, что многие сельскохозяйственные предприятия, получая банковский кредит, заранее рассчитывают погасить его за счет частичной реализации залога (например, вынужденного забоя скота). Данная закономерность проявляется и на уровне кредитной деятельности Россельхозбанка. При этом, такие показатели, как значительный удельный вес выданных сельскому хозяйству кредитов и отсутствие просроченной задолженности по ним – не могут служить доказательством улучшения состояния, так как речь фактически идет о кредитовании отраслей, обслуживающих сельское хозяйство, а не самих сельскохозяйственных предприятий.

Сложившиеся в экономике аграрного сектора условия предопределяют одинаковые меры воздействия как на экономику сельского хозяйства в целом, так и на систему сельскохозяйственного кредита в частности. Причем эти меры обусловлены российским историческим опытом. Так, в качестве альтернативы государственной и банковской формам кредита в аграрном секторе экономики (в соответствии с опытом других стран и российским историческим опытом) хорошо зарекомендовала себя кооперативная форма кредита. Принципы кредитной кооперации «Райфайзенского типа» приспособлены к условиям функционирования аграрного сектора в эпоху становления капитализма, что актуально для современной экономики России, не завершившей еще стадию первоначального накопления капитала. Многоступенчатая кредитная кооперация в условиях территориальной протяженности страны является удобной формой организации кредитных отношений. Вертикальная концентрация капитала является наиболее эффективной формой его накопления в аграрном секторе. Для сектора подсобных хозяйств населения и фермерских хозяйств этот процесс может продвигаться в направлении кооперации. Функция кредитного обеспечения, которая не может быть эффективно реализована мелкими формами хозяйствования, вычленяется каждым самостоятельным крестьянским хозяйством и передается межфермерскому кредитному кооперативу (наряду с развитием

снабженческой, сбытовой, страховой и прочей кооперации). Что касается более крупных форм хозяйствования на селе, то вертикальная концентрация капитала наиболее эффективно будет реализована через строительство вертикально-интегрированных холдингов, формирующих необходимую инфраструктуру внутри себя. При этом, как в первом, так и во втором случаях специфика воспроизводственной функции самой аграрной отрасли будет проявляться в специфике кредитных продуктов, предоставляемых различными кредитными посредниками, которые должны быть обеспечены механизмами страхования и субсидирования. На современном этапе развития системы сельскохозяйственного кредита государственное регулирование должно быть усилено. Этим будет дополнен рыночный механизм кредитования, и будут исключены негативные последствия, связанные с его несовершенством. Необходимо исходить из органического сочетания рыночного механизма и государственного регулирования, причем основой для постановки задач по реализации воспроизводственной функции кредита в аграрном секторе экономики России может явиться выработанная специалистами Института экономики РАН поэтапная (2004–2010, 2011–2015 и 2016–2025 гг.), долгосрочная стратегия развития российской экономической системы, направленная, в частности, и на достижение продовольственной безопасности страны.

ПРОБЛЕМЫ НАРАЩИВАНИЯ КАПИТАЛА РОССИЙСКИМИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Н.Н. Михеева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Практика показывает, что на величину достаточности собственного капитала банка влияют объем и структура активных операций. Ориентация банка на преимущественное проведение операций, связанных с большим риском, требует сравнительно большого размера собственных средств, и, наоборот, преобладание в кредитном портфеле ссуд с минимальным риском позволяет банку успешно работать с небольшим капиталом.

Величина собственного капитала банка зависит также от количества и качества его клиентов. Преобладание среди клиентов банка надежных и процветающих заемщиков требует от него солидного собственного капитала.

Для укрепления ресурсной базы банка следует усилить диверсификацию его клиентуры по отраслям. Многоотраслевая диверсификация клиентов позволяет снизить отрицательные последствия для банка из-за неблагоприятных изменений конъюнктуры в отдельных отраслях и уменьшить бездоходный остаток средств на корсчете банка. Это связано с тем, что расчеты между предприятиями одной отрасли, как правило, занимают сравнительно небольшой вес в совокупном объеме их платежей, значительная же доля приходится на операции с предприятиями других отраслей. Поэтому предпочтительным направлением

развития клиентской базы банка является формирование клиентуры, состоящей из предприятий различных отраслей, систематически осуществляющих расчеты между собой.

Общим критерием при решении вопроса о достаточности собственного капитала является поддержание его величины на таком уровне, при котором обеспечивались бы, с одной стороны, максимальная прибыль, а с другой – ликвидность банка.

При анализе банковского капитала некоторые российские экономисты предлагают использовать такой показатель, как коэффициент защищенности капитала, представляющий отношение защищенного капитала ко всему собственному капиталу, и показывающий, насколько банк учитывает инфляционные процессы и какую долю своих активов размещает в недвижимость, ценные бумаги и оборудование. Данный коэффициент может также использоваться как косвенный показатель основательности банка (банки, предполагающие осуществлять свою деятельность в течение краткосрочного периода, обычно не вкладывают средства в свое развитие).

Однако, основные средства, а также капитальные вложения не могут рассматриваться в качестве защиты капитала по следующим причинам. Банки, планирующие обмануть вкладчиков, собрав деньги и исчезнув, не будут вкладывать значительные средства в здания и сооружения. Их необходимо будет быстро продать, а безубыточная реализация основных средств в короткий срок практически невозможна. Таким образом, здания и оборудование относятся к категории трудно реализуемых активов и не могут служить инструментом повышения ликвидности.

В качестве примера можно рассмотреть ситуацию в конце 90-х годов прошлого века. В 1995-1996 годах на рынке недвижимости действительно наблюдался постоянный рост цен, и вложения в данный вид материальных активов являлись если не хорошим источником доходов, то, во всяком случае, надежной защитой средств от инфляции. Это и позволяло в тот период относить данные активы к защищенному капиталу. Однако с 1997 г. наблюдается устойчивое снижение цен на недвижимость. В результате, балансовые цены основных средств у многих банков оказались намного выше рыночных в связи с проводимой в 1995-1997 годах обязательной переоценкой основных средств. В 1998-1999 годах такая переоценка не проводилась, что не позволило банкам отрегулировать стоимость основных средств с учетом реальных рыночных цен.

К защищенному капиталу относится также земля, реализация которой в нашей стране затруднена еще больше, чем реализация зданий, а также собственные капитальные вложения.

Таким образом, указанный выше показатель защищенности капитала не может рассматриваться в качестве ориентира для выработки стратегии по определению оптимального размера собственных средств.

С целью достижения надежности и стабильности, а также возможности увеличения доходных активных операций, большинство банков стремится к наращиванию собственного капитала. К этому процессу банки подталкивает и ряд важных экономических факторов, прежде всего – инфляция, которая, увеличивая размеры активов и пассивов, уменьшает собственный капитал. Другим важным

фактором является неустойчивый характер экономики, который ведет к большому риску потери банковских доходов. В любом случае банки с высокой степенью капитализации более надежны и конкурентоспособны.

У российских банков существует два вида источников увеличения собственного капитала: внутренние и внешние. Основным внутренним источником роста банковского капитала служит прибыль, не выплаченная акционерам, а оставленная в банке нераспределенной. Важное преимущество этого источника состоит в его независимости от средств, получаемых на открытом рынке, и в том, что он является более дешевым и не несет угрозы интересам акционеров. Недостатком этого источника роста банковского капитала является то, что полученная прибыль облагается налогом и подвержена сильному влиянию макроэкономических факторов.

Возможность капитализации прибыли связана с дивидендной политикой. Источником дивидендов служит прибыль, поэтому, чем больше прибыли будет выплачено в качестве дивидендов, тем меньшая ее доля будет капитализирована, а низкие темпы капитализации усиливают риск банкротства и сдерживают увеличение активов банка, приносящих доход. С другой стороны, слишком низкая доля дивидендов может привести к уменьшению курсовой стоимости акций банка.

Поэтому искусство управления прибылью банка состоит в том, чтобы найти оптимальную пропорцию в ее распределении на дивиденды и капитализированную часть и тем самым обеспечить компромисс между текущими и будущими интересами акционеров.

Уровень капитализации банковской системы в нашей стране по-прежнему остается низким. Это объясняется тем, что вложения в банковский бизнес в современных условиях менее привлекательны, особенно на фоне сверхвысоких доходов в нефтегазовом секторе и других отраслях добывающей промышленности. Также оказывает влияние ужесточение контроля Банка России за формированием и наращиванием капитала кредитных организаций.

В банковской сфере в последнее время наблюдается незначительный уровень чистой прибыли в связи с высокими операционными издержками при сокращающемся уровне процентной маржи. Кроме того, мелкие и средние банки из-за ограниченности ресурсов, невозможности расширения клиентской базы из-за низкого объема капитала работают практически на уровне нулевой прибыли (или прибыль обеспечивается нерыночными инструментами со стороны собственников). Однако в последние годы прослеживается тенденция к росту количества банков, получивших прибыль, и сокращению числа банков, допустивших убытки. Причиной этого является использование преимущественно внутренних источников наращивания капитала: прибыли, прироста стоимости имущества. Привлечение внешних источников, т.е. дополнительных средств собственников банка и других инвесторов, весьма ограничено. Это вызвано рядом причин:

- высокий риск операций, проводимых действующими банками. Это относится, прежде всего, к кредитному риску, который во многом занижается банками в официальной отчетности и не компенсируется соответствующими резервами;

- низкая транспарентность банковского бизнеса и проблемы с достоверностью отчетности. В этих условиях реально оценить финансовое состояние банка можно только после приобретения существенной доли акций и получения доступа к оперативному управлению;

- отсутствие развитого рынка ценных бумаг, в частности, банковских акций (исключение составляют акции Сберегательного банка Российской Федерации). Это означает отсутствие рыночной оценки банковского бизнеса, отсутствие необходимой информации для потенциального инвестора.

Недостаточная капитализация всегда была одной из самых острых проблем для российских банков. Появление сотен мелких и средних банков обусловило хроническую нехватку собственного капитала из-за недоступности для них рынка ценных бумаг и крайне ограниченные способности к наращиванию капитала за счёт внутренних источников. В силу этого контроль за структурой, динамикой и достаточностью капитала стал одной из важных сфер регулирующей деятельности Центрального банка России.

Недостаточная капитализация делает банковский сектор чрезвычайно зависимым от краткосрочных колебаний макроэкономических условий его функционирования, подверженным риску утраты ликвидности, кредитному и рыночному рискам. Ситуация усугубляется ещё и тем, что переход на международные стандарты финансовой отчётности приводит к переоценке активов коммерческих банков, что может обернуться для многих из них более или менее значительным уменьшением капитальной базы.

Таким образом, увеличение собственного капитала коммерческими банками остается актуальнейшей задачей российского банковского сообщества. Ускорение решения этой проблемы диктуется необходимостью расширения объемов операций банков, укрепления стабильности банковской системы в целом и каждого банка в отдельности, а также интеграцией российского банковского бизнеса в международное банковское сообщество.

ДОМАШНЕЕ ХОЗЯЙСТВО НА РЫНКЕ СБЕРЕЖЕНИЙ

Н.А. Иванова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Проблема сбережений домохозяйств в последние годы привлекает к себе внимание экономистов, политиков, социологов. Проведено значительное число количественных и качественных исследований в области экономики, социологии, социальной психологии, направленных на изучение различных аспектов финансовой активности россиян. Однако результаты этих исследований в большинстве случаев известны только в узких профессиональных кругах и плохо сопоставимы друг с другом. Это сказывается на качестве разрабатываемых аналитических продуктов, а именно на качестве прогнозов выхода домохозяйств на финансовый рынок и использования их сбережений на

инвестиционные цели. Тогда как «поведение домохозяйств на финансовых рынках особенно важно, поскольку именно на этих рынках формируются источники финансирования вложений в расширение основного капитала и технический прогресс, а, следовательно, финансирования экономического роста» /1/.

Согласно данным опросов ВЦИОМ, в начале 90-х гг. сбережения имели около 70% населения. В то время под сбережениями понимались вклады в Сберегательном банке. «Практически не существовало проблем принятия финансовых решений, выбора и риска, поскольку все было заранее определено. Население не имело опыта распоряжения своей собственностью и своими деньгами» /2/.

В феврале 1993 г. сбережения имели 24% населения. Высокие темпы инфляции привели к резкому снижению реальных доходов домохозяйств, к обесцениванию «старых сбережений». В это время стали появляться новые альтернативные способы вложения денег: депозиты в коммерческих банках, вложения в акции предприятий и организаций, покупка иностранной валюты. Популярной формой хранения сбережений выступала наличная валюта.

Интенсивное развитие российского рынка сбережений домохозяйств началось весной 1994г., когда реальная процентная ставка, впервые с 1991г, достигла положительных значений. Сумма индивидуальных сбережений в реальном выражении, аккумулированных в российской банковской системе, начала расти, несмотря на огромные потери в реальном доходе и потреблении. К середине 1994г. доля Сберегательного банка упала –практически со 100% до 42,4%. В этот период конкуренция на финансовом рынке была наиболее острой. Условия контрактов в Сбербанке были скромнее, по сравнению с частными банками, - более низкая ставка процента и меньшее разнообразие вкладов. Кроме того, с конца 1994г. и до середины 1996г. реальная процентная ставка по вкладам Сбербанка была отрицательной.

В 1994-1995гг. наступил период «финансовых пирамид», отличавшийся максимальной инвестиционной и сберегательной активностью. Крушение «финансовых пирамид» привело к появлению огромной массы обманутых вкладчиков и подрыву доверия населения к финансовым институтам; обусловило падение денежных доходов населения, снижение его сберегательной активности; продемонстрировало российскому населению невозможность получения высоких дивидендов без особых, казалось бы, рисков. Это, в конце концов, способствовало возврату к традиционным формам сбережений - «Сбербанк плюс чулок».

«Время поиска новых альтернативных (и рисковых) форм вложения в негосударственный финансовый сектор в целом прошло» /3/. Сбербанк восстанавливает доминирующее положение на финансовом рынке. Относительная непривлекательность условий контракта Сбербанка, с одной стороны, и существенная доля на рынке частных банков с высокой вероятностью банкротства, - с другой, сдерживают развитие индивидуальных сбережений в России в целом и системы банковских депозитов, в частности.

Тем не менее, накануне кризиса 1998г. сбережения имели уже 27% населения. В то же время, эффективность рынка сбережений на протяжении 1994-

1998гг. оставалась невысокой, так как для довольно значительной части домохозяйств была характерна почти нулевая или отрицательная склонность к сбережению. До конца 1999г. привлекательность организованных форм хранения сбережений непрерывно снижалась, аналогично развивались события с акциями и другими ценными бумагами, хотя доверие к этим финансовым инструментам у населения осталось высоким.

Период с 2000г. характеризуется позитивными изменениями в экономической, политической и социальной сферах, однако их влияние на сберегательную стратегию населения оказывается не очень весомым. Сберегательную стратегию населения в трансформационной экономике можно охарактеризовать как предельно осторожную, несмотря на увеличение темпов экономического роста в России. Рост реальных доходов населения сопровождается медленным восстановлением склонности к сбережению (склонность домохозяйств к сбережению в 1991г. составляла примерно 30% , в 2000г. она достигла только 6%, а в 2004г. - 9,3%) с заметным изменением структуры в пользу рублевых и организованных форм хранения денежных средств.

В настоящее время высказываются следующие точки зрения относительно общей склонности домохозяйств к сбережению.

Во-первых, считается, что в целом сберегательная активность домохозяйств достаточно низкая. Относительно высокую сберегательную активность демонстрируют столичные домохозяйства, «в то время как для провинциальных городов характерна общая приверженность стратегиям выживания и сохранения текущего уровня потребления». Домашняя экономика не ведет к накоплению и развитию, а лишь обеспечивает текущие потребности» /3/.

Во-вторых, отмечается, что склонность домохозяйств к сбережению в основном осталась положительной, несмотря на огромные потери в реальных доходах и в потреблении, хотя для довольно значительной части домохозяйств, по-прежнему, характерна почти нулевая или отрицательная склонность к сбережению.

Увеличение склонности домохозяйств к сбережению в трансформационной экономике способствовало вступление коммерческих банков в систему страхования вкладов (GGB). В арсенале коммерческих банков появились вклады с названием «Гарантия», а в рекламе - вариации формулировки «Гарантировано государством». В системе страхования вкладов участвуют 824 банка, в них сосредоточено 98% всех вкладов физических лиц. Вступление в действие Федерального закона 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», уменьшило долю Сберегательного банка на финансовом рынке и способствовало увеличению суммы сбережений в коммерческих банках.

Существует набор инвестиционных стратегий, которые используются населением при принятии решения о вложении денежных средств. Структура инвестиционных стратегий может трансформироваться с течением времени. Существует ряд экономических, социальных и психологических факторов (последние играют не меньшую, а порой более значимую роль, чем экономические), определяющих структуру инвестиционных стратегий домохозяйств, в первую очередь к ним относят:

- оценку текущей ситуации (инвестиционный климат) в стране и представления о ее возможных изменениях;

- уровень доверия к государству и различным финансовым институтам;

- материальное положение домохозяйств (уровень текущих доходов, размер накоплений, наличие товаров длительного пользования);

- опыт финансового поведения в прошлом и его субъективная оценка;

- знание основных финансовым инструментов, информированность о возможностях вложения;

- наличие информированных источников, используемых при принятии решения о вложении денежных средств;

-склонность индивидуума к риску и др.

Анализ развития российского рынка сбережений домохозяйств также позволил выделить две основные проблемы:

- ограниченность доступа потенциальных клиентов к информации о реальном финансовом состоянии и политике банков;

- неспособность большинства частных вкладчиков адекватно интерпретировать доступную информацию.

Результаты проведенного исследования позволяют сделать следующие выводы.

В долгосрочном периоде общая склонность к сбережению в России тесно связана с реальными доходами домохозяйств и проявляет большую эластичность по снижающимся, а не растущим доходам.

Склонность к сбережению восстанавливается за счет среднедоходных групп населения, но находится еще на низком уровне.

Несмотря на рост склонности к сбережениям в коммерческих банках, сохраняется высокая доля Сбербанка как в сумме накопленных, так и в сумме текущих сбережений в банковской системе. В самом Сбербанке сохраняется высокая доля пенсионных вкладов, что оказывает положительное влияние на склонность к сбережению в рублевых вкладах Сбербанка.

Преобладание массового компенсационного характера стратегий на финансовых рынках свидетельствует об отсутствии инвестиционного компонента деятельности домохозяйств.

Литература:

1. Нуреев Р. М. Экономические субъекты постсоветской России. В трех частях. Часть первая. Домохозяйства современной России. М.: Моск. общ. научи, фонд, 2003.С. 117.
2. Стребков Д. Трансформация сберегательных стратегий населения России//Вопросы экономики. 2001. №10. С.99.
3. Нуреев Р.М. Указ. Соч. С. 277.

ФИНАНСИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Т.Н. Сыроваткина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Современное состояние экономики тесно связано с механизмами финансирования особого ее сектора, охватывающего научные и образовательные структуры. Так называемая экономика, основанная на знаниях, становится индикатором способности воспринимать различные нововведения, создаваемые вузовской наукой со стороны современного производства. Смысл эффективного финансирования нововведений заключен в наличии инфраструктурной составляющей в сфере воспроизводства знаний, нововведений и информации. Она обеспечивает полноценные взаимосвязи внутри системы, обеспечивающей производство, переработку, распределение и использование знаний, и является одним из необходимых условий развития.

Финансирование экономики, основанной на знаниях, обеспечивается спецификой вузовской среды – наличием структур, выполняющих функции воспроизводственной инфраструктуры, которые могут иметь различные формы и модели.

Так, инновационно-инвестиционные центры (ИИЦ), получившие большое распространение при университетах, являются по своей сути инвестиционными компаниями, предоставляющими комплекс услуг на фондовом рынке и рынке технологических нововведений, формирующими таким способом собственные финансовые средства.

Кроме ИИЦ в вузах являются традиционными Центры трансфера технологий, которые во взаимоотношениях с внешней средой - государственным сектором, бизнесом различных масштабов и сектором некоммерческих организаций - повышают уровень обслуживания воспроизводства знания, в том числе в вопросах финансирования. Данный механизм взаимодействий обеспечивается эффектом инкорпорации и обусловливает увеличение ресурсной базы для осуществления воспроизводства знания и нововведений за счет консолидации ресурсов каждой из сторон, занимающихся определенным видом деятельности /3/.

Взаимосвязи с государственными организациями, означают сотрудничество по направлениям развития рынка наукоемких товаров и услуг, создания рабочих мест, развития наукоемкого производства, содействия в решении социальных проблем регионов, а также привлечения бюджетных и внебюджетных средств. Бюджетная составляющая финансирования образуется различными ее формами - кредитами, субсидиями, субвенциями, госзаказами, и одновременным устранением «провалов» рынка, обеспечением нормативно-правовой базы,

развитием конкурсных механизмов (спецзаказами, грантами, лицензиями), поддержкой малых фирм в их становлении.

Взаимодействие университетской воспроизводственной инфраструктуры с представителями бизнеса также представлено широкими контактами. Представителей бизнеса интересуют услуги вузовских специалистов в различных сферах экономики, наукоемкие продукты и технологии, площади, материалы, оборудование производственных и исследовательских подразделений, поэтому они поддерживают деятельность институтов с помощью бизнес-заказов и благотворительных программ.

Некоммерческие организации в ответ на университетские или вузовские наукоемкие технологии и участие в реализации общественных программ помогают решать проблемы внебюджетными средствами, размещением социальных заказов.

Благодаря активной консолидации секторов региональной экономики, также становится возможным привлечение для финансирования прогрессивных проектов частных инвесторов.

Еще одна модель воспроизводственной инфраструктуры, образованная вузовской наукой, - Центры трансфера технологий, которые позволяют усилить воспроизводственные возможности как самих вузов, так и регионов. В них осуществляется активная оптимизация процедуры разработки и реализации всех новых проектов хозяйственной и социальной направленности и создается благоприятная правовая основа для деятельности в сфере региональной экономики, основанной на знаниях, посредством заключения государственных контрактов, выполнения заказов и грантов. Тем самым обеспечивается системный подход к реализации различных программ, повышается эффективность использования бюджетных средств, выделяемых для решения социально-экономических проблем, так как достигается их целевое расходование и обеспечена прозрачность финансовых потоков.

Высокую эффективность финансовых механизмов внутри самих вузов подтверждает зарубежный опыт. В Японии в рамках национальной программы «Технополис» вузовская наука используется как идеальная среда для создания «мягкой» инфраструктуры, состоящей из квалифицированных кадров, новых технологий, информационного обеспечения, капитала, вкладываемого в новые, неисследованные области, сети и коммуникации. Например, исследовательский комплекс при университете Нагаока, поддерживающий исследования в области полупроводниковой технологии, объединил в своей деятельности 26 местных венчурных предприятий. Венчурные предприятия, проводящие НИР с высоким уровнем риска, могут получить кредит до 87 тыс. долл. за 2% годовых сроком на восемь лет. От компании не требуется возвращать ссуду, если исследование закончится неудачей. /1/.

У нас до сих пор распространены малоэффективные механизмы финансирования, которые основаны на привлечении средств, главным образом, за счет государственных источников, объем которых явно недостаточен для обеспечения новых потребностей. Например, Государственный инновационный фонд в 2000 году направил в сферу наукоемких разработок около 100 млн. руб. В 2004 году было направлено в госинвестиции порядка 1 млрд. руб. Но при этом

использовался механизм двойного налогообложения на пути капитала от инвестора - через управляющую компанию - в проект. Созданное в 2002 году, Агентство по трансферу технологий при Минпромнауке предлагало венчурным фондам проекты, доведенные только до стадии бизнес-планирования, при том, что трансфер предполагает доведение наукоемкого продукта до стадии серийного и массового производства. По данным Департамента инноваций и коммерциализации технологий в 2002 году в России работало около 40 венчурных фондов, которые привлекли в свои проекты $1,5 млрд. Российскому hign tech из них было выделено 5% (аналогичный показатель на Западе – около 30%). Единственный действующий Российский фонд высоких технологий с капиталом $5,3 млн. сформирован исключительно на зарубежные деньги. Для сравнения: США за 20 с лишним лет потратили на венчурный бизнес 13 млрд. из федерального бюджета /2/.

В вопросах финансирования наукоемкого сектора можно привести опыт технопарков. Вариант решения был найден еще в начале 50-х годов в Стенфордском университете (США, штат Калифорния). Тогда университет предложил творческим коллективам сдать в аренду за небольшую плату пустеющие площади. Так был образован научно-технологический парк Стенфордского университета (Кремниевая долина), прославившийся феноменальными достижениями в развитии наукоемкого сектора промышленности. Успех кремниевой долины определялся тем, что именно там была разработана и применена особая схема финансирования высокотехнологичных проектов – венчурное финансирование.

Сегодня обеспечение финансами воспроизводства знания и нововведений в условиях отечественных технопарков нельзя назвать оптимальным, так как технопарк является, как правило, крупным образованием и требует немалых затрат на его создание. Поэтому предпочтительными моделями финансирования гибких и мобильных воспроизводственных структур, занимающих небольшие территории, но сосредотачивающих не меньший воспроизводственный потенциал, являются центры нововведений (инноваций) при университетских комплексах. Многие технопарки уже имеют такие структуры, что свидетельствует об эволюции прогрессивных форм и механизмов финансирования. Например, в Академгородке (г. Кольцово) организованы научные центры («Север», «Вектор», «Академгородок», «Кольцово»), где финансовые потоки поступают от самых разных видов деятельности: аренда офисных и производственных помещений, сервисное обслуживание, консалтинг, разработка бизнес-планов, обучение кадров, коммерциализации последних разработок. При этом имеется одна универсальная причина появления данных форм воспроизводства нововведений в университетах. Эта причина кроется в том, что для обеспечения наиболее благоприятных условий для развития в сфере экономики, основанной на знаниях, вузы создают многоканальные системы финансирования своей деятельности.

В качестве основной компоненты этой системы выступает государственное (федеральное) финансирование учебной и научной деятельности; вторая компонента – это ведение научных исследований – НИОКР и коммерциализация результатов; третья компонента - производственная деятельность; четвертая – финансирование со стороны венчурных фондов, а также коммерческих банков,

заинтересованных во взаимовыгодных отношениях; пятая компонента включает средства, получаемые по международным связям, а также финансирование по международным научно-технологическим программам. Механизм финансирования в условиях представленной воспроизводственной инфраструктуры основывается на коммерциализации наукоемкого продукта при осуществлении трансфера нововведений. Он может быть реализован, с одной стороны, как безвозмездная передача продукта тому, кто в дальнейшем будет применять его в своих целях. С другой стороны, трансфер возможен в виде коммерциализации результата деятельности в сфере экономики, основанной на знаниях. Причем здесь допускается вариантность, выражающаяся в продаже, как конечного продукта, так и патентов и лицензий.

Сосредоточение высокого научного, производственного, финансового потенциалов при наличии воспроизводственной инфраструктуры в форме вышеуказанных вузовских центров, позволяет в полной мере создать условия обслуживании воспроизводства знания, научной информации и нововведений. В свою очередь, такое воспроизводство становится фактором совершенствования не только производственной, но и социальной среды региона. Деятельность этих организаций оказывает ощутимое воздействие на трансформацию искусственной среды обитания человека. Причем, эта трансформация имеет широкий диапазон и выражается как в развитии деловой и рыночной инфраструктуры (финансовых, информационных, лизинговых, консалтинговых и иных обслуживающих наукоемкий бизнес предприятий и организаций), так и социально-бытовой сферы, ориентированной на удовлетворение всего спектра социальных потребностей, обеспечение высокого качества (стандарта) жизни.

Литература:

1. Тацуно, Ш. Стратегия – технополисы : пер. с англ. / Ш. Тацуно ; общ. ред. В. И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1989. – С. 95.

2. Никольский, А. Бизнес, опасный для денег / А. Никольский, Д. Симаков // Ведомости. – 2002. - № 136.

3. Якимец, В. Н. Механизмы взаимодействия некоммерческих организаций, государства и бизнес - сектора в регионах России: состояние, проблемы и перспективы / В. Н. Якимец ; Рос. акад. наук, Ин-т системного анализа. – М., 1998. –С. 24.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ В МЕХАНИЗМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

Т.В. Шаферстова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Современное общество характеризуется как информационное. Оно определяется как таковое за счет объема информации, значение которой существенно возрастает. Особую актуальность изучению информации, ее свойств,

форм и механизмов воспроизводства придает усиление информационных потоков в период радикальных трансформаций российской экономики.

Всякое взаимодействие в обществе выступает как отношение. Экономическая теория изучает производственные отношения и, используя информацию как одну из базовых категорий, разрабатывает сегодня новое направление в экономической науке - теорию информационной экономики.

В информационной экономике хозяйственная деятельность – это, главным образом, производство и применение информации с целью сделать все другие формы производства более эффективными и, тем самым, создать больше материального богатства. Основанием и непременным условием любого взаимодействия в рамках информационного общества становится информация. Она является производственным ресурсом, фактором производства, и, одновременно продуктом, товаром, которые производятся, покупаются, имеют цену. Вместе с тем, информация имеет свойства накапливаться, передаваться, образуя потоки и сети. Эти характеристики информации подтверждают положение о ее способности воспроизводиться.

Следуя основам и логике марксистской методологии, можно сделать предположение о существовании так называемого «информационного капитала». В современной экономической теории отсутствует определение этого понятия, однако в реальной хозяйственной деятельности существуют такие формы информационных ценностей и их совокупностей, которые приносят доход, имеют способность накапливаться и воспроизводиться. К ним будем относить базы данных и программные продукты, представляющие собой, по сути, вещное выражение информации. С другой стороны, – они являются продуктом творческой деятельности человека. Чем больше времени отводится на создание информационных продуктов, тем, соответственно, быстрее растет количество и качество информационных благ.

Сущностные характеристики информационных благ таковы, что, во-первых, физическая форма блага нематериальна (хотя имеет вещное выражение). Во-вторых, специфична и экономическая форма. Информационное благо становится нетоварным. Общественные отношения по поводу создания, распределения и использования информационных продуктов не всегда опосредуются товарным обменом и использованием денег. Причина этого в том, что уникальность информации как производственного фактора обусловлена заключенной в ней дихотомией распространенности и редкости, неисчерпаемости и конечности. Следовательно, возникает проблема неограниченности основного производственного ресурса в информационной экономике, что порождает целый ряд вопросов о величине стоимости, издержек и прибыли.

В современном производстве, нацеленном на максимизацию прибыли, в совокупных затратах доминирует информационная составляющая. Однако, механизмы их учета, анализа динамики и управления ими достаточно сложны и не выяснены. Моделирование алгоритма взаимодействия реального и финансового секторов экономики с точки зрения теории информационной экономики, выяснение сущности ее базовых категорий позволит определить исходные моменты для решения обозначенных проблем.

Производство материальных благ начинается с потребления информации - баз данных, программных продуктов и их носителей. И в реальном, и в финансовом секторах главная роль в создании информационных ценностей принадлежит человеку, его специфическим способностям усваивать и использовать информацию.

Потенциально информация может быть доступна огромному количеству людей, но в то же время не быть реально усвоенной ими. Возможности использования информации определяются в большей степени уровнем интеллекта. Именно творческая деятельность выступает ценностью, способной приносить доход.

Таким образом, в структуре информационной составляющей деятельности любой компании выделим внешний (вещное выражение информации) и внутренний информационный капитал (креативный, творческий труд человека, высшая деятельность).

Таблица 1 - Структурные элементы информационного капитала

	Содержание	Форма выражения	Особенность функционирования	Степень ликвидности
Внутренний капитал	Качества индивида, которые влияют на поток получаемых им благ (талант, образование привлекательная внешность, здоровье)	Не имеет материальной формы выражения	Неотделим от владельца	Неликвидный
Внешний капитал	Совокупность объектов, способных порождать поток благ без непосредственного участия владельца	Обычно в материальной форме (станок, здание, финансовые активы)	Функционирует без непосредственно участия владельца	Ликвидный

Подобная структура информационного капитала была бы неполной, если не учесть, что особенностью распространения информации является ее движение по сетям различного типа. В большей степени речь идет о социальных сетях. Межличностные связи индивида, которые он использует в своей деятельности, также влияют на поток создаваемых им информационных и материальных благ. В этом смысле следует выделять наряду с внешним и внутренним информационным капиталом и социальный капитал.

Каждая из выделенных частей информационного капитала имеет способности к самовозрастанию. Условием самовозрастания внешнего капитала является его участие в производственном процессе. Внутренний капитал

самовозрастает, так как творческие способности человека развиваются в процессе высшей деятельности. Самовозрастание социального капитала обусловлено объективным расширением сетей в процессе эволюции общества.

Рост объема и качества информации способствует росту объема производимых благ и, соответственно, повышению благосостояния. Если учесть, что сам креативный труд выступает как абсолютное благо, ценность которого может быть измерена в единицах времени, затраченных на этот процесс, то рост дохода означает получение возможности увеличить период творчества. В итоге получаем циклически повторяющийся процесс, то есть воспроизводство информационного капитала. Оно осуществляется в увеличивающемся масштабе как в реальном, так и в финансовом секторах экономики одновременно и обеспечивает их постоянную взаимосвязь и единство.

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

В.В. Скляренко, П.Е. Бесшапов

Санкт-Петербургский университет экономики и финансов,
г. Санкт-Петербург

Кризис национальной инновационной системы России проявляется не только в недостаточном финансировании науки из федерального бюджета, но и в падении платежеспособного спроса на научно-техническую продукцию со стороны предпринимательского сектора, в ухудшении качественных характеристик научных кадров и состояния материально-технической базы исследований. Уменьшение спроса на результаты научных работ обусловлено, прежде всего, резким сокращением оборонного заказа. В переходный период сократилось число оборонных программ, снизилась доля исследований и разработок в общем объеме военных расходов. Качественные изменения социально-экономических и политических условий в России в результате реформ 1990-х годов привели к трансформации целевых установок государства и преобразованиям всей системы его взаимоотношений с экономическими субъектами. В предпринимательском секторе сменились сами модели инновационной деятельности, произошли кардинальные сдвиги в интенсивности инновационных процессов в отдельных отраслях и компаниях.

В процессе перехода к рыночным отношениям значение внешних источников в финансировании исследований и разработок существенно возросло. Их удельный вес увеличился с почти нулевой отметки на пороге 1990-х годов до 5,6% в 1996 г. и 16,95 в 1999 г. Но в целом докризисный уровень финансового и кадрового обеспечения науки еще не достигнут.

Вместе с тем нельзя не отметить и отдельные позитивные перемены – увеличение числа малых научно-технических предприятий (организаций), возникновение новых инновационных структур. Постепенно формируются новая

структура государственного управления и законодательная база, обеспечивающие функционирование всей инновационной сферы в рыночных условиях.

Формирование в России современного представления о НИС и инновационной политике на государственном уровне началось с 1996-1997 гг. Был разработан ряд проектных документов. Проанализировав основные программные документы российского правительства в области науки и технологий, мы пришли к выводу, что в методологическом аспекте важно различать инновационную политику и научно-техническую политику. При единстве стратегической цели (конкурентоспособная российская экономика, высокий уровень жизни населения и национальная экономическая безопасность) инновационная и научно-техническая политики должны различаться стратегическими задачами и способами их решения. Если главной задачей научно-технической деятельности является создание научных заделов на будущее, то задача инновационной деятельности – использование наработанного массива знаний и технологий в интересах экономики. Мотивация научной и инновационной деятельности различна. При объявлении стратегическим приоритетом научной политики «задачи внедрения» научно-техническая сфера обречена на инвестиционную непривлекательность. Для инновационной деятельности - первичной должна быть общественная потребность, выражаемая через механизм рынка и государственный заказ, и только от нее должны следовать средства реализации на основе использования различных нововведений, то есть инновационный процесс, но не наоборот. «Наукоемкие и высокотехнологичные проекты могут быть (или не быть) привлекательными для инвестирования не в силу новизны и теоретической значимости используемых или реализуемых в них новейших технологий и научных достижений, а в силу высокого рыночного потенциала (востребованность обществом) их конечного продукта» /1/.

Если в методологическом аспекте требуется разделение инновационной и научно-технической политики, то их реализация должна быть основана на понимании единства и взаимодополняемости двух указанных направлений. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно говорить о научно-технологическом направлении государственной политики.

Например, в США традиционное разделение на исследования и разработки приводило к тому, что если научная деятельность не входила в разряд фундаментальных, то она почти автоматически попадала в область коммерческих разработок. Однако такое разделение и соответствующее ему пассивное участие государства в ее финансировании оставляло без должного внимания поиск в сфере базовых технологий. В результате американские компании стали вкладывать меньше средств в долгосрочные высокорисковые технологические исследования, даже если они могли принести значительные выгоды. Источники инноваций пришлось искать на стороне, в том числе и за рубежом. Тем самым внутренний технологический потенциал компаний США неизбежно сокращался. Как следствие, в таком случае в жертву приносятся возможности будущего развития. Анализ американских экономистов показал, что требуется концентрация государственных усилий на заключительном этапе инновационного цикла. Новая модель технологической политики США основана на

стимулирования частных инвестиций в разработку и эффективное использование технологий, направленных на достижение общественных целей и целей частнопромышленного сектора. При этом государство расширяет инвестирование в фундаментальную науку – фабрику знаний, образование и подготовку исследовательских и инженерных кадров. С точки зрения американского правительства человеческий фактор остается одним из главнейших элементов инновационного потенциала нации. Государственно-частное партнерство показало эффективность в области передачи технологий из институтов и лабораторий, финансируемых государством, в частнопромышленный сектор. Использование государством рыночных механизмов способствовало притоку частных инвестиций в область НИОКР.

Исходя из анализа текущей ситуации в России и на основе анализа зарубежного опыта (США, Великобритании, Японии), на наш взгляд, можно предложить следующий комплекс мер по стимулированию инновационных процессов в России.

Целями государственной политики в области науки и технологий должно быть:

создание предпринимательского климата, благоприятного для расширения инновационной деятельности и повышения уровня конкурентоспособности частного сектора;

стимулирование разработки, коммерциализации и использования новых технологий;

инвестиции в создание инфраструктуры мирового класса для содействия отечественной промышленности и торговле;

содействие интеграции военного и гражданского производства;

формирование трудовых ресурсов мирового класса, способных активно участвовать в быстро изменяющейся экономике, основанной на знаниях.

Ключевые элементы успеха технологической политики, по нашему мнению, – это экономический рост, ясная политическая позиция в отношении важности государственной поддержки исследований и разработок, широкая система консультаций, преемственность администраций в проведении политики и отслеживании экономических тенденций в сфере науки и технологий.

Государственная политика в области науки и технологий должна основываться на следующих принципах:

стимулирование инновационной деятельности частнопромышленного сектора и привлечение частных инвестиций в рамках эффективных государственных программ и механизмов технологического и инновационного развития;

расширение финансирования на долгосрочной основе фундаментальных разработок и исследований в области создания новых технологий;

улучшение использования и внедрения имеющихся технологий;

применение в различной комбинации всего набора регулирующих инструментов научно-технологической политики (налоговых льгот, законодательных актов, стандартов и прав интеллектуальной собственности);

эффективное использование глобализации инновационной деятельности;

повышение эффективности и стабильности работы правительства, партнерства государства и частного сектора в проведении технологических исследований и разработок и усиление участия различных государственных и общественных структур в формировании и осуществлении государственной политики.

Основной тенденцией должно стать растущее понимание взаимозависимости и совместного участия государства, университетов и промышленности в разработке современных технологий.

Например, в США научно-технологическая политика формируется и осуществляется большим количеством профессионалов. На государственном уровне основные органы в данной сфере – управление по научно-технологической политике администрации президента (УНТП), научные комитеты Конгресса, исследовательская служба Конгресса, бюджетное управление Конгресса. Важную роль в формировании научно-технологической политики играют неправительственные органы: Национальный исследовательский совет – НИС, Американская ассоциация развития науки – ААРН, Корпорация РЭНД и др. Кроме того, персонал, отвечающий за политику, имеется в ведомствах, финансирующих НИОКР. Департаменты политики университетов также приглашаются к участию в анализе научной политики на национальном уровне.

Одним из принципов государственной поддержки исследований и разработок кроме прямого финансирования должно стать использование в различной комбинации рычагов косвенного регулирования. При этом для разных отраслей должна применяться своя научно-технологическая политика и свой набор регулирующих инструментов. Например, сильная патентная защита необходима в фармакологии и меньшая в компьютерной области.

Эффективное применение набора прямых и косвенных средств регулирования НТП стимулирует привлечение частных инвестиций. Перечислим косвенные средства регулирования:

налоговые стимулы: успех налогового регулирования достигается только при его целевом ориентировании, например, для поощрения распространения технологий, обучения и переподготовки кадров, сотрудничества университетов и промышленности или стимулирования отдельных стадий развития компаний;

внешнеторговая политика: регулирование и стимулирование экспорта и прямых иностранных инвестиций или же ограничения доступа российских компаний к иностранным технологиям и иностранных инвестиций в национальные исследования и разработки;

регулирование используемых нормативов: это эффективный инструмент стимулирования частных инвестиций в инновации; такое регулирование должно быть гибким и учитывать возможные последствия, в частности в экологии;

упрощение разработки стандартов: стимулирование коммерчески опробованных стандартов (в отличие от директивно устанавливаемых) способствует инновациям и развитию рынка;

законодательство об охране интеллектуальной собственности: патентная политика и политика в области авторских прав является интегральной частью технологической политики;

федеральная контрактная система: покупательная способность государства служит рычагом создания высокотехнологичных рынков;

антимонопольное законодательство и политика в области конкурентоспособности: глобализация и другие факторы изменили природу современной конкуренции; при разработке политики необходимо учитывать международную конкуренцию и новые, кроме ценовых, конкурентные параметры; целесообразно расширять условия создания новых технологических партнерств;

анализ научно-технологической политики и достижение консенсуса при ее формировании: учет мнений различных общественных кругов должен стать важной отличительной чертой государственной научно-технологической политики.

Помимо традиционных, широко применяемых в мировой практике инструментов в государственной научно-технологической политике целесообразно использование новых инструментов, таких как научно-технологическое прогнозирование, определение критических технологий, большая прозрачность расходования бюджета; постоянное совершенствование механизмов государственно-частного партнерства в сфере НИОКР.

Прогнозирование науки и технологий призвано помочь формированию приоритетных направлений государственной поддержки этой сферы. Данный инструмент научно-технологической политики успешно применяется в США, Великобритании, Японии и др. Технологические перспективы анализируются либо по инициативе частных компаний, либо по инициативе министерств совместно с партнерами из частного сектора. Критические (называемые также “generic” – родообразующие) технологии признаются наиболее существенными для будущего уровня конкурентоспособности страны. В составлении их перечней участвуют многие представители научно-технологической сферы. Отчеты по критическим технологиям основываются на детальных интервью видных промышленников. Сравнение таких перечней, формируемых в разных странах, показывает, что большинство технологий, признаваемых в качестве критических, являются одинаковыми. Они включают в себя программное обеспечение, биотехнологию и науки о жизни, энергетику, экологию, информацию и коммуникации, автоматизированное производство, материалы, транспорт, проблемы городского хозяйства и строительства.

Для повышения эффективности использования таких перечней необходимы также оценка позиции страны в терминах сравнительной конкурентоспособности по отношению к другим странам, а также сильная государственная поддержка проведения высокорисковых исследований и государственное регулирование в сфере интеллектуальной собственности.

Таким образом, важнейшей миссией государства является создание благоприятного климата для привлечения частных инвестиций в НИОКР, эффективного применения технологий и внедрения инноваций фирмами и организациями. Государственная технологическая политика использует там, где возможно, вместо прямых капиталовложений рыночные механизмы, налоговые льготы и создание рынка для нерыночных объектов. Государство, как правило, направляет финансовые средства на проведение долгосрочных и высокорисковых

исследований, имеющих большую общественную значимость. Федеральные капиталовложения также осуществляются для поощрения, но не замены частных инвестиций в разработку технологий.

Литература:

1. Панькова О.В., Канов В.И., Фадейкина Н.В. К вопросу о формировании национальной инновационной системы // Аваль. №4. 2004. С. 88.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, НАКОПЛЕНИЕ И ИНВЕСТИЦИИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

М.А. Пестунов

Челябинский государственный университет,
г. Челябинск

В настоящее время экономический рост по преимуществу обеспечивают дешевое сырье и рабочая сила /1/. Это обусловлено тем, что в развитых странах инновационная составляющая является неотъемлемой частью расширенного воспроизводства капитала, в том числе и инновационного.

Для решения проблем органического встраивания инноваций в процесс деятельности предприятия необходимо переходить к целенаправленному вовлечению объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, основываясь на патентно-конъюнктурных исследованиях. Много аспектное изучение интеллектуальной собственности в процессе патентно-конъюнктурных исследований, способствует углубление познания о роли объектов интеллектуальной собственности в процессе формирования и обеспечения конкурентоспособности организации. Поэтому вполне закономерно возникновение нового направления. Изучение проблем управления интеллектуальной собственностью и ее взаимодействие с конкурентоспособностью.

Экономический потенциал, отраженный в патентной документации, в силу сложившихся обстоятельств никаким образом не задействован в решении проблем экономического роста. Патентная информация - это информация о всех видах объектов промышленной собственности, включая изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания и наименования мест происхождения в виде описаний изобретений является достаточно простым информационным продуктом, однако на базе этого продукта можно получить более сложные виды информации, отражающие конкуренцию и конкурентную борьбу. Например, патентная статистика. Ее суть заключается в определении ведущих стран, ведущих фирм. В процессе изучения устанавливается в соответствии с «профилем» классификационных рубрик международной патентной классификацией у каждой страны или фирмы складывается свой

изобретательский облик, который отражает политику государства или фирмы в том или ином направлении науки и техники, уровень их финансирования, тенденции развития объектов техники, прогнозирование производства соответствующих продуктов.

Основные положения экономики интеллектуальной собственности как экономической науки приведены в работе /2/. Ее основная суть состоит в стихийной смене и распространении технико-экономических парадигм соответствии с достигнутым уровнем научных знаний и сопровождающейся распространением кластеров новых технологий, которые позволяют преодолеть «технологический тупик» и формируют новые тенденции в экономике.

Многие неоклассические эконометрические модели достаточно хорошо объясняют экономический рост, основываясь на росте затрат и технических изменений. В то же время большинство теорий экономического роста связаны с исследованием долгосрочных экономических изменений на основе технического прогресса и направлены на поиск более точной идентификации и измерения остатка, вызванного технологическими изменениями. Исследование того, каким образом процессы, имеющие отношения к техническому прогрессу вписываются в теорию экономического роста, во многом провоцируют вопрос что, вероятно, в этих моделях неявным образом рассматривается интеллектуальная собственность.

Экономическая оценка роли интеллектуальной собственности в формировании конкурентоспособности организации, требует всестороннего анализа юридических, экономических, патентоведческих аспектов. В пределах которых, объективно увязаны проблемы собственности на исключительные права, оценка их стоимости. Большое значение имеют соотношение спроса и предложения, техническая значимость изобретений, авторское вознаграждение, проблемы управления интеллектуальной собственностью в операционном и инвестиционном процессах, включающие бухгалтерский учет, анализ, аудит, оценку рыночной стоимости.

Наука по изучению использования результатов творческой деятельности запоздало по сравнению с другими науками, например, описывающие управление материальными объектами. Экономическими проблемами интеллектуальной собственности занимались в основном патентоведы, и в последнее время в связи с принятием законов в области промышленной собственности и авторского права к ним подключились юристы. Экономисты, исследовали проблемы интеллектуальной собственности в рамках изучения закономерностей научно-технического прогресса в целом, с точки зрения макроэкономических реалий, что нельзя назвать нормальным явлением. Постепенно это положение меняется.

Научные основы исследования взаимодействия конкурентоспособности и объектов интеллектуальной собственности промышленных предприятий, направленные на совершенствование систем управления инновационным развитием организации, охватывает разработку следующих методик /3/:

1) Методики прогнозирования экономического роста производства.
2) Методики прогнозирования жизненного цикла продукта, на основе прогноза экономического роста, основанного на методах

многофакторного корреляционно-регрессионного моделирования, с учетом изменений продукта и технологии его производства.

3) Методики формирования организационных структур управления объектами интеллектуальной собственности (ОИС), деятельность которых направлена на обеспечении конкурентоспособности. Организационные структуры управления ОИС, используя различные формы и эвристические методы, реализуют научные основы формирования необходимого объема и структуры нематериальных активов предприятия, их планомерное воспроизводство через систему учета, оценки рыночной стоимости ОИС и анализа эффективности их использования.

Как показывает анализ мирового опыта развития управления инновационным процессом, до начала 70-х годов было очень подробным и детальным в виде, выявления «узких мест» и составления планов внедрения изобретений и рационализаторских предложений, отражающих технологию, существующую деятельность и предполагаемое развитие. Классическая последовательность управления была следующая: сбор патентно-конъюнктурной информации; анализ - определение патентной ситуации, определение технического уровня и выявление тенденций развития; -инновационный план разрешения противоречий, оформление заявок на предполагаемые изобретения. Такой подход к управлению интеллектуальной собственностью был свернут на предприятиях в последнее время.

Считается, что необходимо концентрироваться на более общих принципах, а не на управлении, объектами интеллектуальной собственности. При этом предлагается уделять больше внимания достижению цели за счет большего вливания капитала, а не представлению конечного результата в виде реализации продуктовых, технологических и управленческих ОИС. Управление обеспечения конкурентоспособности рекомендуется строить на основе бюджетирования общей картины социально-экономического состояния и пространственных взаимосвязей организации, в котором практически не представлены бюджеты по нематериальным активам, (продуктовым, технологическим, управленческим НМА).

Новая последовательность должна отражать такой подход к управлению интеллектуальной собственностью, который представляет собой непрерывный системный процесс. Все должно начинаться с определения противоречий между запросами потребителей и техническим уровнем объектов техники (продуктов), на основе которых происходит формирование целей и объектов для развития данного промышленного предприятия, которые должны непрерывно пересматриваться в ходе принятия решений. На основе этого разрабатывается информационная система, которая непрерывно пополняется данными о происходящих изменениях в развитии отрасли.

Система может быть использована для разработки альтернативных предложений о состоянии технического уровня и тенденций развития отрасли с учетом различных условий (экономических, политических и т.д.). Это делает планировочный процесс более гибким и разнообразным. Затем альтернативы сравниваются (оцениваются) с основным вариантом, т.е.

производится контроль за реализацией плана, который в свою очередь модифицируется по мере постановки новых целей, так как информационная система сообщает данные о новых изобретениях, возникающих в ходе развития. Новую последовательность можно представить так: цели — непрерывная патентная и научно-техническая информация - выявление и апробирование альтернативных вариантов продуктовых изобретений -оценка стоимости и значимости интеллектуальной собственности, - оценка срока службы, или исчерпаемости нематериального актива - выбор -непрерывный мониторинг технического уровня и тенденций развития .

Признание необходимости специфической оценки альтернатив, основывающейся на определенных фиксированных критериях, является новым аспектом в процессе управления интеллектуальной собственностью. Управление должно стать более гибким, имея дело не вообще с большим объемом патентной информации, а четко формируя предложение конкретных объектов интеллектуальной собственности под конкретные показатели технического уровня продукта.

Рассмотренный системный подход к управлению интеллектуальной собственности создает много новых проблем. Развитие информационных технологий не означает, что управление интеллектуальной собственностью облегчается. Конечно, процесс, например, подробных расчетов упрощается, но информационные технологии не уменьшают размеры человеческой ответственности — ответственности принятия решения.

Применение системного управления инновационными процессами на основе вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности позволит ускорить выход из кризисной ситуации. При этом необходимо учитывать, что наиболее сложным в управлении

интеллектуальной собственностью является отсутствие элементов планирования и прогнозирования, учета, анализа, оценки рыночной стоимости и значимости объектов интеллектуальной стоимости. Отсутствие специалистов не позволяет четко и однозначно идентифицировать интеллектуальную собственность, которая может использоваться в качестве нематериальных активов организации. Кроме того, трудно выделить одну основную цель, так как их несколько, а именно: экономический рост на основе максимального удовлетворения потребностей, снижение издержек, справедливое вознаграждение за изобретение, социальная стабильность, снижение психологических стрессов, улучшение окружающей среды -список выглядит бесконечным. При этом, инновационные процессы, которые должны контролироваться, связаны с нематериальными активами, а эти процессы сегодня менее понятны и менее определены, чем, например, процессы управления материальными активами. По нашему мнению, вполне справедливо использовать некоторые приемы и методы управления материальными активами для изучения социальных и экономических процессов и явлений, связанных с вовлечением в экономический оборот объектов интеллектуальной собственности.

Совершенствование процесса управления интеллектуальной собственностью должно осуществляться в двух взаимосвязанных направлениях: управления как метода достижения цели и изучения самого

процесса управления. В настоящее время, в отечественной практике процессы управления интеллектуальной собственностью далеки от совершенства. Предлагаемый подход позволит повысить эффективность управления вовлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, планировать текущие мероприятия, а также в правильно оценивать перспективу развития предприятия с учетом экономического роста.

Литература:

1.Инновационный путь развития для новой России / отв. Ред. В.П. Горегляд; Центр социально-экономических проблем федерализма Института экономики РАН. - М: Наука, 2005. - 29с.

2.Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.:Влада Дар, 1993.

3.Пестунов М.А. К определению показателей эффективности использования объектов интеллектуальной собственности и других нематериальных активов//Вестник Челябинского государственного университета, серия 8. Экономика. Социология. Социальная работа. 2005. №1. С. 116-125.

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ КАК РЕАЛЬНАЯ И ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ УГРОЗА УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ ОБЩЕСТВА

О.И. Бантикова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Одним из существенных последствий нарушений во взаимодействии реального и финансового секторов экономики является рост уровня безработицы лиц в трудоспособном возрасте, низкий уровень реальных денежных доходов населения, низкая величина прожиточного минимума, недоступность жилья и низкое качество жилищных условий. Падение уровня жизни населения влечет за собой рост депопуляции, снижение качества воспроизводства населения, деформацию половозрастной структуры, ухудшение здоровья населения, нестабильные семейные отношения, активизацию в основном стихийных миграций. С этих позиций представляет интерес изучение текущих негативных демографических тенденций как реальных и потенциальных угроз устойчивому развитию общества не только на современном этапе, но и в перспективе.

Одной из реальных угроз демографической безопасности Оренбургской области является депопуляция: с одной стороны, низкий уровень рождаемости, который не обеспечивает простого замещения поколений, а с другой - катастрофически высокий уровень смертности. Определяющим фактором процесса депопуляции является увеличивающееся превышение числа умерших над числом родившихся. Начиная с 1993 г. в области снижалась рождаемость, и лишь в последние три года наметился ее незначительный рост. В то время как

смертность населения неуклонно растет. Если в 1993 г. отрицательный естественный прирост был характерен для некоторых районов области, то через 10 лет (в 2003 г.) – уже для всех без исключения районов и даже таких крупных городов области, как Оренбург, Орск, Новотроицк, Бузулук.

Кризис российской экономики повлек за собой не просто резкое падение уровня жизни населения, но и его обнищание, поставив в критическую ситуацию семью. При двух работающих супругах, получающих среднюю заработную плату, среднедушевой доход семьи с одним ребенком оказывается ниже минимального потребительского бюджета. Дети в настоящее время становятся главным фактором бедности, и соответственно отказ семьи от рождения детей или ограничение их количества являются своеобразным способом социальной самозащиты. Данные причины способствуют уменьшению числа всех рождений: первых, вторых и последующих. Доминирующими становятся именно первые рождения. Их удельный вес в 2004 г. составляет 59,4%. Однако, за последние годы в области уменьшилось не только число детей, родившихся вторыми (на 42%) и третьими (на 39%), но даже первенцев (на 26%). Таким образом, отказ от рождения детей становится довольно массовым явлением и способом противостоять быстро снижающемуся уровню жизни семей. Следовательно, меры, направленные на стабилизацию рождаемости должны носить в большей степени компенсационный характер и быть направленными на усиление социальной поддержки семей с детьми.

Нарушение взаимодействия двух секторов экономики повлекло за собой нерациональные миграционные потоки между сельской и городской местностью: на долю миграций из села в город в Оренбургской области приходится 76%. Необходимо отметить, что 90% в объеме чистой миграции из села в город составляет молодежь. В результате усиливается деформация возрастной структуры сельского населения. Это создает трудности в обеспечении сельского хозяйства рабочей силой. Кроме того, за последнее время произошли изменения во внешней миграционной подвижности населения: появились беженцы из неблагополучных регионов мира, переселенцы из зон экологического загрязнения, связанного с катастрофой на ЧАЭС.

Таким образом, политика в области внутренней миграции должна быть направлена на сокращение оттока сельского населения, особенно квалифицированных кадров. Для этого должно предусматриваться создание и сохранение рабочих мест в сельских населенных пунктах, развитие контрактной формы обучения в учебных заведениях сельскохозяйственного профиля. Что касается внешней миграции, то здесь следует регулировать въезд граждан из неблагополучных точек.

Острота демографических проблем тесно связана с ухудшением состояния здоровья населения. Среди приоритетов ценностей охрана здоровья и здоровый образ жизни занимают одно из последних мест.

В современный кризисный период, характеризующийся высокой частотой аварий, техногенных и природных катаклизмов, объективная оценка состояния здоровья населения в регионе является актуальной задачей. С одной стороны, необходимо выделить группу неблагополучных районов области, нуждающихся в поддержке администрации области, с другой – нужно знать районы, относительно

благополучные по основным параметрам, включая здоровье населения и состояние окружающей природной среды, для того, чтобы, в случае чрезвычайных ситуаций, направлять миграционные потоки в эти территории для реабилитации. В Оренбургской области, наряду со снижением количественных демографических показателей, наблюдается ухудшение его качественных параметров – физического, психического и социального здоровья населения, что неизбежно влечет за собой высокий уровень смертности. Основными причинами смертности населения области являются в первую очередь болезни органов кровообращения, травмы и отравления, новообразования, заболевания органов дыхания (Рисунок 1).

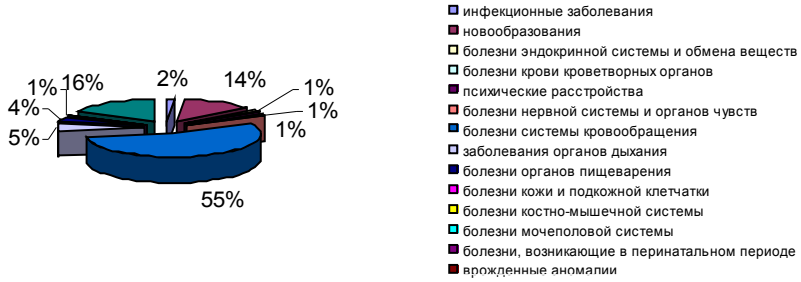


Рисунок 1 - Структура причин общей смертности населения Оренбургской области (%)

Свыше половины людей в Оренбургской области (55,6%) умирают в настоящее время от болезней системы кровообращения. Тревожен значительный удельный вес новообразований (13,6%). В структуре смертности городского населения их доля более значительна, чем у сельских жителей. У мужчин доминируют рак желудка и легких, у женщин – желудка и молочных желез. Смертность от новообразований в Оренбургской области выше, чем в среднем по России. В 2004 г. она составила 352,9 случая на 1000 населения. Наблюдается достаточно высокий уровень заболеваемости населения раком в таких крупных городах области, как Оренбург (395,7 случаев), Бузулук (400,2 случаев) и Медногорск (471,3 случая). Злокачественные новообразования остаются острой проблемой в: Шарлыкском (532,1 случая) и Новосергиевском (530,5 случаев) районах Оренбургской области.

Стрессовые ситуации, возникающие из-за недостаточности средств на проживание, отсутствие рабочих мест, снижения уровня бесплатного медицинского обслуживания и многих других факторов негативно влияют на образ жизни и здоровье человека. Так в структуре причин смертности населения Оренбургской области увеличивается доля самоубийств, алкоголизма, токсикомании, наркомании. В 2004 г. наибольший удельный вес среди смертей от неестественных причин занимали самоубийства (14,5%).

Распространение пьянства и алкоголизма явилось причиной того, что удельный вес алкогольных отравлений составил 12%, причем смертность мужчин от данных внешних причин в 4,2 раза превышает женскую.

В области сохраняется тревожная тенденция роста заболеваемости туберкулезом всех форм. Это один из индикаторов социального неблагополучия. За период с января по июнь 2005 г. в Оренбургской области было зарегистрировано 847 случаев заболевания.

Отдельной проблемой является постоянное увеличение числа ВИЧ-инфицированных больных. Если за 1987-1995гг. было выявлено инфицированных вирусом иммунодефицита 67 человек, то на 1 января 2005 года – 422 человека. Наибольшее число ВИЧ-инфицированных зарегистрировано среди граждан 20-38 лет (74%).

Таким образом, реальной демографической угрозой является высокий рост заболеваемости и смертности населения Оренбургской области во всех возрастных группах и от всех причин. При этом наиболее критическая ситуация наблюдается с заболеваемостью населения в трудоспособном возрасте. В 2004 г. доля трудоспособного населения в общем числе заболевших составила свыше 24%, в том числе в городе – около 32%, в сельской местности – 14,5%.

Высокая заболеваемость и смертность трудоспособного населения не только сокращает численность трудовых ресурсов, но и предопределяет рост числа вдов, сирот, неполных семей. С точки зрения обороноспособности страны, уменьшается численность призывного контингента и мобилизационного потенциала в целом.

Подавляющее большинство умерших в трудоспособном возрасте – мужчины, смертность которых в 3,2 раза превышает женскую.

Причем, если в структуре смертности женщин Оренбургской области (Рисунок 2) основная доля выпадает на болезни системы кровообращения (49,3%), то у мужчин значительно высокий удельный вес смертей приходится на несчастные случаи, отравления, травмы, суициды (45,5%). Это обстоятельство объясняется в первую очередь тем, что:

- мужчины чаще заняты вредными для здоровья видами деятельности;
- женщины лучше информированы о своих проблемах со здоровьем, поскольку уделяют ему больше внимания, чаще обращаются к врачам;
- женщины, в отличие от мужчин менее здоровы в плане хронических, но не очень опасных болезней;
- внешние условия, ведущие к ухудшению здоровья и повышающие риск смертности, почти в равной степени действуют и на мужчин, и на женщин. Однако у мужчин негативные внешние воздействия чаще непосредственно ведут к смерти, в то время как у женщин дело ограничивается ухудшением здоровья.

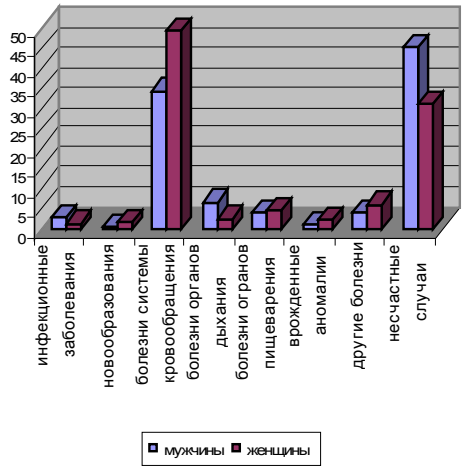


Рисунок 2 - Структура смертности населения Оренбургской области по половому признаку (%)

Одним из тревожных фактов является ухудшение здоровья населения, прежде всего материнского и детского. В области высокими темпами растет заболеваемость среди беременных женщин, почти 70% которых имели осложненное течение беременности, каждая четвертая страдала анемией. Устойчивый рост заболеваемости женщин сказывается на их детородной функции, а в последующем и на состоянии здоровья детей.

Ухудшение здоровья каждого последующего поколения является потенциальной угрозой безопасности области, снижение репродуктивного здоровья населения и качества трудовых ресурсов.

В 2004 году в области отмечалось значительное увеличение младенческой смертности. Более половины умерших младенцев в Оренбургской области не дожили до месяца. Основной причиной столь ранних смертей остаются патология перинатального периода (46,0%), врожденные аномалии (21,9%), болезни органов дыхания (10,6%), травмы и отравления (6,0%), инфекционные заболевания (3,4%). Низкий уровень медицинского обслуживания, а также отсутствие экстренной медицинской помощи в сельской местности влияют на показатели младенческой смертности. В сельской местности дети до года умирают чаще, чем в городской (на 25-30%).

Ухудшение здоровья населения обусловлено влиянием широкого комплекса причин, среди которых важная роль принадлежит системе здравоохранения и качеству медицинского обслуживания населения. Поэтому вопросы оценки деятельности учреждений здравоохранения и уровня медицинской помощи населению приобретают самостоятельное значение.

За период 1998-2004 гг. в Оренбургской области незначительно возросла численность врачей всех специальностей, в то время как численность среднего и младшего медицинского персонала в 2004 г по сравнению с 2001 г сократилась. А также сократилось число больничных коек на 10000 населения.

Что касается сети лечебно-профилактических учреждений Оренбургской области, то здесь наблюдается следующая картина: если число больничных учреждений в 2004 г. по сравнению с 1990г. ощутимо сократилось (на 13%), то количество противотуберкулезных, онкологических, психоневрологических и наркологических диспансеров возросло. Очевидно, что структура сети лечебно-профилактических учреждений адекватна современному состоянию здоровья и потребностям населения. Кроме того, в настоящее время в области насчитывается 3 центра СПИД, появились клинико-диагностические поликлиники, центры планирования.

Как по России в целом, так и в Оренбургской области, осуществляется постепенная приватизация здравоохранения, и бесплатные виды медицинских услуг сокращаются. В тоже время государственные расходы на здравоохранение остаются крайне низкими. Так, в области доля расходов на здравоохранение в общем объеме расходов бюджета в 2004 г. по сравнению с 2000г. сократилась и составила лишь 7,8%. Сокращение государственного финансирования здравоохранения приводит к негативным последствиям в деятельности учреждений и сокращает возможности населения в использовании медицинской помощи.

Поскольку основой всех социально-демографических характеристик населения выступает его здоровье, то приоритетным направлением демографической политики должно стать оздоровление населения, снижение его смертности, особенно в трудоспособном возрасте, повышение продолжительности жизни. Для его решения необходимы мероприятия, направленные на укрепление материально-технической базы учреждений здравоохранения, изменение порядка его финансирования, реорганизацию первичной медицинской помощи населению, развитие физической культуры, активного отдыха, качества питания.

Таким образом, главной целью государственной стратегии в области обеспечения демографической безопасности должно быть повышение уровня жизни населения. Увеличение регулярных поступлений: заработной платы, пенсий, стипендий, пособий, обеспечение граждан на бесплатной или льготной основе жильем, медицинским обслуживанием, а также улучшение условий труда и занятости позволит стабилизировать, а в перспективе и увеличить рождаемость, повысить уровень здоровья населения, сократить смертность, укрепить брачно-семейные отношения, оптимизировать миграционные процессы.

СОЦИАЛЬНАЯ СФЕРА КАК ФАКТОР УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Э.С. Ишмухаметова, Г.И. Немирова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Экономика оказывает воздействие на социальную сферу, так же как и социальная сфера влияет на экономику. Воздействие социальной сферы на экономическое развитие осуществляется путем повышения образовательного и культурного уровня развития личности, снижения заболеваемости, создания благоприятных жилищных и культурно-бытовых условий жизни. Все это существенно сказывается на производительности труда работников, рациональном потреблении и использовании ими свободного времени. Поэтому изучение динамики и качества уровня жизни населения, его прогнозирование чрезвычайно важно для устойчивого, сбалансированного и поступательного развития общества в целом.

Уровень жизни характеризуется степенью удовлетворения материальных, социальных и культурных потребностей населения. Показатель «качества жизни» зависит как от уровня потребностей населения в благах, так и от количества и качества предоставляемых населению благ и услуг. Понятие "качество жизни" - это обобщающая социально-экономическая категория, включающая в себя как уровень потребления материальных благ и услуг, так и удовлетворение духовных потребностей, морально-психологический климат, душевный комфорт. Практическое построение показателя, количественно характеризующего качество жизни, сталкивается с проблемами: количественной характеристики отдельных

факторов, сведения отдельных характеристик в обобщающий интегрированный показатель, а также, разумеется, наличием и достоверностью соответствующей статистической базы.

Показатели качества жизни были впервые разработаны в 1990 году в структуре ООН и включают в себя ожидаемую продолжительность жизни, удельный вес грамотных лиц в составе взрослого населения, удельный вес учащихся начальных, средних и высших учебных заведений в соответствующей группе и уровень благосостояния, в соотношении ВВП на душу населения.

Уровень жизни определяется совокупностью различных качественных и количественных показателей, которая позволяет провести анализ реального качества жизни различных групп населения и всего населения в целом. Такая совокупность может служить оценкой уровня жизни населения и в отдельных субъектах Российской Федерации.

В настоящее время актуальны следующие проблемы качества жизни населения: низкие доходы и сильное неравенство по доходу, занятость (безработица), здоровье, демографические проблемы, а также продолжающееся снижение естественного прироста населения.

Рассмотрим качество жизни населения Оренбургской области. Показатели качества жизни не являются постоянными. Среди всех регионов РФ Оренбургская область в 2004 году занимала 43 место (из 88 субъектов РФ) по уровню индекса качества жизни. Исходя из полученных данных Госкомстата, представленных в таблице 1, видно, что размер среднемесячной начисленной заработной платы различается по годам. Так за последнее время наблюдается тенденция к ее увеличению.

Таблица 1. Индикаторы уровня жизни населения Оренбургской области

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Средний душевой денежный доход населения, руб.	2466,2	3135,0	3649,0
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	3141,8	3898,1	4734,8
Величина прожиточного минимума, руб.	1526	1829	2034
Естественный прирост населения (+), убыль (-), на 1000 чел.	-4,3	-4,4	-4,0

В структуре расходов населения наибольший удельный вес при этом составляют затраты на приобретение предметов первой необходимости, оплату услуг ЖКХ.

Следовательно, большинство населения Оренбургской области не имеет возможности в полной степени удовлетворять даже самые насущные физиологические потребности, что, естественно приводит к росту социальной напряженности, обострению трудовых отношений, росту чувства несправедливости у основной массы населения.

Кроме всего этого на уровень качества жизни оказывает влияние место проживания человека. Так, в сельских районах уровень жизни гораздо ниже, чем в городе. Это объясняется удаленностью от крупного центра, где имеется больше условий для комфортного проживания. В результате этого население нашей области разделяется на тех, кто имеет доступ к различным социальным учреждениям, больницам, центрам обслуживания пенсионеров, здравоохранения и кто не имеет. В здравоохранении ситуация, непосредственно сказывающаяся на продолжительности жизни, очень тревожная,. Относительно полный набор диагностики и лечения имеется лишь в райбольницах, время в пути до которых не должно превышать 30 мин. Замечено, что при отдалении сельского населенного пункта более, чем на 4 км. от дороги с твердым покрытием, в среднем в 2,5 раза падает уровень диспансеризации населения; примерно в таком же соотношении растут хронические заболевания и, как следствие, смертность.

В Оренбургской области дорожная сеть более плотная и качественная, поэтому непосредственная связь между состоянием дорог и этими негативными явлениями не обнаружена. Однако можно считать, что около 15 тыс. человек регулярно не проходят диспансеризацию именно по причине неудовлетворительных транспортных условий. В целом же можно сказать, что проблема сельской бедности конечно же не однозначна. Как в Оренбургской области, так и по РФ в целом уровень доходов сельского населения значительно отстает от городского. Этот разрыв за последние годы составляет почти 2 раза. Трудоспособное население центральных усадеб сельскохозяйственных предприятий имеет низкие заработки, но компенсирует значительную часть дефицита денежных доходов развитым подсобным хозяйством.

Заметно ухудшилось питание основных слоев населения. Сократилось потребление мяса, молока, рыбы, сахара, возросло потребление хлеба и картофеля. В структуре расходов домашних хозяйств доля затрат на покупку продуктов питания существенно увеличилась, а на приобретение непродовольственных товаров - снизилась.

Все это является следствием неадекватности системы социальной защиты населения рыночным реалиям, высокого уровня безработицы среди населения в трудоспособном возрасте, снижения заработной платы, беспрецедентного роста числа работников с заработной платой, размер которой незначительно превышает величину прожиточного минимума.

В связи с этим необходимо предпринимать такие меры как, увеличение минимального уровня оплаты труда на одном рабочем месте, увеличение пенсий и социальных пособий и их поэтапное доведение до мирового уровня, предоставление большого количества рабочих мест, а также более адекватно оценивать труд.

Таким образом, российское общество стоит перед угрозой формирования устойчивого и многочисленного социального слоя бедных с низкими денежными доходами, не обеспечивающими достойного уровня жизни, обреченного на плохие жилищно-коммунальные условия, отлученного от качественного медицинского обслуживания и высшего образования. При этом переход из этого социального слоя в слой более высокого уровня качества жизни с каждым годом будет затрудняться. На бедность будут обречены несколько поколений, живущих

в атмосфере беспросветности и бесперспективности. Вполне вероятна угроза расслоения населения и по уровню образования: бедные в большинстве своем не смогут получить высшего образования, его будут получать в основном богатые. Все это является факторами наиболее острой угрозы экономической безопасности в социальной сфере.

Подводя итог можно сказать, что, безусловно, забота о повышении качества жизни в каждом регионе - это проблема государственного значения и решать ее надо максимально эффективно, используя имеющийся финансово-экономический потенциал. В том случае, если в регионе отдельные составляющие качества жизни ниже среднероссийского уровня, вследствие ущерба, понесенного населением региона при выполнении им функций, имеющих общегосударственное значение, - размещение экологически грязных производств, имеющих стратегическое значение; проведение в соответствии с государственной структурной политикой свертывания производств; обустройство беженцев и переселенцев в результате вынужденной миграции; компенсация социального ущерба в районах с резким нарушением экологического равновесия, выходящего за региональные рамки, - то компенсация такого ущерба должна происходить в значительной степени за счет средств федерального бюджета.

Кроме того, необходимо обеспечить рост денежных доходов населения, причем прежде всего у малодоходных слоев населения. Это может дать дополнительный импульс для развития рыночной экономики на основе расширения платежеспособного спроса.

Вместе с тем российская экономика имеет все возможности по устранению угроз экономической безопасности в социальной сфере, создать предпосылки для преодоления социального неравенства. Эта задача должна быть возведена в ранг главного национального интереса России в сфере экономики. Ее решению должно быть подчинено государственное регулирование в реальной экономике, в денежно-финансовой и во всех других сферах деятельности.

Литература:

1. Российский статистический ежегодник 2004: /Стат.сб./Росстат.- М., 2004. - 725с.
2. Областной статистический ежегодник:/Стат.сб./Облкомстат.- Оренбург, 2003.- 430с.
3. Экономическая и национальная безопасность: Учебник / под ред. Е.А. Олейникова. - М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 768 с.
4. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / под ред. В.К. Сенчагова. 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
5. www.gsk.ru

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО МАРКЕТИНГА

Т.Ф. Мельникова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Интерес к маркетингу как рыночной концепции управления производством и реализацией товаров и услуг в настоящее время огромен. В последнее время неоднократно поднимался вопрос о том, насколько соответствует концепция маркетинга нашему времени, неотъемлемый атрибут которого — крупные демографические и экологические проблемы, массовые отравления некачественными пищевыми продуктами. Покупатели становятся все более требовательными, они ищут товары и услуги, адаптированные к их потребностям, добиваются полноты информации по закупкам, стремятся к расширению потребления экологически чистых продуктов. Потребители непосредственно воздействуют на фирмы с помощью движения союзов потребителей, а также оказывают давление на правительство, побуждая его к усилению контроля и к принятию мер по защите прав потребителей.

Большинство исследователей в настоящее время склоняются к выводу о том, что наступает конец эры массового маркетинга. В качестве аргументов выдвигают следующие положения: личное время в оценке образованных потребителей получает большую значимость; широкое распространение получают слабо дифференцированные товары и товарные марки; снижается эффективность рекламы; понижается уровень приверженности избранной марке; повышаются затраты на персональную коммуникацию; растет число магазинов и торговых центров.

Под воздействием указанных факторов традиционные методы массового маркетинга стали утрачивать эффективность. Возникла концепция социально - общественного или ответственного или ориентированного маркетинга. Указанная концепция базируется на трех исходных гипотезах:

-желания потребителей не всегда совпадают с их долгосрочными интересами, а также с интересами общества в целом;

-потребители предпочитают организации, демонстрирующие истинную заботу об удовлетворенности их потребностей и благополучии общества в целом;

-наиболее важная задача организации состоит в адаптации к целевым рынкам таким образом, чтобы обеспечивать не только удовлетворенность потребностей, но также индивидуальное и коллективное благополучие с тем, чтобы привлечь и сохранить покупателей.

Концепция социально- ориентированного маркетинга провозглашает задачей организации установление нужд, потребностей и интересов целевых рынков, удовлетворение потребителей более эффективными, чем у конкурентов, способами и сохранение или укрепление благополучия покупателя и общества в целом. Ее сторонники считают необходимым достижение баланса прибыли компании, удовлетворения потребностей потребителя и общественных

интересов. Концепция пропагандирует социально-ответственное поведение производителя, а нормы социально- ориентированного маркетинга лимитируют, в известном смысле, предпринимательскую инициативу и производственную деятельность, ставят ее в зависимость от ориентиров общественного развития и от безусловного требования сохранения окружающей среды. Две ключевые идеи отличают концепцию ответственного маркетинга от концепции маркетинга классического:

1. Социально – ориентированный маркетинг заботится о благополучии покупателей, а не просто об удовлетворении их краткосрочных потребностей.

2. Фирма должна обращать внимание на долгосрочное благополучие общества в целом и индивидуальных потребителей, в частности.

Восприятие этого широкого мировоззрения способствует достижению фирмой целей роста и получения прибыли. Это говорит о том, что разница между концепциями маркетинга классического и социально-ориентированного заключена в их содержании и объектах воздействия. Теория маркетинга в наибольшей мере отражает современные тенденции общественного развития, что подтверждают встречающиеся в последнее время в литературе определения концепции социально-ориентированного маркетинга, систематизированные нами в таблице 1.

Таблица 1. Подходы к определению социально-ориентированного маркетинга.

Название	Определение	Автор
1	2	3
1. Концепция социально - этичного, или «зеленого» маркетинга.	Задача организации состоит в том, чтобы при укреплении благополучия потребителя и общества в целом достичь необходимой их удовлетворенности экологически более безопасными, более эффективными, чем у конкурентов, способами.	Ф.П. Ходеев.
2.Социальный или социально-этический маркетинг.	Направлен не только на удовлетворение запросов конечных потребителей, но и на решение экономических и социальных задач, стоящих перед всем обществом, соблюдением его долговременных интересов.	Р.Б. Ноздрева
3. Концепция социально - этического маркетинга.	Ее суть в том, что компания должна определить нужды, потребности и интересы целевых рынков, а затем обеспечить высшую потребительскую ценность более эффективными по сравнению с конкурентами способами, которые поддерживают или улучшают благополучие, как клиента, так и всего общества в целом.	Ф. Котлер

4. Концепция социально - ответственного маркетинга.	Провозглашает задачей организации установление нужд, потребностей и интересов целевых рынков и удовлетворение пользователей более эффективными, чем у конкурентов, способами при сохранении или повышении благосостояния, как потребителей, так и общества в целом.	Ф. Котлер
5. Маркетинг социально - этический.	Это вид маркетинговой деятельности, ориентированный на перспективу, главным принципом которой является принятие решений, исходя из запросов потребителей, требований самого предприятия и долгосрочных интересов общества.	Г.Л. Багиев
6. Социально - этическая концепция маркетинга.	Характерная для современного этапа развития человеческой цивилизации, базируется на новой философии предпринимательства, ориентированной на удовлетворение разумных, здоровых потребностей носителей платежеспособного спроса.	А.Н. Романов
7. Концепция социально - этического маркетинга.	Она предполагает, что товары будут продаваться лишь в том случае, если удастся найти оптимальное сочетание интересов производителей, потребителей и общества в целом. Актуальность данного подхода состоит в том, что в нем учитываются не только индивидуальные потребности потребителей, экономические интересы производителей, но также требования экологии, общественной морали, региональных особенностей	Н.В. Бендина
8. Концепция социально - ответственного маркетинга.	Данная концепция провозглашает задачей предприятия установление нужд, потребностей и интересов целевых рынков и удовлетворение запросов потребителей более эффективными, чем у конкурентов, способами при сохранении или укреплении благополучия потребителя и общества в целом.	Г.А. Васильева
9. Концепция социально - этического маркетинга.	Основана на учете не только отдельных личностей (предприятий), но и всего общества.	А.А. Мешков, Б.В.

		Мусатов.
10.Концепция социально - этичного маркетинга.	Задача организации, согласно данной концепции, - установить нужды, потребности, интересы целевых рынков и обеспечить желаемую удовлетворенность более эффективными и более продуктивными, чем у конкурентов способами.	Л.Е. Басовский

Все определения рассматриваемой концепции, так или иначе, подчеркивают социальную сущность явления и сводятся к тому, что задача предприятия заключается в установлении нужд, потребностей и интересов целевых рынков и обеспечение желаемой удовлетворенности более эффективными, чем у конкурентов способами с одновременным сохранением или укреплением благополучия потребителя и общества в целом. Закономерно возникает вопрос: а что же такое интересы общества, если не интересы отдельных потребителей? К сожалению, эти интересы не всегда совпадают:

- рост потребления сегодня означает ограничение возможностей для будущих поколений, из-за истощения ресурсов;
- безудержный рост производства создает угрозу для жизни и здоровья будущих поколений в связи с нарастанием экологических проблем;
- расширение производства ухудшает среду обитания ныне живущих потребителей, которые не осознают этого;
- рынку не всегда выгодно производить то, что нужно обществу (социально-значимые товары). Рынок охотнее производит товары для «богатых», которые готовы платить, и не производить для « бедных», так как это приносит меньше прибыли;
- существует группа потребителей, готовых покупать «опасные» и «вредные» с точки зрения общества товары: наркотики, оружие, алкоголь, табачные изделия;
- «общество массового потребления» с колоссальными объемами рекламы и информации оказывает сильное психологическое воздействие на людей;
- фирмы искусственно создают потребности в своих товарах, заставляя покупать новые вещи взамен старых, еще годных к употреблению, что ведет к нерациональному расходованию ресурсов всех видов.

Эти и многие другие аргументы свидетельствуют о том, что интересы потребителей и общества в целом не всегда совпадают и должны рассматриваться отдельно.

Эти интересы могут быть объединены понятием качества жизни, которое включает в себя, кроме широкого выбора и доступности товаров для всех потребителей, качество социальной, экологической и культурной среды. Механизмом согласования потребностей и интересов потребителей, потребностей и интересов предприятий и потребностей и интересов общества должен стать социально-ориентированный маркетинг, который рассматривается нами как

активный, постоянно совершенствующийся процесс, направленный на разработку, претворение в жизнь и контроль за выполнением программ по изменению общественного поведения, как производителей, так и потребителей с целью повышения уровня благосостояния всех слоев населения.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ УСИЛЕНИЯ РИСКОВАННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Л.В. Демченко

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Стремительное развитие транснационального капитала и развитие информационных технологий в конце XX века, объединение финансовых пространств различных государств в единую общемировую систему обусловило возникновение нового явления - глобализации. Согласно одному из определений под глобализацией понимается «процесс лавинообразного формирования единого общемирового финансово-информационного пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий» /1/. С точки зрения этимологии слово «глобализация» понимается как «нечто всеобщее, распространенное на всем земном пространстве, явление мирового масштаба» /2/.

Применительно к банковской деятельности глобализация рассматривается как некая угроза, источник нестабильности и одновременно как возможность появления у кредитных организаций дополнительных выгод, новых рынков сбыта банковских продуктов и услуг. Влияние глобализационного фактора на развитие национальных экономик также не однозначно. Как отмечают специалисты: «у экономически, информационно и технологически развитых стран в условиях глобализации возникают необычайные преимущества, и разрыв между богатыми и бедными странами становится не только нарастающим, но и, при продолжении развития по этому пути, непреодолимым» /3/.

Существуют несколько показателей, позволяющих оценить степень финансовой глобализации той или иной страны. Наиболее точным индикатором, позволяющим определить уровень интеграции государства в мировую экономику, является «международная инвестиционная позиция» - МИП. Однако данный показатель в основном рассчитывается наиболее развитыми промышленными странами. МИП определяется как отношение вкладов и требований физических лиц и предприятий – резидентов к аналогичным показателям других государств или величиной иностранных вливаний и требований в национальную экономику /4/.

В качестве индикатора, характеризующего степень открытости экономики, используется отношение объема внешней торговли к ВВП (Real Openness). Для оценки уровня интеграции страны в международные финансовые рынки применяется индекс финансовой открытости – ИФО (Financial Openness Index). Исследование степени открытости национальной экономики по показателю «Real

Openness» показало достаточно высокую и равномерную по времени интеграцию России в мировую экономику (см. рис.1).

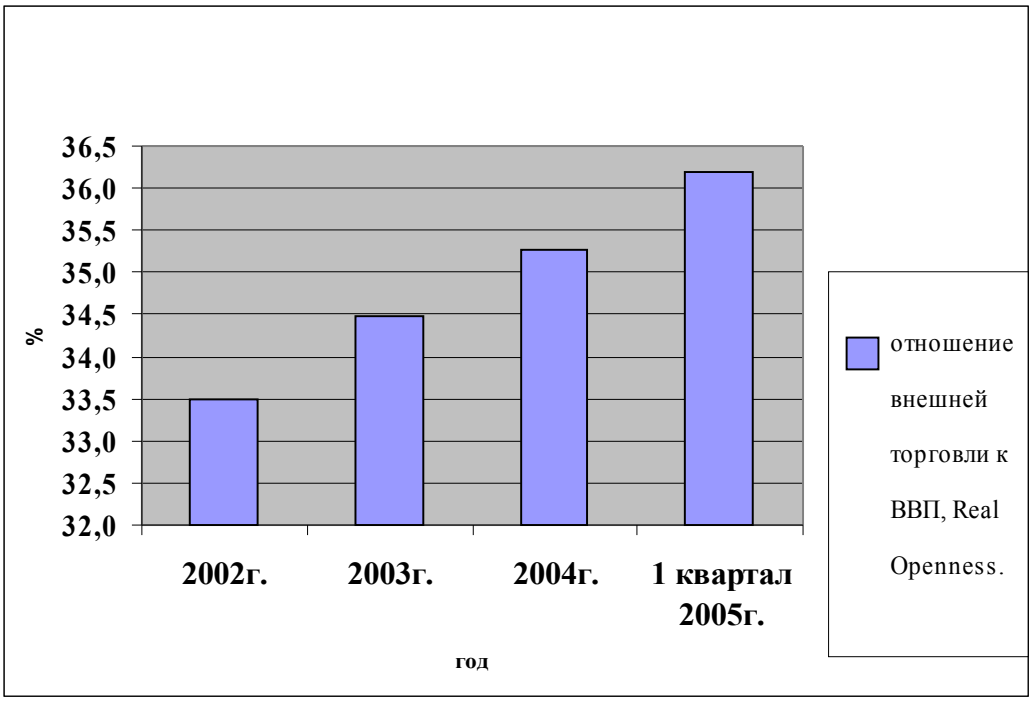


Рисунок 1. Степень открытости российской экономики

Уже в 1 квартале 2005г. отношение объема внешней торговли к ВВП составило 36,2% по сравнению с 35,3% в 2004г., что заставляет надеяться на сохранение этой тенденции в будущем. Однако в структуре внешней торговой позиции, начиная с 1994г и по 2005г., произошли значительные изменения. Так, структура российского экспорта характеризуется постоянным увеличением доли сырья (сырая нефть, нефтепродукты и природный газ) и товаров, прошедших первичную переработку (черные и цветные металла, древесина и т.д.). В результате отечественная экономика чрезвычайно сильно зависит от мировых цен на энергоресурсы, что провоцирует ее неустойчивость. Необходимо снижение доли добывающей промышленности в экспорте и в ВВП, и соответствующее увеличение производства в отраслях обрабатывающей промышленности.

Россия является нетто-инвестором для остальных государств, что в определенной степени замедляет экономический рост и сдерживает инвестиционный процесс. Так, по международным критериям Россия пока не достаточно привлекательна для мировых финансовых рынков, хотя в целом наблюдается положительная динамика прироста объема иностранных вложений по отношению к ВВП (рис.2).

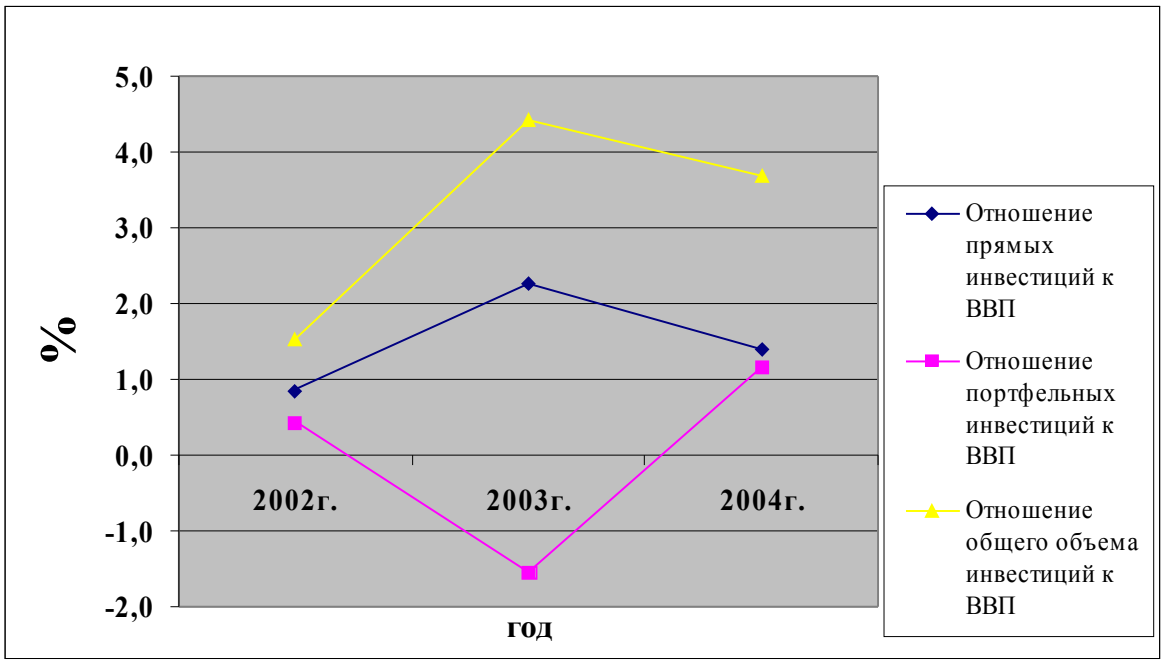


Рисунок 2. Динамика объема иностранных инвестиций по отношению к ВВП (%).

Согласно международной практике рост кредитных и инвестиционных вложений банков в отрасли сырьевой и добывающей промышленности, зависимых от внешнеэкономического обмена, превышающий 30%, снижает стабильность банковской системы. Если же внешняя кредитная зависимость государства больше ВВП, то такое положение угрожает ее суверенитету. В общем притоке иностранных инвестиций за 2002-2004 гг. преобладают прямые инвестиции – 6,3 млрд. долл., что по сравнению с индустриально развитыми западными странами явно недостаточно.

Наиболее интегрирована в процесс глобализации Великобритания. Согласно данным за 2002г., свыше 36% иностранных вложений и более 44% обязательств нерезидентов пришлись на ссуды банков /5/. В экономике США за последние годы иностранные инвестиции составили более 2,3 биллионов долларов, что представляет почти ¼ американского ВВП.

Открытая экономика влечет обострение конкуренции на внутренних рынках, изменение национального законодательства в соответствии с международными требованиями, рост уязвимости отечественной экономики от внешнего воздействия, особенно в условиях объективного отставания России от индустриальных стран мира. Капиталы российских кредитных организаций, как правило, направляются не в сферу реальной промышленности, являющейся конструктивной основой общественного производства, а концентрируются в экспортных отраслях наиболее прибыльного сырьевого и топливно-энергетического комплекса. Такая экспортно-ориентированная модель развития российской экономики, в которой уровень промышленного производства и производительного потенциала страны очень низок, ставит под сомнение

последовательную реализацию принципов открытости трансформируемой экономики (согласно формуле Вашингтонского консенсуса).

Для крупнейших российских банков, имеющих значительные финансовые активы в иностранной валюте и за рубежом, а также пользующихся преимуществами оффшорных заимствований, проблемы на мировых финансовых рынках могут значительно увеличить их потери и повлиять на динамику прибыли. Мелкие региональные банки, как правило, не имеющие доступа к международному рынку капиталов, формирующие депозитную базу в регионах, ощущают влияние глобализационного фактора как изменение динамики цен на некоторые виды активов – ценных бумаг, основных валют и т.д. Аналогично рост котировок ценных бумаг на крупнейших фондовых рынках мира и невысокие темпы роста фондовых индексов, приводят к соответствующим изменениям в России. Таким образом, процесс глобализации может усугубить отставание российской банковской системы от таковой в промышленно развитых странах, увеличив отрицательное влияние рисков оттока клиентуры, социальных, экологических рисков, рисков отраслевого дисбаланса на деятельность банков.

Литература:

1. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. Отв. ред. М. Г. Делягин. М., 2000.

2. Adlestrein, Recht und Politik 1997, S. - 95.

3. Модернизация и глобализация: образы России в XXI веке. – М., 2002. С. – 84.

4. См.: Никитина Т. В. Банковский надзор в контексте глобализированных финансовых рынков: Препринт.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ,2004. С.–10-13.

5. Die Bank. 2003 a. №11. S 729.

ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНОЙ ЗОНЫ НА ТЕРРИТОРИИ СНГ

М.Н. Слипченко

Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград

Одной из тенденций современного этапа эволюции мировой валютной системы выступают активные интеграционные процессы, следствием которых является формирование валютных зон. Повышение интереса к ним со стороны исследователей во многом обусловлено нестабильностью мировой валютной системы, которая ставит перед государствами вопрос о разработке и проведении политики, направленной на стабилизацию валютно-финансовой сферы.

На основании мирового опыта выделяют две основные модели валютно-финансовой интеграции: западноевропейскую и латиноамериканскую /1/. В первом случае ввод единой валюты происходит как результат длительных интеграционных процессов, страны совместно разрабатывают и проводят как валютную, так и денежно-кредитную политику. Вторая модель применима для государств, испытывающих хронические трудности в процессе стабилизации

экономики. Она заключается во введении в обращение в качестве национальной денежной единицы, валюты иностранного государства. Подобная мера позволяет создать условия для устойчивого экономического роста в обмен на потерю возможности влиять на валютно-финансовую политику, так как она разрабатывается и проводится страной-эмитентом валюты.

Стремительные изменения, происходящие в мировой валютной системе, не могут не оказать существенного влияния на происходящие на пространстве СНГ процессы. Государства, еще полтора десятка лет назад, объединенные в единую финансовую систему, вынуждены самостоятельно определять свой дальнейший путь развития и, часто выбирают стратегию интеграции в уже существующие объединения, в частности, Европейский союз. К преимуществам интеграции в ЕС относится налаженный валютно-финансовый механизм в рамках группировки. Но, необходимо отметить, что интеграция в Европейскую валютную систему подразумевает достижения страной-претендентом определенного высокого уровня экономического развития. Подавляющее большинство стран СНГ (включая и Россию) представляют собой экономику переходного типа, характеризующуюся слабо развитой рыночной инфраструктурой. В этих условиях приоритетной задачей является усиление процессов валютно-финансовой интеграции в рамках Содружества, основной целью которой является формирование валютной зоны на территории СНГ.

В настоящее время предпринимаются попытки создания Российско-Белорусского валютного союза. Также, в подписанной в сентябре 2004 года в рамках ЕврАзЭс концепции о сотрудничестве и координации деятельности государств-участников содружества в валютной сфере, предусмотрена возможность введения в оборот на территории стран СНГ валюты коллективного пользования /2/. Данной концепцией также предусмотрено:

1. Достижение полной конвертируемости национальных валют;
2. Введение регулярных котировок курсов национальных валют на валютных биржах государств-участников;
3. Координация мер в области политики валютного курса, позволяющая увеличить устойчивость национальных валют;
4. Создание системы денежных переводов в национальных валютах стран-участниц;
5. Предоставление режима наибольшего благоприятствования хозяйствующим субъектам и финансовым учреждениям.

Остается открытым вопрос о механизмах реализации заключаемых соглашений. Для реализации стратегии валютно-финансового объединения странам СНГ необходимо выбрать модель интеграции. Очевидно, что адаптация западноевропейского опыта затруднительна, вследствие, во-первых, явного доминирования России в экономике Содружества, а во-вторых, сильными различиями в экономическом развитии государств региона.

На наш взгляд, создание валютной зоны в СНГ должно происходить в два этапа, представляющих собой комбинацию элементов западноевропейской и латиноамериканской моделей. Целью первого этапа должно быть создание единого валютного пространства в рамках ЕврАзЭс, предусматривающего сохранение национальных валют. В течение этого периода роль валюты

международных расчетов в регионе, наряду с национальными денежными единицами, может выполнять российский рубль. В то же время основные параметры валютно-финансовой политики в рамках объединения должны согласовываться странами-участницами.

Для реализации данного сценария, российской экономике необходимо удовлетворять следующим условиям:

1. Снижение уровня инфляции до уровня, не превышающего 5%. Решение проблемы необходимо для увеличения привлекательности российского рубля в качестве резервной валюты. Учитывая высокие темпы инфляции в странах-членах ЕврАзЭс, значительную ориентацию их экономик на российскую, можно предположить, что снижение инфляции в России позволит расширить использование российской валюты во взаимной торговле и увеличить ее долю в резервах стран СНГ.
2. Устойчивость курса рубля в длительной перспективе. В настоящее время данная проблема успешно решается ЦБ РФ.
3. Полная конвертируемость рубля планируется к 2007 году. В 1996 Россия ввела конвертируемость по статье «текущие операции». Но, несмотря на ограниченную конвертируемость, российская валюта свободно принимается к обмену и при проведении торговых операций в большинстве стран СНГ.
4. Наличие устойчивых темпов экономического роста. Благоприятная конъюнктура на мировых рынках, рост цен на энергоносители создали предпосылки для роста российской экономики. В данной ситуации у Правительства есть ресурсы для модернизации экономики, уменьшения ее зависимости от цен на нефть и, тем самым, - возможность создать условия для фактической конвертируемости российской валюты.

Как мы видим, рассмотренные условия взаимосвязаны и степень их выполнения будет непосредственным образом влиять на успешность проведения агрессивной валютной политики России на территории СНГ, что позволит ей возвратить рублю статус региональной валюты; получать дохода от сеньоража; создать валютный союз России со странами СНГ. В то же время, необходимо констатировать, что ни одно из государств Содружества в настоящее время не готово пожертвовать своим валютным суверенитетом в пользу российской валюты. Исключением является Абхазия, использующая рубль в качестве национальной валюты. Но, данная ситуация объясняется с одной стороны непризнанным статусом республики, а с другой – тесной ориентацией ее экономики на Россию.

По нашему мнению, на современном этапе, приоритетной для Российской Федерации является политика стимулирования использования рубля во взаимных расчетах, увеличения его доли в золотовалютных резервах стран СНГ. На сегодняшний день, основная доля расчетов во внутрирегиональной торговле производится в долларах США (более 80% на 2001 год), в то время, как доля валют стран Содружества колеблется в пределах 5-10% /1/. Учитывая то, что доля

государств СНГ во взаимном товарообороте доходила в указанном периоде до 45%, можно сделать вывод о несоответствии валютного оборота торговому /1/.

На приведенной диаграмме (рис. 1) показана валютная структура платежей, проводимых через Сбербанк России.

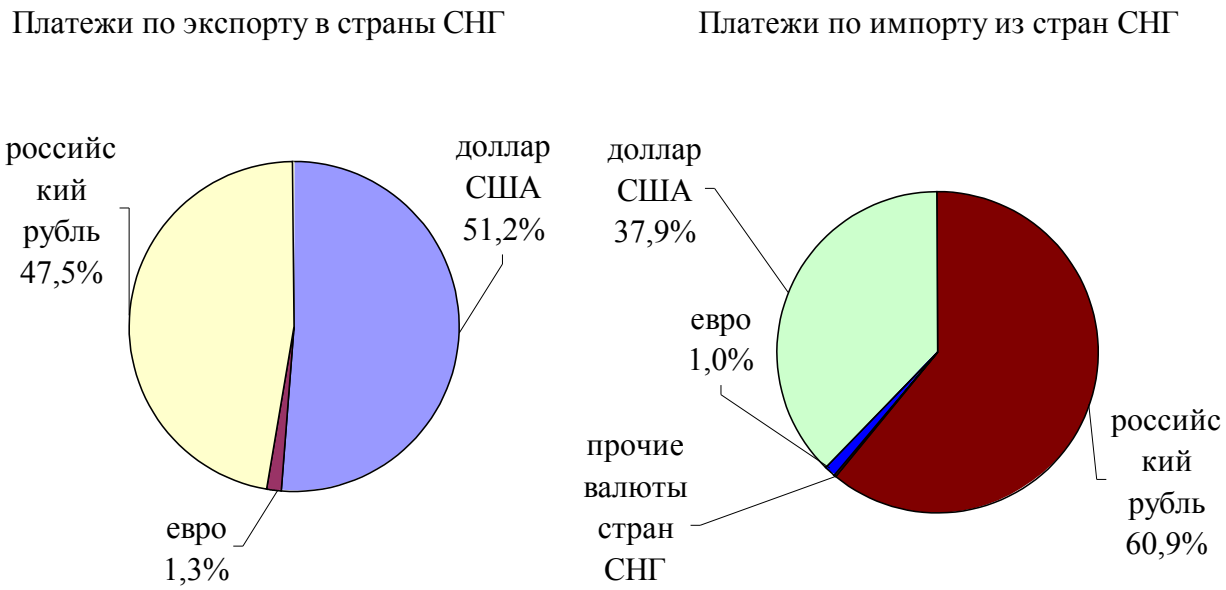


Рис.1 Валютная структура платежей по операциям клиентов Сбербанка со странами СНГ (по паспортам сделок), %, 2003 год.

Источник: Буторина О. Захаров А. Измениться или умереть // Эксперт. – 2005. - №15 (462). – С. 79.

Необходимо отметить тот факт, что согласно данным Сбербанка за 2003 год, в структуре расчетов по внешнеэкономическим операциям российский рубль достойно конкурирует с американским долларом. Относительно низкая доля рубля в экспортных операциях российских фирм объясняется высокой долей сырьевых товаров, в то же время, из приведенной диаграммы следует, что российские импортеры предпочитают принимать к оплате рубли РФ. Конечно, приведенные данные не могут отразить полной картины, но они свидетельствуют, что в официальных расчетах со странами СНГ, особенно при закупке импорта, российские фирмы предпочитают национальную валюту, что позволяет избежать издержек, связанных с курсовой разницей. Следовательно, проведение Правительством РФ политики, направленной на снижение инфляции, стабилизацию валютного курса приведет к увеличению доли рубля в международных расчетах в рамках Содружества.

Успешная реализация процессов валютно-финансовой интеграции, позволит создать условия для формирования валютного союза в рамках СНГ на базе, предусматривающей введение единой валюты и создание наднациональных финансовых институтов, в полномочия которых будет входить разработка и проведение валютной и денежно-кредитной политики.

Валютно-финансовая интеграция является одной из тенденций современного этапа развития мировой валютной системы. Попытки создания единого валютного пространства предпринимаются и странами СНГ. Особая роль, в происходящих на постсоветском пространстве процессах, принадлежит

России. Так как в настоящее время рубль обращается на территории почти всех стран Содружества, одной из главных целей российской экономической политики должно быть усиление роли рубля в экономике бывших советских государств, что позволит создать условия для последующего формирования валютной зоны в СНГ.

Литература:

1. Захаров А.В. О концепции единого валютного пространства СНГ. – М.: ЗАО «Юридический дом «Юстицинформ», 2002.
2. Шумской Н. Координация валютно-финансовых и платежно-расчетных отношений в СНГ // Общество и экономика. – 2005. - ;№4.

РАЗРАБОТКИ СОВЕТСКИХ УЧЁНЫХ В ОБЛАСТИ ПОСТРОЕНИЯ МОДЕЛИ ЦИРКУЛЯЦИИ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ В ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В.О. Ануфриев

Санкт-Петербургский Государственный Университет экономики и финансов, г. Санкт-петербург

Стабилизация в денежно-кредитной системе Российской Федерации, сопровождающаяся ростом объёмов кредитования, и укрепление роли государства, как в банковской сфере, так и в реальном секторе экономики, решение первоочередных макроэкономических проблем, приводят к необходимости и экономической оправданности как государственного, так и частного прогнозирования и даже планирования кредитных ресурсов внутри национальной экономики. Определённое влияние на этот процесс оказывается формированием стабилизационного фонда, снижающего совокупное предложение кредитных ресурсов.

Так как современная экономическая политика основывается на западных экономических теориях неоклассического толка, в поисках альтернативного подхода к вопросам формирования и движения кредитных ресурсов (ссудного фонда) мы можем обратиться к работам советских учёных, сформировавших модель движения кредита в социалистической плановой экономике на основе марксистской теории. Так, например, модель кредита в советской экономике показывает М.С. Атлас в написанных ею параграфах одного из учебников по политической экономии. Кредит возникает из процесса кругооборота производственных фондов, в ходе которого денежные средства временно высвобождаются в одних хозяйственных звеньях, в то время, как в других испытывается их недостаток. Причина образования подобных несовпадений видится в несоответствии сроков поступления денежных средств со сроками их расходования. Источником образования свободных денежных средств и причиной

возникновения потребности в кредите является также естественная динамика основных средств, когда сначала производится накопление амортизационных отчислений, а потом – приобретение основных фондов. Источниками временно свободных денежных средств являются также «государственные денежные резервы, полученные в результате превышения доходов над расходами», «трудовые сбережения населения, сосредоточенные в сберегательных кассах». Потребность в кредите возникает из процесса оборота основных фондов до накопления соответствующих сумм на нужды капитального ремонта, строительства, расширения производственных мощностей, модернизации производства.

Таким образом, согласно М.С. Атлас, «кредит в условиях социализма представляет собой систему планомерных экономических отношений, посредством которых социалистическое общество осуществляет мобилизацию временно свободных в народном хозяйстве денежных средств и их использование для обеспечения расширенного воспроизводства на условиях возвратности, срочности и платности. Это - форма планомерного движения ссудного фонда». Также кредитные отношения рассматриваются как инструмент хозрасчётных отношений в социалистическом обществе и фактор оптимизации деятельности предприятий, ускоряющий процесс превращения товарной формы фондов в денежную и обеспечивающий производство необходимыми средствами.

Итак, в политической экономии «развитого социализма» мы видим постоянные попытки со стороны советских авторов совместить два подхода к кредитованию: выдачу кредитов с целью планово-директивного перераспределения средств внутри единого государственного «мегахолдинга» – советской экономики и выдаче кредитов, направленную на повышение эффективности деятельности отдельных предприятий – звеньев «холдинга», с использованием методик хозрасчёта, экономических рычагов воздействия на производства, в качестве которых понимаются цены, прибыль, кредит, формы материального поощрения и т.д. Именно второй подход и может использоваться в современной рыночной экономике.

На микроуровне предприятие руководствуется экономическими стимулами. Фактически советское предприятие работает как капиталистическое, будучи при этом существенно ограничено социально ориентированным законодательством, и, что не менее важно, установленным государством планом, который, в свою очередь, зависит от общих направлений развития экономики и перераспределения ресурсов, задаваемых на макроуровне. Для балансирования интересов государства («мегахолдинга» советской экономики) и предприятий (фактически, дочерних предприятий «холдинга») было необходимо проведение анализа взаимоотношений между государством и предприятиями, в частности, выяснение роли и места кредита в данных отношениях. Подобное исследование было проведено в диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук, защищённой В.И. Рыбиным на экономическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова.

По мнению В.И. Рыбина, кредит используется на микроуровне экономической системы, он является экономическим рычагом, благодаря которому «товарно-денежные отношения используются в интересах укрепления

планового руководства», развивается инициатива предприятий и объединений на началах хозяйственного расчёта. Кредит в советской экономике имманентен хозрасчёту, общая основа которого определяется законом экономии рабочего времени, требующим систематического снижения общественно-необходимых затрат на единицу продукции. Хозрасчёт является способом достижения предприятиями самоокупаемости и рентабельности, коллективного материального стимулирования труда, «планомерного использования экономических законов на уровне предприятий и объединений, сочетающим непосредственно общественные и товарные отношения по производству продукта». При этом, «директивы государства по линии централизованного планирования приводят в необходимое движение все звенья народного хозяйства на нижних ступенях через широко используемый хозрасчётный механизм». Не являясь непосредственным регулятором социалистической экономики, кредит становится регулирующим инструментом второго или даже третьего эшелона, воздействуя на экономические отношения, регулируемые государственными директивами. Этим обстоятельством модель социалистической экономики существенно отличается как от кейнсианских, так и от неоклассических моделей, где кредит, а, точнее говоря, процентная ставка по нему, является одним из основных регуляторов. Примером тому может служить модель IS-LM. Следует отметить, что подобная роль кредита в данной модели ее роднит с микроэкономическими моделями хозяйствования. Так, если в макроэкономике существенное влияние на ее динамику оказывает изменение процентной ставки, то при перераспределении средств внутри современных холдингов процентная ставка не играет существенной роли. Более того, она формируется как функция политики налоговой оптимизации внутри холдинга. В результате, при отсутствии кэптивного банка внутри холдинга обычно практикуются беспроцентные займы. При наличии банка в качестве инструмента внутрихолдингового взаимного кредитования наиболее часто используются минимально возможные рыночные процентные ставки (во избежание налоговых претензий).

По мнению Рыбина, кредит «выступает экономической формой удовлетворения временных потребностей предприятий (объединений) в средствах и вовлечения в оборот временно бездействующих средств» на основе механизмов хозяйственного расчёта. В соответствии с его местом в системе хозрасчётных отношений, кредит включается в них «через индивидуальные кругообороты и обороты стоимости фондов». «С позиции общества в целом, кредит обеспечивает «ресурсами» движение основных и оборотных фондов хозяйствующих субъектов, включая в данный процесс «общественные фонды». Кредит порождает ряд противоречий и, в то же время, централизованно и планомерно используется для разрешения таких противоречий экономического развития, как:

- противоречие между закрепленностью части ресурсов за хозрасчётными хозяйствующими субъектами и маневренностью денежных фондов в пределах всего народного хозяйства;

- противоречие между хозрасчётом отдельных предприятий и необходимостью непрерывного осуществления процессов общественного воспроизводства (по всей видимости, в данном случае имеется ввиду цикличность

деятельности предприятий, по причине которой возможны совпадения стадий цикла у большинства предприятий «мегахолдинга»).

На наш взгляд, модель Рыбина, в которой макроэкономическое значение процентной ставки отходит на второй план по сравнению с кейнсианской моделью, более приспособлена к реалиям современной российской экономике, что объясняется следующими факторами:

1. Фактическим наличием и одновременным функционированием двух рынков ссудных капиталов: ориентированного на внутренние кредитные ресурсы и ориентированного на внешние кредитные ресурсы, имеющих различные инфраструктуры и закономерности ценообразования;
2. Более низким отношением объёма выданных кредитов к ВВП, чем в странах с развитым рынком капитала;
3. Низким уровнем спроса на кредитные ресурсы со стороны добывающих отраслей, являющихся локомотивом экономического роста, обусловленным, в частности, низким спросом на оборотные средства, вследствие особенностей производства.

При этом, сильной стороной моделей М.С. Атлас и В.И. Рыбина является анализ хозрасчётных (то есть, относительно современной экономики, - рыночных) механизмов формирования ссудного фонда, позволяющих осуществить его планирование. Так же, как и в советской экономике, в настоящее время предприятия планируют амортизационные отчисления, их накопление и последующее использование, а формирование ссудного фонда происходит, в частности, за счёт привлечения вкладов физических лиц. Однако, в модели имеется ряд недостатков, затрудняющих её использование на практике:

1. Модель не учитывает движение спекулятивных денежных потоков и их участие в формировании ссудного фонда. Данный недостаток является существенным, но, тем не менее, устранимым благодаря использованию разработок, касающихся вопросов спекулятивного спроса на деньги;
2. Модель не учитывает возможностей нерационального поведения крупных групп хозяйствующих субъектов, что становится возможным в условиях современной рыночной экономики (например, развитие потребительского экспресс-кредитования);
3. Будучи созданной в условиях плановой экономики, данная модель могла использоваться при получении государством информации о планах предприятий и директивном вертикально-интегрированном планировании. В условиях рыночной экономики важное значение приобретают понятия коммерческой тайны и закрытости информации о планах предприятий, в частности, о планируемых объёмах внутренней продукции и инвестициях в расширение производства либо восстановление производственных мощностей.

Таким образом, мы считаем, что модель В.И. Рыбина является теоретически пригодной к анализу рыночной экономики, однако существенные затруднения с её применением создаёт закрытость информации о хозяйствующих субъектах. Данная модель может использоваться в целях планирования внутренних денежных потоков крупных холдингов, внутри которых отсутствует проблема

закрытости информации. Кроме того, дальнейшая разработка данной модели может послужить основой для формирования принципиально новой маркетинговой политики банков, проведения более глубоких маркетинговых исследований и формирования стратегий развития, как отдельно взятых банков, так и банковской системы в целом.

РАЗДЕЛ 2 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

МОДЕЛЬ БАНКОВСКОГО ДЕЛА: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Н.И. Парусимова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Несмотря на общие закономерности развития банковского дела, обусловленные развитием рынка и воспроизводственного процесса, любое государство, приступая к реформированию банковского сектора экономики, несет значительные издержки, связанные с выбором модели организации банковского дела, которая должна быть адекватна генотипу отечественной экономики. Все страны организовывали банковское дело с учетом национальных традиций и менталитета своего народа. При этом функционирующая модель в немалой степени определяет трансформационное состояние банковского дела. Именно поэтому возникает необходимость исследования исторических основ и специфики формирования различных моделей банковского дела по ряду формообразующих признаков.

Рис. 1 - Схема модели банковского дела

Современное банковское дело, впитавшее в себя черты исходных моделей, значительно трансформировалось под влиянием внешних и внутренних факторов, стало разнообразным и многофункциональным. С институциональной точки зрения, можно выделить универсальную и сегментированную модель. По уровню организации - централизованную и децентрализованную банковские системы. С учетом возникших взаимосвязей между банками сформировались многофилиальная и безфилиальная модели банковского дела. Для стран с протяженной территорией характерна филиальная модель, а с небольшой территорией или замкнутыми рынками – безфилиальная модель, которая при финансовой экономике переходит в холдинговую.

Все разнообразие современных моделей банковского дела определено несколькими исходными генотипами экономических систем. Например, экономика, функционирующая на основе традиций и связей, подчиненных власти

монарха, создала казенную модель. Экономика, основанная на торговых отношениях с другими странами, обусловила модель частного банковского дела. Колониальная экономика образовала банковскую систему дуалистического типа, а в условиях планово-распределительной экономики возникла советская модель организации банковского дела.

Все исходные модели прошли путь от одноуровневой системы межбанковских связей к двухуровневым и многоуровневым. Концентрация и централизация капитала в реальном секторе экономики обусловили потребность в новых, более масштабных, долгосрочных, возобновляемых и, соответственно, рискованных продуктах, производство которых было не под силу отдельным банкам. Формирование корреспондентских отношений и производного рефинансирования способствовали трансформации одноуровневой модели банковского дела в многоуровневую. При континентальной модели организации банковского дела капитальные блага реализуются посредством долгосрочных кредитов и производного рефинансирования, при дуалистической англосаксонской модели - посредством торговли и инвестирования в долевые и долговые титулы.

Выбор различных моделей банковского дела определяют экономические, юридические, политические и национальные факторы. Институциональный фактор может способствовать развитию универсальной или сегментированной модели; организационный - централизованной или децентрализованной; степень разделения функций - функциональной или дуалистической; форма взаимосвязей между банками - филиальной или корреспондентской модели. Например, сегментированный тип банковского дела в США и Японии сложился под влиянием жесткого законодательного ограничения банковского посредничества для экономических агентов рынка денег и капитала.

Отметим, что банковская отрасль во всех развитых странах, несмотря на разные исходные основы, прошла этап свободной конкуренции, когда все банки имели равный доступ на рынок, период централизации и регулирования банковского дела, а также период дерегулирования банковского бизнеса. Специфика каждого этапа трансформации банковского дела была обусловлена целями воспроизводственного процесса.

В настоящее время на трансформационное состояние банковского дела оказывает влияние ряд причин. Во-первых, это понижение доли кредитных продуктов и роста финансового бизнеса. На конкуренцию со стороны финансового бизнеса банки отреагировали укреплением отделов ценных бумаг и расширением операций с ценными бумагами. Развивая комиссионно-учредительское дело, управление портфелем ценных бумаг клиента, банки поглощают при этом «биржевых посредников». Кроме того, они выходят на другие рынки через участие в венчурном бизнесе, предоставление услуг органам местного самоуправления, освоение сделок на рынке недвижимости, лизинга, факторинга, товарного арбитража. Все это является подтверждением роста банковской универсализации на новом витке, в новых экономических условиях. Во-вторых, одной из причин является стирание граней между сегментами рынка капитала и различий в деятельности финансовых посредников. Коммерческие банки получили право приобретать сберегательные банки, а сберегательные

банки стараются получить статус коммерческого банка. В-третьих, это изменение полномочий сберегательных учреждений, которые могут брать ссуды у ЦБ, при условии соблюдения коэффициента ликвидности на уровне 3-10%. При этом коммерческие банки стали важными кредиторами на рынке недвижимости, потеснив сберегательные банки. В четвертых, причиной, определяющей трансформационное состояние банковского дела является преобразование специализированных банков в универсальные институты, и наоборот. Это проявляется в том, что универсальные банки делятся по функциональному признаку, а специализированные - трансформируются в универсальные банки нового типа. Именно поэтому есть основания утверждать, что «универсальный банк - банк будущего» [1]. Однако, как показал анализ, несмотря на эти общие тенденции развития банковского дела, каждая страна выстраивает свою модель организации банковского бизнеса, с учетом национальных традиций и менталитета своего народа, адаптирует новации мирового банковского бизнеса к условиям внутреннего рынка.

Макроэкономические показатели российского банковского сектора за период 1999-2005 годы создают иллюзию завершения кризисного состояния и разрешения проблем банковского бизнеса.

Таблица 1- Динамика основных показателей развития банковского сектора к уровню 1998 г. (в %)

Показатели	01.01.1999	01.01.2000	01.01.2001	01.01.2002	01.01.2003	01.01.2004	01.01.2005
1.Совокупные активы	100%	153%	227%	304%	399%	540%	688%
2.Капитал банковского сектора	100%	162%	228%	246%	478%	670%	778%
3.Объем кредитов, в т.ч.:	100%	144%	223%	340%	472%	679%	982%
♦ предприятиям	100%	151%	259%	404%	546%	779%	1081%
♦ физическим лицам	100%	138%	223%	473%	710%	1497%	3091%
♦ банкам	100%	154%	179%	223%	364%	336%	520%
4.Депозиты физ. лиц	100%	668%	1008%	1535%	2327%	3426%	4457%
5.Текущие средства предприятий	100%	155%	239%	304%	383%	510%	664%
6.Средства бюджета	100%	125%	242%	294%	278%	345%	693%
7.Ценные бумаги, приобретенные банками	100%	122%	180%	210%	271%	316%	292%

Рассчитано автором по данным бюллетеня банковской статистики //www.cbr.ru

На самом деле для перехода в фазу развития необходим ряд предпосылок. Во-первых, среда обновления и подъема, эмпатии и доверия, которая обусловлена платонамеренностью, платоспособностью и платопринуждением. Ее обеспечит доступ и полнота информации, как о банке, так и о его клиентах, а также минимальная зависимость участников рынка от государства и неформальных институтов, наличие для них свободы выбора. При благоприятной среде появятся долговременные возобновляемые отношения банка и клиента, а банковские продукты будут свободно перемещаться с одного локального рынка на другой, от одного потребителя – к другому. Возникнут конструктивные механизмы мотиваций по реализации продуктов, нацеленных на создание добавленной стоимости.

Во-вторых, многоуровневая институциональная структура, объединяющая мелкие, средние и крупные; розничные и оптовые; универсальные и

специализированные банки, а также субъект, который определяет спрос на качественное обновление, инновации и отношения партнерства. Для производства инвестиционных продуктов следует организовать сотрудничество банков с инвестиционными, страховыми, пенсионными и паевыми фондами, которые обеспечат движение капитальных благ на финансовом рынке. В свою очередь банки, уступив им некоторые функции организации движения капитала, будут осваивать гарантийные и информационные услуги. Интересы банков и парабанков замкнутся на капиталотворчество, создание добавленной стоимости, а не только на ее перемещение и перераспределение.

В-третьих, неоклассические и джентльменские банковские продукты, которые не только обладают потенциалом роста, но и достаточной «критической массой» качественного преобразования, как банковской отрасли, так и экономики в целом. При этом первичные формы, исчерпав свой ресурс, преобразуются в производные, которые подчинят своим законам старые.

В-четвертых, включение банковского бизнеса в общемировой процесс глобализации, что позволит избежать потери качественных ресурсов дальнейшей модернизации российского банковского дела, а также превращения его в периферийную модель.

В-пятых, образование каркаса новой системы отбор ее жизнеспособных элементов и взаимосвязей, а также отказ от старых форм. При этом следует провести «инвентаризацию» банковского сектора с точки зрения надежности его институтов, и определить какие из них соответствуют своему статусу по существу.

В-шестых, стимулирование последовательного развития банковского дела, без забегания вперед и без попытки «достроить» шаткий и неустойчивый фундамент прогрессивными его направлениями. Необходимо синхронное осуществление модернизации банковской отрасли с преобразованиями в реальном секторе экономики. Отсутствие сопряженности может обернуться деформациями, как самих банков, так и дискретностью общественного воспроизводства.

В-седьмых, выполнение государством роли «садовника», поскольку фаза развития, как правило, снимая одни противоречия, порождает новые. Следует, используя опыт США, изменить процедуру централизованного лицензирования банковской деятельности и формы [2] присутствия государства в банковском деле [3], учредив специальные кредитные учреждения. Думается, что наличие этих предпосылок позволит создать российскую модель банковского дела, адекватную экономике развития.

Примечания:

1. См.: Дериг Ханс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века: Пер. с нем. – М.: МО. 1999.- 384с.
2. На европейском рынке в 50-е годы 20 в. появились субсидируемые кредиты, стимулировавшие инвестирование в экономику регионов, в развитие территории, в новаторство, и, наконец, помощь сельскому хозяйству. Субсидирование осуществляется в первом случае предоставлением займов центральными или местными органами управления непосредственно из бюджетных фондов по

привилегированным ставкам. Во втором случае - выдачей льготных ссуд специализированными кредитными организации, по которым центральные или местные органы компенсируют им скидку по ссудам или гарантируют предоставленные займы, тем самым, обеспечивая доступ заемщику к дешевым ссудам и займам. В третьем случае государственное ведомство выступает инициатором или помощником в создании организаций взаимного поручительства, которым они, в случае необходимости, предоставляют дополнительные гарантии. В свою очередь организации взаимного поручительства предоставляют гарантии банкам, что дает возможность снизить процентные ставки и сделать кредитные продукты доступными для заемщика.

3. В зарубежных странах формами присутствия государства в банковском деле являются гарантии по социальным кредитам; компенсация разницы в процентах; предоставление бюджетных средств для кредитования социальных программ; рефинансирование частных кредитов, предоставленных на социальные цели; стимулирование роста доходов экономических субъектов и домохозяйств.

НЕОБХОДИМОСТЬ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.В. Горьканова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Индустриальное развитие России в конце XX столетия связано с проблемами, уникальными по составу, остроте и сложности: такого не испытывала ни одна из стран, переживших кризисы различной природы (циклические, вызванные послевоенной разрухой или катаклизмами в отдельных сферах – финансовой, энергетической, продовольственной и т.п.). Суть этой уникальности отмечалась всеми серьезными исследователями – глубокий спад в реальном секторе экономики, усугубленный нарастанием структурных деформаций и дезинтеграционными тенденциями.

Факты таковы, что к структурным деформациям, доставшимся нам в наследство от советского периода, после 1991 г. добавились новые, явившиеся результатом избранного варианта реформирования отношений собственности и пронизанной догматизмом политики финансовой стабилизации. Они выразились в дальнейшем утяжелении структуры промышленности и экспорта (в пользу топливно-энергетического и металлургического комплексов). Также наблюдалось ослабление потребительского сектора (значительно уменьшились объемы производства отечественной легкой промышленности, товаров длительного пользования).

В народохозяйственном комплексе также отмечались дезинтеграция, разорвавшая целостность финансовой системы.

Обособился экспортный сектор, развивающийся за счет валютной выручки и слабо связанный в воспроизводственном плане с другими звеньями реального сектора экономики.

Довольно замкнуто функционировали отрасли, ориентированные на внутренний рынок, что характеризовалось спадом платежеспособного спроса.

Одним из препятствий к проведению активного и результативного реформирования выступали незавершенность процесса финансовой стабилизации и его базовой предпосылки. Наметившаяся антиинфляционная стабилизация (в 1996-1997 гг.) и поддержание сравнительной устойчивости рубля в отношении доллара оказались эпизодами, ушедшими в историю после финансового кризиса осени 1998 г., с разовой четырехкратной девальвацией рубля и новым повышением цен. Преимущество девальвации состояло в том, что она стимулировала экспорт и ограничила импорт, оказавшись в этом смысле благоприятным для отечественной промышленности фактором. Однако ее действие было недолговременным. Хозяйствующие субъекты понесли очередной значительный финансовый урон как в результате обесценения их оборотных фондов после августа 1998 г., так и вследствие дефолта по ГКО, в которые были вложены временно свободные средства многих предприятий.

Трудности в осуществлении эффективного промышленного реформирования также проистекали из того, что за восемь лет так называемых радикальных экономических реформ полноценно не была решена ни одна значимая проблема институциональной трансформации. Не было завершено преобразование отношений собственности, а предприятия, формально получившие новый экономический статус, в подавляющем большинстве слабо отвечали требованиям рыночных отношений.

Дестабилизирующе действовала на воспроизводственные процессы налоговая система, в которой постоянно происходили перемены, но не решались ключевые проблемы.

В течение реформы денежные потоки были слабо управляемы, что наносило не меньший, а возможно, даже больший ущерб всей экономике и особенно производству, нежели сама по себе инфляция. Также очень много примеров нецелевого использования кредитных и бюджетных средств – их спекулятивных «прокруток», применения для проведения валютных операций и конвертации в доллары с последующим переводом их за рубеж.

На основе вышеизложенного существовала объективная необходимость реформирования промышленного сектора, в частности, реструктуризации предприятий, находящихся в нем. Она диктовалась следующими обстоятельствами:

- невостребованностью или слабой востребованностью на рынке производимой товарной массы;
- отсутствием в условиях рынка работоспособной системы организации и управления производственной, торговой и сбытовой деятельностью;
- возникшей конкуренцией с российскими и зарубежными товаропроизводителями;
- наличием предприятий-монополистов;
- низким потребительским качеством значительной доли российских товаров;
- физическим и моральным износом активов предприятий;

- появившейся возможностью операций с активами предприятий как в ходе приватизации, так и после нее;

- высоким уровнем затрат;

- наличием в структуре активов предприятия затратных объектов;

- отсутствием долговременной стратегии, ориентация на краткосрочные результаты;

- неготовность к изменениям спроса и появлению на рынке высокотехнологичной, высококачественной конкурентной продукции;

- старение производственного аппарата, падение технологической дисциплины;

- снижение квалификации персонала, его мотивации;

- превалирование личных интересов менеджеров при возрастании их влияния;

- недостаточное знание конъюнктуры рынка, в особенности будущего (как покупателей, так и поставщиков);

- устаревшая структура управления, низкий уровень менеджмента.

Анализ экономической литературы, посвященной исследованиям в области структурных преобразований макро-, мезо- и микроуровней национальной экономики, позволяет сформулировать ряд основных предпосылок реструктуризации российских предприятий в трансформационной экономике.

Политические предпосылки реструктуризации предприятия:

- изменение законодательства;

- политическая нестабильность;

- смена формы собственности.

Изменение законодательства, ставшее следствием перехода от командно-административных методов управления к рыночным, обусловило необходимость формирования новой законодательной базы, регламентирующей деятельность российских предприятий в новых экономических условиях.

Политическая нестабильность, выразившаяся, в частности, в неоднозначности принимаемых правительством экономических законов за достаточно короткий временной интервал, создает предприятиям дополнительные проблемы, связанные с адаптацией к действующему законодательству.

Смена формы собственности, произошедшая в условиях политической нестабильности, не всегда носила позитивный характер, т.е.способствовала повышению эффективности ее использования.

Экономические предпосылки реструктуризации предприятия:

- общее падение объема промышленного производства в стране;

- наличие реальной угрозы банкротства большинства российских предприятий;

- формирование нормативно-правовой базы для создания в РФ объектов производственной инфраструктуры, функционирующих на платной основе;

- формирование системы конкурсного распределения заказов на выполнение работ, оказания услуг;

- высокие расходы на содержание объектов социально-культурного назначения и жилищно-коммунального хозяйства;

- практика перекрестного субсидирования и деформированная структура издержек производства вследствие дифференциации (по потребителям) цен и тарифов на продукцию и услуги естественных монополий, существенно влияющих на конкурентоспособность продукции российских предприятий;

В качестве причин сложившийся ситуации можно назвать: отсутствие целенаправленной стратегии развития экономики на ее макро-, мезо- и микроуровнях; не готовность российских предприятий успешно функционировать в условиях полной хозяйственной самостоятельности и решать многочисленные проблемы производственного, экономического и организационного характера.

По данным исследований О. Красильникова для 21 % промышленных предприятий угроза банкротства оценивается как вполне реальная, 39% предприятий находятся в «неопределенном» состоянии и только 40% предприятий угрозы банкротства пока не ощущают.

Следствием формирования системы конкурсного распределения заказов на выполнение работ, оказания услуг стало предъявление к предприятиям молочной промышленности новых требований в области их конкурентоспособности.

Формирование нормативно-правовой базы для создания в РФ объектов производственной инфраструктуры, функционирующих на платной основе, создает необходимость в адаптации к данному процессу отечественных предприятий молочного комплекса.

Организационные предпосылки реструктуризации предприятий:

- недостаточная материально-техническая ресурсная база;
- невозможность организации отвечать по своим обязательствам;
- значительный износ основных фондов промышленных предприятий;
- неэффективность системы управления предприятием, обусловленная:

а) отсутствием стратегии в деятельности предприятия и ориентацией на краткосрочные результаты в ущерб долгосрочным и среднесрочным;

б) недостаточным знанием конъюнктуры рынка. К сожалению, в отечественной промышленности практически не работает схема «научные исследования - маркетинг – производство», в результате чего недооцениваются даже перспективные разработки, либо информация о подобных разработках не доходит до отечественных производителей;

в) низким уровнем квалификации менеджеров и персонала, отсутствием трудовой мотивации работников, ведущей к текучести кадров, падению престижа рабочих профессий;

г) неэффективностью финансового менеджмента и управления издержками производства;

- низкий уровень ответственности руководителей предприятий перед участниками (учредителями) за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование имущества предприятия и финансово-хозяйственные результаты его деятельности;

- низкие размеры уставного капитала акционерных обществ – один из показателей, характеризующих масштаб деятельности предприятия, не выполняет главной своей функции – обеспечение минимальной гарантии удовлетворения возможных требований кредиторов;

- отсутствие эффективного механизма исполнения решений судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника;

- необеспеченность единства предприятия как имущественного комплекса, что снижает его инвестиционную привлекательность;

- отсутствие достоверной информации о финансово-экономическом состоянии предприятия для акционеров (участников), руководителей предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов, а также для органов исполнительной власти.

По мнению А.Ф. Крюкова, можно отметить ряд позитивных моментов в деятельности промышленных предприятий Российской Федерации:

- начинают работать механизмы государственной политики, направленные на стабилизацию отечественной экономики. На протяжении последних лет усилия государства в основном были направлены на осуществление макроэкономических реформ. Предполагалось, что создание макроэкономической среды станет достаточным условием для формирования эффективной промышленности. Многие предприятия оказались невосприимчивы к изменениям рыночных условий, к мероприятиям экономической политики.;

- наработан опыт в создании законодательного обеспечения процессов вывода предприятий из кризиса;

- идут процессы интеграции Российской Федерации в международное экономическое сообщество (в частности, во Всемирную торговую организацию);

- сформирована региональная инфраструктура поддержки процессов реформирования и привлечения инвестиций;

- создается кадровый резерв профессиональных антикризисных управляющих;

- директорский корпус приходит к пониманию необходимости пересмотра принципов своей хозяйственной деятельности;

- информационные технологии развились до уровня инструмента вывода предприятий из кризиса и его стабилизации.

В то же время, по мнению Г. Б. Клейнера, прогноз развития ситуации на российских предприятиях в целом неблагоприятен. Если не будут проведены комплексные преобразования системы управления предприятиями, то в ближайшие 2 – 4 года следует ожидать усиления внутрифирменной борьбы сил, отвлекающей ресурсы от эффективной производственно-хозяйственной деятельности. В частности, следует ожидать:

- увеличения количества предприятий, на которых трудовой коллектив находится в состоянии конфликта с менеджментом, расширение числа протестных предприятий, где этот конфликт достигает уровня забастовок или локаута;

- продолжения явной и скрытой консолидации акций предприятий в руках их генеральных директоров;

- ухудшения технического состояния предприятий, ослабления инвестиционно-инновационной деятельности из-за снижения мотивации функционального менеджмента;

- усиления попыток местных органов власти поставить под свой контроль наиболее эффективные предприятия;

- дальнейшей регионализации рынка.

Рассмотренные выше предпосылки формируют, на наш взгляд, объективную необходимость в осуществлении процесса реструктуризации российских предприятий на современном этапе. Однако заметим, что практическая реализация реструктуризационных мероприятий на предприятиях, имеющих различного рода задолженности, с нормативно-правовой точки зрения возможна лишь с согласия кредиторов. Данный аспект, на наш взгляд, можно рассматривать в качестве юридической составляющей процесса реструктуризации предприятия.

ХАРАКТЕР СПРОСА НА ДЕНЬГИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

И.П. Крымова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Спрос на деньги невозможно рассматривать в отрыве от процесса экономического развития, в котором ему отводится одна из ведущих ролей. Подтверждением этого мы и займёмся, анализируя российское экономическое хозяйство, выступающее в качестве основы его функционирования.

Российская экономика за период реформ подвергалась воздействию, как на сферу производства, так и на сферу обращения, в результате которого произошла перестройка всего хозяйства страны [1]. Это выразилось в потере целостности народного хозяйства в переходный период [2]. Итогом этого стала разбалансированность производственной сферы и сферы обращения, что оказало негативное влияние на весь процесс воспроизводства [3]. Доказательством этому могут служить следующие моменты:

Во-первых, оказался разорванным единый процесс воспроизводства общественного капитала, углубилось противоречие между его производственной и финансовой компонентами[4].

Во-вторых, мотивы поведения подавляющего большинства предприятий были обусловлены решением ситуационных проблем выживания часто в ущерб стратегическим задачам развития [5].

В-третьих, в условиях дефицита управляемости и слабости легитимных механизмов согласования интересов закономерно произошло усиление криминализации экономики, формирование обширных теневых зон, дополняющих и корректирующих действие рыночных структур [6].

В-четвёртых, разрушились механизмы взаимодействия экономики и государства, которые в России традиционно выполняли системообразующую функцию по отношению как к национальному хозяйству, так и обществу в целом [7].

В-пятых, произошло обособление макрофинансовой политики государства от реальной экономики [8].

В-шестых, имела место рассогласованность платёжно-расчётных, сберегательных и кредитных отношений, что привело к нарушению как процесса формирования спроса на деньги, так и процесса его удовлетворения (формирование денежного предложения).

Вот такая экономическая основа была подготовлена российскими реформаторами для формирования спроса на деньги в переходный период. Вот так были готовы к этому процессу сами субъекты спроса на деньги: банковский сектор, в лице ЦБ и коммерческих банков, выступающий на стороне субъектов его удовлетворения; производственный, государственный и сектор домохозяйств, предъявляющих спрос на деньги. В результате мы имели следующую картину:

Во-первых, в качестве основных мотивов спроса на деньги в условиях российского экономического хозяйства лидирующее положение занял мотив неопределённости [9]. Это было связано с наличием нестабильной экономической ситуации, с потерей доверия не только к государству, но и к банковскому сектору. Сбережения в пользу будущих расходов не имели перспектив в России из-за неуверенности в завтрашнем дне. Неэффективная работа производственного сектора экономики, который должен выступать в качестве главного фактора роста накоплений и сбережений в стране, неразвитость сегментов рынка, удовлетворяющих интересы реального сектора, не способствовали появлению других мотивов спроса на деньги. В силу осуществленной в 1995 году акции перевода заимствования государства на так называемый финансовый рынок (в условиях нарастающего дефицита оборотных и инвестиционных средств в реальном секторе) была подготовлена основа для возникновения спекулятивного спроса на деньги. Но данный мотив, как и предыдущий, не имел ничего общего с формированием чисто классического мотива спроса на деньги, а существовал в своей мутированной форме. Это было связано с отсутствием стабильной институциональной и инструментальной основы его формирования [10]. Нельзя не заметить, что механизм заимствований государства на внутреннем рынке в покрытие бюджетного дефицита в условиях спада производства, распространенности неплатежей и, соответственно, сокращения налогооблагаемой базы, исходно не мог обеспечить соответствующей основы формирования спроса на деньги, вызванного как мотивом неопределённости, так и спекулятивным.

Во-вторых, в России трудно выбрать вид спроса, который в данный период был сформирован. Так Рогова, Наговицын считают, что можно говорить лишь о спросе на деньги для текущих расходов, но и его формирование происходило в мутированной форме. Платёжный кризис содействовал переходу экономики в состояние долговой [11]. Поэтому центральным стал вопрос о причинах, препятствующих настоящим деньгам обслуживать трансакции экономических субъектов, о причинах, препятствующих банковскому сектору удовлетворять спрос на деньги для текущих расходов с помощью депозитов до востребования [12].

Фактически наиболее значимым для экономики России этого периода был спрос на деньги для инвестиций. Предприятия производственного сектора нуждались в инвестициях для формирования оборотных средств и для вложений в основные фонды, которые к этому времени существенно устарели и нуждались в

модернизации. Но данный вид спроса проявлялся лишь в финансовой сфере, в качестве вложений в ценные бумаги. Но даже в этом направлении процесс его формирования был приостановлен в силу отсутствия:

- институциональных основ;
- инструментальных основ;
- соответствующей экономической политики, ориентированной на инвестиционный потенциал России;
- материальной базы;
- соответствующей психологии хозяйствующих субъектов.

Материальная база спроса на деньги для инвестиций напрямую взаимосвязана с источниками, созданными спросом для сбережений [13]. А в России процесс подавления спроса для сбережений в 90-е годы достиг своего апогея. Был совершенно разрушен институт сбережений советского периода, вместо которого экономические власти ничего не смогли предложить. Банковский сектор не удовлетворял экономические субъекты в этом виде спроса, так как население не было заинтересовано в использовании банковских продуктов (сберегательных депозитов) в силу их минимальной доходности [14] и минимального доверия к банкам как эмитентам депозитных денег. Да и сам доход, получаемый экономическими субъектами, был настолько минимален, что способствовал лишь удовлетворению текущих нужд [15]. В данных экономических условиях отсутствовали факторы, способствующие формированию спроса на деньги для сбережений:

- гарантированность сбережений от политической нестабильности и риска новых финансовых технологий;
- высокий уровень дохода экономических субъектов;
- сбалансированность процентных ставок по депозитам и уровня инфляции;
- доверие к коммерческим банкам;
- продуманная валютная и денежная политика государства;

В-третьих, среди субъектов, предъявляющих спрос на деньги, наиболее активным был государственный сектор. Это было связано с отсутствием соответствующей материальной, технической, экономической и психологической основы для удовлетворения субъектов воспроизводственной системы: производственного сектора экономики и сектора домохозяйств [16]. Создавалось впечатление, что экономические власти делали всё, чтобы препятствовать его формированию [17].

Применительно к государственному сектору, то он требовал удовлетворения хотя бы в сфере спроса для текущих расходов[18]. Вся денежно-кредитная политика ЦБ строилась на удовлетворении спроса на деньги только этого сектора, чему была подчинена вся формирующаяся банковская система России.

Во многом сложность формирования различных видов спроса на деньги была связана с недостаточной степенью разработанности денежно-кредитной политики в этой сфере[19]. В настоящее время можно со всей очевидностью констатировать тот факт, что проводимая до осени 1998 г. ЦБ РФ денежная политика создавала все необходимые условия для подавления функций

национальной валюты. В итоге мы наблюдали процесс создания среды для формирования спроса на иностранную валюту, что в действительности может рассматриваться не просто как просчёт, а как преднамеренное действие [20].

Подводя итог, следует признать, что спрос на деньги в России стал объектом свободного выбора со стороны экономических агентов. Переходный период в качестве субъектов, предъявляемых спрос на деньги, выделил следующих: производственный, государственный и сектор домохозяйств. Среди них ни один субъект должным образом не был удовлетворён. Это было связано с подавлением функций национальной валюты [21], с нарушением выполнения основной функции банковского сектора, связанной с удовлетворением спроса на деньги [22]. Среди основных мотивов превалировал мотив выживания (неопределённости). Среди видов спроса на деньги – спрос для текущих расходов.

Сложная экономическая ситуация в анализируемом периоде была связана с преобразованиями в экономике, способствующими не стабилизации процесса воспроизводства, а его разбалансированности.

Примечания:

1. Оценка реформирования российской экономики и ее перспективы связана прежде всего, с пониманием происходящих с начала 90-х годов трансформационных изменений; пониманием реальности того, что ускорение преобразований системы централизованного управления в рыночную породили двойственную экономику - скрытых и открытых социально-экономических процессов. С одной стороны, в административном порядке за десятилетие были созданы институты, рыночные по форме, но фиктивные по содержанию, явно не продуктивные с позиции перспективы развития национальной экономики. С другой стороны - на базе "псевдорыночных" механизмов (при неизменной их ориентации на ускоренную интеграцию в мировую экономику) экономические преобразования в основе своей носили скрытый (непрозрачный) характер; были сведены к созданию режима перераспределения и концентрации собственности и капитала во "владении" узкой группы лиц, в большинстве своем занимающих ключевые позиции в "реформировании" экономики. (Рогова О.Л. Воспроизводственный потенциал денежно-кредитной системы России: противоречия и перспективы. – М.: ИЭ РАН, 2001. – С. 4.)
2. Переходный период в России, охвативший 1991-98 гг., рассматривается как процесс ухода от старой распределительной основы экономики и создания условий для зарождения новой рыночной основы. Демонтировав в короткие сроки старые институты, обеспечивавшие приемлемый уровень финансовой, производственной и социальной стабильности, реформаторы не смогли столь же быстро создать «каркас» рыночной экономики, гарантирующий устойчивость системы на макро- и микроуровне, то есть многочисленные институты, никогда не существовавшие при социалистической системе. Поэтому и экономика России стала носить характер переходной экономики, требующей учёта её особенностей, так как происходящие в ней процессы носили неустойчивый характер. (М. Дерябина Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода. // Вопросы экономики. – 2001.- № 2. – С. 108)
3. Процесс воспроизводства напрямую зависит от поддержания определенной сопряженности отраслей и ресурсов, технологий, инфраструктуры, инновационных заделов, цен, финансов и т. д., является необходимым условием, позволяющим конвертировать те или иные ресурсные преимущества национального хозяйства (наличие запасов полезных ископаемых и дешевой рабочей силы, выгодное геоэкономическое положение, культурно-образовательный, инновационный и

предпринимательский потенциал и др.) в общий экономический рост на базе повышения уровня жизни и эффективности производства. В России дело обстояло иначе. (Белоусов А.Р. Системный кризис как вызов Российскому обществу.// Проблемы прогнозирования. - 1998. - №2. - С. 20)

4. Из национального хозяйства страны выпали звенья, необходимые для целостного развития: производство современных приборов, машин и оборудования, сельскохозяйственной техники, качественных конструкционных материалов, товаров народного потребления и др. В критическом состоянии находится продовольственная база страны: выпуск важнейших продуктов питания, сократившись в 1991-1996 гг. на 30-50%, вплотную приблизился к черте, едва обеспечивающий прожиточный минимум. (Белоусов А.Р. Системный кризис как вызов Российскому обществу.// Проблемы прогнозирования. - 1998. - №2. - С. 24)
5. Хотя было очевидно, что без реализации на микроуровне осмысленных среднесрочных стратегий (связанных с качественным обновлением продукции и производственного аппарата, переквалификацией занятых, изменением управления и т.п.) многие из них не имели перспективы. (Там же, С. 25)
6. По оценкам, масштабы теневой экономики за семь лет возросли в два-четыре раза, достигнув 20-40% ВВП. В сфере криминального влияния и контроля оказалась значительная часть финансовой и торговой инфраструктуры: по данным МВД РФ (1998 г.), в ней находится более четверти банков. (Там же, С. 26)
7. Результатом нарушенных системообразующих функций стало: превращение России в энергосырьевой источник и рынок сбыта массовой продукции; перемещение в Россию массовых низкотехнологичных производств из развитых стран в силу ряда ограничений (экологических и проч.); интеграция отдельных элементов национальной экономики в воспроизводственные цепочки транснациональных корпораций; интеграция денежной и финансовой систем России в мировую финансовую экономику. (Там же, С. 27)
8. Преобладание в государственном управлении «диктатуры» макроэкономических установок с полным пренебрежением реалий микроэкономики, неоднородности и разнонаправленности интересов экономических субъектов. (Рогова О.Л. Воспроизводственный потенциал денежно-кредитной системы России: противоречия и перспективы. – М.: ИЭ РАН, 2001. – С. 4.)
9. Применительно к российской действительности более правильно его называть мотивом выживания.
10. Неразвитость рынка ценных бумаг проявилась в отсутствии достаточного количества институтов его обслуживающих. Использование минимальных по количеству и по ассортименту инструментов РЦБ (ГКО, ОФЗ). Всё это вылилось в неотвратимость перехода государственных заимствований на режим "финансовых пирамид", так как государство использовало рыночные инструменты финансирования бюджета и повышало доходность государственных ценных бумаг в отрыве от действительной их стоимости. Также произошло относительное сокращение притока средств на валютный рынок со стороны коммерческих банков (что также выступало в качестве основы формирования спроса на деньги по спекулятивному мотиву).
11. Развивающиеся быстрыми темпами объёмы задолженности способствовали появлению в платёжном обороте новых средств. В российской практике 90-х годов активно применялись в платёжном обороте векселя и клиринговые (зачётные) схемы, которые также подверглись деформациям. Суррогатные технологии зачёта обязательств и взаимной задолженности получили развитие как на уровне платежей хозяйствующих субъектов друг с другом и со своими работниками, так и на более высоком уровне – в платёжных отношения с местными и федеральными бюджетами. (Панина Д.С. Платёжные инструменты и способы платежа: Монография.- Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2005. – С. 60)
12. Определившееся с начала 90-х гг. резкое несоответствие потребности хозяйственных субъектов в платёжных средствах и предложения платёжных средств банками

отразило полную неспособность финансовых и денежных властей к осуществлению регулирования платёжно-расчётных отношений в условиях становления рыночной экономики. Более того, состояние платёжного оборота как ключевой области функционирования экономики практически было выведено за пределы централизованного регулирования, соответственно из законодательно-правовой сферы. (Давыдов В.В. Целостность единой национальной платёжной системы России – фактор экономического роста. // Бизнес и банки. - 2004. - № 16 (702)

13. Спрос на деньги для инвестиций связан с необходимостью поддержания устойчивых темпов роста (или для создания основы роста). В качестве ресурсов в рыночной экономике выступают, прежде всего, сбережения населения, поступающие в реальный сектор через посредство банковской, пенсионной и страховой системы. Способность коммерческих банков привлекать частные сбережения – необходимое условие финансового посредничества (чтобы размещать, надо привлекать), однако в постсоциалистических странах существует общая проблема доверия граждан к коммерческим банкам, что не позволяет оптимизировать объём и сроки вкладов. (Акиндинова Н. Склонность населения России к сбережению: тенденции 1990-х гг.// Вопросы экономики. – 2001. - № 10. – С. 88)
14. Начиная с 1992 г. ставки по банковским вкладам практически всегда были ниже темпов инфляции, то есть вкладчикам возвращались суммы меньше первоначального размера вклада в реальном исчислении. Происходила перманентная конфискация сбережений. Возник некий антистимул, не адекватный рыночной экономике: чем хуже ситуация в стране, тем выше доходы номенклатуры. Понятно, что о становлении рынка, реальном экономическом росте, подлинной демократии не может быть и речи до тех пор, пока этот антистимул не будет ликвидирован. Трезвой оценке реальных возможностей социально-экономической системы, созданной в 1990-е гг., уделяется всё меньше внимания. (Овсиенко Ю., Петраков Н. Российская трансформация и её результаты. // Вопросы экономики. – 2004. - № 5. – С. 59-72)
15. В анализируемый период даже спрос для текущих расходов полностью не удовлетворялся, сформированная база могла быть использована лишь для жизненно важных минимальных потребностей.
16. Хотя именно эти субъекты так нуждались в удовлетворении спроса на деньги и для текущих расходов, и для сбережений, и для инвестиций.
17. Денежно-кредитная политика и бюджетно-налоговая политика государства были направлены лишь на сокращение количества денег (ограничение эмиссии), совершенно забыв о решении наиболее значимых для того периода задач – восстановления покупательной способности национальной валюты, потерянной в ходе реформ; перевода платёжной системы в русло организованной; увеличения доступности к реальным денежным средствам хозяйствующих субъектов и др.
18. Спрос государства для текущих расходов был связан с экономическим состоянием: дефицитом бюджета, высокими темпами инфляции, низкой монетизацией, необходимостью возврата зарубежных заимствований.
19. В рамках проводимой ДКП динамика изменения денежной массы оказывалась в основном сопряжённой с изменениями потребительских цен и валютным курсом рубля и полностью была индифферентна потребности платёжно-денежного оборота в меновом и платёжном посредниках. «Политика» сжатия спроса на деньги практически развивалась «в конфликте» с нарастанием потребности оборота в денежной массе (в «живых» деньгах). Важно видеть, что эта тенденция формировалась на фоне спада в экономике, а также падения реальных доходов, конечного спроса на продукцию реального сектора и завышенного уровня процентных ставок на банковский кредит. Реакция же микроэкономики на эту «политику» известна: спрос на денежный посредник «удовлетворялся» и иностранной валютой, и разного рода псевдоденьгами с одновременным уходом всё большей части и банков, и предпринимательских структур в неорганизованную экономику. (Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований

«Центральный банк в условиях рыночной экономики»./ Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика. – 2003. – С. 57)

20. Стребков Д. Трансформация сберегательных стратегий населения России.// Вопросы экономики. – 2001. - № 10.- С. 104
21. Это дестабилизировало денежное обращение (появление псевдоденег, долларизация экономики) и препятствовало формированию спроса на деньги, выступающего в качестве активизатора экономических процессов, протекающих в воспроизводственной системе России.
22. Это не только не способствовало поддержке процесса воспроизводства на должном уровне, но и привело к разрушению основ самого процесса.

РЫНОК КРЕДИТА КАК СФЕРА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

Л.А. Мусина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Одной из возможных сфер взаимодействия реального и финансовых секторов экономики можно рассматривать рынок кредита. Особенности трансформационной экономики ярко выражены на российском рынке кредита.

Российский рынок кредита прошел сложный путь развития в рамках самых различных хозяйственных укладов. На рынке кредита сегодня существуют высокие трансакционные издержки, отсутствие или труднодоступность информации, что свойственно для трансформационной экономики.

В ходе социально-экономической трансформации 80-90-х годов практически одновременно приходилось осуществлять коренные изменения в отношениях собственности и проводить соответствующие институциональные преобразования, радикально менять конституционно-политическое устройство страны, решать задачи макроэкономической стабилизации.

Для рынка капиталов основными характеристиками трансформационного периода являются:

- формирование его за счет преимущественного перераспределения накопленных ранее ресурсов методом приватизации;
- низкие темпы реального накопления капитала;
- высокий уровень цены инвестиционных ресурсов;

В целом можно констатировать некоторое восстановление рынка кредита в России, однако, на сегодняшний день он довольно ограничен и представлен в основном банковским сектором, при этом банковские кредитные вложения в экономику недостаточны.

В сфере кредитования российской экономики сложилась довольно непростая ситуация. Можно с уверенностью утверждать, что за годы экономических преобразований в России не произошло становления рынка долгосрочных кредитов. Более того, наблюдалось разрушение даже тех основ этого сегмента банковской деятельности, которые были заложены еще в

дореформенный период. Если вплоть до 1991 г. примерно четверть совокупных кредитных вложений в народное хозяйство предоставлялось на долговременной основе, то в последующие годы этот показатель не поднимался выше 5%.

Некоторые причины такой ситуации следующие. За годы проведения экономических преобразований существенно ухудшились важнейшие качественные и количественные параметры, характеризующие состояние инвестиционной сферы (технологическая воспроизводственная структура инвестиций), что объективно исключает или лимитирует использование долгосрочных кредитов. После либерализации цен (1992 г.) гиперинфляция обесценила оборотный и основной капитал предприятий, большая часть которого до настоящего времени характеризуется значительной моральной и физической изношенностью. В результате предприятия не в состоянии самостоятельно осуществлять развитие за счет собственных средств (прибыли и амортизации). Так, по имеющимся экспертным оценкам, реальные объемы полученной предприятиями в 1991-1997 гг. прибыли сократились почти в 14 раз, что означает и соответствующее уменьшение возможностей инвестирования производства за счет данного финансового источника.

Процессы свертывания инвестиционных способностей предприятий сопровождались их массовой неплатежеспособностью и банкротствами. Так, в 1998 г. в России доля убыточных предприятий (в общем объеме зарегистрированных) превысила 55%, в промышленности она составила 49%.

В настоящее время наиболее важные для процессов инвестирования в реальный сектор источники, именно такие, которые позволяют осуществлять масштабные долгосрочные вложения, соответствующие сложившимся инвестиционным лагам, например, долгосрочное кредиты, как раз и оказываются, как правило, наименее доступными для предприятий. Не вызывает сомнения, что потребности в кредитовании велики, что желательно кредитовать, но … «нельзя», потому что на макроуровне есть опасность инфляции, на микроуровне – велики риски, обусловленные финансовой нестабильностью предприятий реального сектора, несовершенство нормативной базы регулирования кредитных операций банков, сохраняющийся дефицит среднесрочных и долгосрочных ресурсов в составе ресурсной базы кредитных организаций (долгосрочные обязательства кредитных организаций составляют только 7% совокупных обязательств банковского сектора).

Есть основания считать развитие банковских кредитных вложений в экономику недостаточным, их уровень остается ниже оптимального предельного значения показателя отношения объема кредитных вложений к общим активам банка 60% (в соответствии с международными стандартами оценки качества активов банка).

Соотношение краткосрочных и долгосрочных кредитов банков в экономике характеризуют данные таблицы 1.

Таблица 1. - Соотношение краткосрочных и долгосрочных кредитов банков, предоставленных экономике (в % к общему объему кредитов банков) [1]

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Краткосрочные кредиты	73,4	73,9	75,7	80,2	76,0	70,2	70,0

Долгосрочные кредиты	26,6	26,1	24,3	19,8	24,0	29,8	30,0

Одна из отличительных особенностей кредитных портфелей российских банков – их краткосрочность – обусловлена отсутствием благоприятной инвестиционной среды на рынке.

За последние 20 лет произошло резкое падение объемов кредитных вложений в народное хозяйство, прежде всего в период с 1985 г. по 1990 г., когда объем кредитов снизился почти в три раза. На середину 1998 г. кредитные требования российских банков к частному сектору составляли всего 9,2% ВВП.

На 1 января 2001 г. отношение размера кредитов к ВВП составляло 10,6% (таб.2), в то время как в 1980 г. – 60,7%, а в 1985 г. – 74,3%

Таблица 2. - Доля кредитов банков предприятиям и организациям к ВВП, %

2000	2001	2002	2003	2004
8,2	10,6	13,5	15,2	17,3

Из этого сравнения видно, что российский рынок кредита пока находится в стадии восстановления, большинство предприятий обходятся без кредитования со стороны банков и эту нишу на рынке кредита занимает коммерческий кредит, проявляющий себя через кредиторскую задолженность предприятий, что характеризуют данные таблицы 3.

Таблица 3. -Структура суммарной задолженности по обязательствам организаций по отраслям экономики в 2003 г. (на конец года, %)

	всего в экономике	В том числе по отраслям			
		промышленность	сельское хозяйство	строительство	транспорт
Суммарная задолженность по обязательствам	100	100	100	100	100
в т.ч. кредиторская задолженность	60,1	57,7	70,7	78,8	63,8
Задолженность по кредитам банков и займам	39,9	42,3	29,3	21,2	36,2

Из этого следует, что рынок кредита и наибольший его сегмент – рынок банковского кредита слабо выполняет одну из своих главных функций – кредитование реального сектора экономики. Причины этого связаны с состоянием экономики в целом, и с особенностями финансовых рынков страны, их серьезным отрывом от реального сектора.

Примечания:

1. Рассчитано по: Бюллетень банковской статистики за 1998-2005 годы.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ВЗАИМООТНОШЕНИЕ РЕАЛЬНОГО И БАНКОВСКОГО СЕКТОРОВ

З.Ф. Мамедов

Турецкая Республика

Банковский кризис 1998 г. изменил общую картину взаимоотношений предприятий и банков и трансформировал ее следующим образом:

- изменил состав участников в системе «предприятие-банк», осуществив санацию, в результате которой остались функционировать наиболее жизнеспособные и эффективные объекты;
- сориентировал отечественных производителей на импортозамещение, в результате чего был дан импульс к развитию производства и повышению его эффективности;
- устранил возможность альтернативных вложений банков в финансовый сектор (в «пирамиду» ГКО), заставив их рассматривать промышленный сектор экономики как основного партнера по кредитно-инвестиционным операциям.

В итоге произошло разделение единого финансово-экономического пространства страны на две слабо взаимодействующие зоны: финансово-посреднический сектор, связанный с обращением финансового (зачастую виртуального) капитала, и производственный сектор, лишенный реальной финансовой поддержки и находящийся в состоянии стагнации. Возникло такое положение, при котором операции в финансовом секторе обеспечивали интересы исключительно самих его участников и денежные ресурсы не только не вливались в реальный сектор, но и активно из него изымались.

Оценивая состояние российской банковской системы после кризиса 1998 г., можно утверждать, что ее положение значительно улучшилось. За 2002 г. активы банковского сектора выросли на 31,2%, а с учетом роста потребительских цен и курса рубля к доллару – на 17,8%, превышен предкризисный уровень (на 1 июля 1998 г.) в 1,25 раза. Это позволяет сделать вывод, что по масштабам работы банковская система значительно (на 25%) превысила докризисный уровень. В 2004 г. отношение активов банковского сектора к ВВП составило 25%.

Заметно увеличивается доля кредитов в банковских активах. У половины банков (без учета Сбербанка) она превышает 40%. Около 80% кредитов предоставлено нефинансовому сектору. Их доля в ВВП превысила 14% в 2003 г. против 8,5% в июне 1998 г. Ссудная задолженность превысила 52% совокупных активов банковского сектора. В то же время развитие операций банков с

реальным сектором экономики стало в 2004 г. основой роста активов банковского сектора.

Основным источником формирования ресурсной базы кредитных организаций в 2004году являлись средства привлеченные от предприятий и организаций, возросшие за истекший год на 43,4% (в 2003 году - на 26,9%).Их соотношение к ВВП увеличилось с 10,5 до 11,8% , а доля в пассивах банковского сектора – с 24,7 до 27,8%. В реальном исчислении темпы прироста совокупных активов банковского сектора составили в 2004 году 19,7%, капитала- 4%, кредитов нефинансовому сектору экономики – 29,5%, депозитов физических лиц-21,8%,средств, привлеченных от предприятий и организаций - 35,2%. По состоянию на 31 декабря 2004 г. объем кредитов реальному сектору вырос с начала года на 47%. Таким образом, объем требований к частному сектору, который в 2000 г. составлял 13,3% ВВП, в мае 2004 г. достиг 22,1% ВВП /1/.

В то же время развитие операций банков с реальным сектором экономики стало в 2004году основой роста активов банковского сектора. Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым предприятиям и организациям возросли с 17,2 до 18,8 % ВВП, а их доля в активах банковского сектора увеличилась с 40,5% до 44,1%.

Вместе с тем, состояние российской банковской системы еще не соответствует требованиям экономики. Главная проблема состоит в том, что масштабы банковской системы и объем выдаваемых кредитов неадекватны потребностям производства. Сейчас эта проблема особенно актуальна в связи с предложением Президента РФ В.В.Путина удвоить ВВП за 10 лет.

Конечно, для решения этой задачи нужны ресурсы и, прежде всего, кредиты. Очевидно, необходимо реформирование банковской системы, которое позволит ускорить ее развитие.

Однако, уровень капитализации и прибыльности российских банков низок : ее совокупный капитал составляет около 5% ВВП. По данным Всемирного банка, в 2001 г. кредиты банковской системы национальной экономике составили по отношению к ВВП в таких развитых странах, как США –161%, Япония-309%, Германия-145% ; в таких развивающихся странах с переходной экономикой , как Китай (без Гонконга) –133%, Вьетнам –39,5%, Чехия –52%, Венгрия –49,5%, Польша –37%. А в России этот показатель составил всего только 24 % , хотя он и растет с 2001-2002гг /2/.

Промышленный подъем в 1999-2004 гг. показывает, что экономическое положение некоторой части промышленных предприятий улучшилось. Вместе с этим произошло повышение уровня их рентабельности, снижение рисков кредитования и рост инвестиционной привлекательности для банков. Иначе говоря, действие упомянутых негативных факторов ослабло, что создало предпосылки для эффективного взаимодействия банков и предприятий.

Следует отметить, что вопросы совершенствования взаимодействия промышленных и банковских структур необходимо отнести к числу масштабных, долговременных и труднореализуемых экономических стратегий, исключающих быстрое достижение конечных результатов. Поэтому для стимулирования развития кредитования реального сектора экономики ЦБ РФ должен оказать необходимое управляющее воздействие на финансовую сферу экономики, чтобы

активизировать механизм развития кредитных отношений между коммерческими банками и субъектами экономики и поднять его на качественно новый уровень.

В связи с этим, ЦБ РФ призван принципиально изменить свою политику, вкладывая имеющиеся ресурсы не в ценные бумаги иностранных эмитентов, а в реальный сектор российской экономики посредством рефинансирования кредитов банков предприятиям. Система рефинансирования способна стать инструментом подъема экономики, ее эффективного реструктурирования, а также решения ключевых социальных проблем.

Например, в Москве на условиях частичной компенсации кредитной ставки процента Сбербанком России был прокредитован целый ряд промышленных предприятий на сумму более 950 млн. руб., и здесь, наряду с ростом объема выпускаемой продукции и услуг, значительно увеличились налоговые отчисления в бюджет города, причем, ни одно из прокредитованных в рамках программы взаимодействия предприятий не попало в категорию проблемных заемщиков.

Потенциальным источником капиталовложений может стать иностранный капитал. Кризис 1998 г. оказался решающим моментом в судьбе многих иностранных банков, работающих в России. За две недели исчезло 14 системообразующих банков с российским капиталом, и у «дочек» появилась уникальная возможность расширить свое игровое поле. Однако реакция на кризис иностранных дочерних банков была неоднозначной. Одни сочли риски неприемлемыми и приостановили операции. Другие смогли заручиться поддержкой материнских банков и вышли на новые позиции на рынке.

Сегодня в России работают 23 банка со стопроцентным иностранным капиталом и 12 банков с долей иностранцев свыше 50%; на них приходится 9,8% активов, 7,8% капитала и 6,1% кредитов российской банковской системы. Вроде бы совсем немного. Но в реальности все гораздо сложнее. Ведь с российскими заемщиками можно работать и напрямую, не организуя здесь дочерних структур. Данные, публикуемые Базельским Банком международных расчетов (BIS), говорят о масштабном присутствии иностранных банков на кредитном рынке России (см. табл.1).

Таблица 1 Распределение кредитов иностранных банков по секторам экономики

Период	Кредиты банков по секторам, млрд. долл.			Доля банков в заимствованиях, %
	Банки*	Госсектор	Небанковский частный сектор	
1994	41,5	3,6	2,9	86,5
1995	43,8	3,6	4,0	85,0
1996	43,0	6,8	7,5	75,0
1997	40,3	8,8	23,0	55,8
1998	38,1	3,9	18,2	63,2

1999	29,7	3,2	15,2	61,7
2000	27,4	3,5	14,7	60,0
1.07.01	17,5	4,0	14,9	47,8

*Включая банки со стопроцентным иностранным капиталом и кредиты Внешэкономбанку, которые уместнее классифицировать как кредиты государственному сектору.

Источник: Банк международных расчетов.

Своего пика иностранное кредитование российских предприятий достигло к концу 1997 г., – когда объем полученных кредитов составил 23 млрд. долл. К концу 1998 г. кредиты иностранных банков российским предприятиям упали до 18,2 млрд. долларов. Одновременно с этим в результате девальвации объем кредитов, выданных предприятиям российскими банками, тоже сократился в долларовом выражении с 46,6 млрд. долларов до 18,7 млрд. В 1999 г. объем кредитов, полученных российскими предприятиями от иностранных банков, продолжал снижаться, а российские банки увеличивали кредитование. В результате, по сравнению с концом 1998 г., доля кредитов иностранных банков в кредитовании российских заемщиков снизилась с 49,3 до 27,5% . Следует отметить существенное изменение, происшедшее в 2000-2001 гг. –резкое расширение круга заемщиков, получающих прямые, т.е. без посредничества российских банков, кредиты иностранных банков.

Сейчас при определенных усилиях многие крупнейшие предприятия могут рассчитывать на получение иностранных кредитов на условиях, заметно лучших, чем российские банки. Типичный кредит иностранных банков выдается на срок от года до трех лет под 4-8% годовых на сумму 100 млн. долларов и выше. По данным Банка международных расчетов, 30,3% иностранных кредитов, полученных российскими заемщиками, были выданы на срок более двух лет. На таких условиях кредитовать российские предприятия не может практически ни один российский банк.

В целом, Россия пока не исчерпала возможности безопасного использования ресурсов иностранного банковского капитала. По состоянию на 1 января 2005 г. доля активов банков с иностранным участием в банковской системе составила 5,8%, в то время как нерезиденты контролируют в Венгрии – 70% совокупного баланса банковской системы, в Чехии – 80%, в Польше – 60%, в Аргентине –50%, в Бразилии – 30% /3/. Увеличение этой доли до 10-15% могло бы также способствовать решению проблемы финансирования программы реструктуризации и рекапитализации банковской системы России.

Литература:

1. Деньги и кредит. 5/2005. С. 37
2. World Development Report. –Wash .: World Bank , 2002. –P . 240-241.
3. З. Мамедов. Роль кризиса в реформировании банковской системы. Изд. СПбГУЭФ, 2005.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СИНДИЦИРОВАННЫХ КРЕДИТОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ЗАЕМЩИКОВ В 2005 ГОДУ

С. Иванов

Санкт-Петербургский университет экономики и финансов,
г. Санкт-Петербург

Российский долговой рынок стал зрелым: национальные заемщики готовы привлечь в 2005 г. в общей сложности более 30 млрд. долларов США. Впервые необеспеченные кредиты превзошли по объему обеспеченные кредиты, и так как на рынке появились новые инвесторы, конкуренция между кредиторами привела к серьезному падению маржи. Прогноз для рынка очень многообещающий, и ожидается, что он будет расти и дальше.

Согласно данным Thomson Financial, российские компании привлекли за период январь – октябрь 2005 года более 20 млрд. долларов США на рынке синдицированных кредитов, легко преодолев сумму за весь 2004 год – 13,8 млрд. долларов [1]. И в том случае, если кредиты, такие как кредит, привлекаемый Газпромом на сумму 12 млрд. долларов для поглощения Сибнефти, будут осуществлены, то российский долговой рынок готов преодолеть не только рекордные отметки, но и стать одним из крупнейших в Европе.

Переизбыток дешевых денег, плескающихся вокруг европейских в частности и «формирующихся рынков» (emerging markets) в целом, является одной из причин этого, но также причиной является и осознание улучшающейся кредитной истории России, что признали агентства Moody’s и Standard & Poor’s, повысив рейтинг страны до инвестиционного.

«Главным образом возросшее кредитование России является следствием потока дешевых денег, кочующих по emerging markets», говорит Питер Кеннеди, управляющий директор по глобальной дистрибуции и специализированному финансированию в Standard Bank Plc. «Но Россия уже не тот «формирующийся рынок», каким она была пять лет назад. Поддерживаемая высокими ценами на нефть макроэкономическая конъюнктура значительно улучшилась по сравнению с другими рынками, такими как Турция, а рентабельность вложений по-прежнему высока» [1].

После губительного кризиса 1998 г. Россия перестала присутствовать в лимитах, открываемых большинством банков, и добывающие компании страны были вынуждены структурировать их займы так, чтобы скорее смягчить страновой, чем кредитный риск. В относительном выражении доходность вложений в Россию была очень высокой, и по мере того, как страновой риск уменьшается, даже несмотря на то, что цены падают, она остается по-прежнему привлекательной.

Взрывообразный рост в этом году имело кредитование на необеспеченной основе, которое впервые превзошло обеспеченные кредиты по объему:

привлечено 15 млрд. долларов в качестве необеспеченных кредитов против 5 млрд. долл. обеспеченных. И так как рынок очень ликвидный, ставки процента также упали.

Сбербанк – последний заемщик, который выиграл от быстро падающих ставок процента. Вслед за Внешэкономбанком, который завершил очень удачную сделку по привлечению кредита по ставке Libor + 90 базисных пунктов, Сбербанк смог пробить этот уровень, назначив ABN AMRO и HSBC для организации кредита на сумму 500 млн. долл. США и срок 3 года по ставке Libor + 55 б.п. Учитывая тот факт, что оба заемщика являются государственными, падение в цене является, тем не менее, очень значительным. Надо отметить, что Сбербанк смог привлечь заявок на сумму более 1 млрд. долларов уже на первой фазе организации кредита.

По мере того, как кредитная история России улучшается, потребности в структурировании финансирования уменьшаются. Как только Газпром вновь открыл рынок необеспеченного кредитования со своим кредитом на сумму US$ 215 млн. в 2003 г., аналитики ожидали падения объемов обеспеченных кредитов. Однако, в связи с «делом Юкоса» в 2004 году, спрос на обеспеченные кредиты оставался сильным.

С ростом спроса на российские активы, потребность в структурировании кредитов для «голубых фишек» из добывающего сектора страны практически исчезла.

Кроме того, в условиях, когда заемщики, такие как Газпром, постоянно стремятся к диверсификации их источников финансирования посредством выпуска облигаций, выгоды от несвязывания дебиторской задолженности и создания широкой базы кредиторов за счет кредиторов, выдающих необеспеченных кредиты, и держателей облигаций, очевидны.

Однако, кредитование на основе предоставления обеспечения наверняка не исчезнет. Структурированное финансирование сырьевых компаний будет использоваться для снижения кредитных рисков компаний с более низким рейтингом. Уже в этом году, Русснефть, нефтяная компания второго эшелона, завершила сделку по привлечению дебютных US$ 300 млн., а Еврохим подписал соглашение на US$ 150 млн.

Развитие необеспеченного кредитования открывает рынок для многих отраслей, отличных от добывающего сектора. Так, например, ВымпелКом и МТС, два оператора мобильной связи, успешно привлекли необеспеченные кредиты. Розничная сеть «Перекресток» подготавливает свою вторую кредитную линию на сумму 150 млн. Но, несмотря на этот прогресс, экономика России остается, главным образом, сырьевой, и добывающий сектор будет обеспечивать основной объем предложения.

Доступность крупных необеспеченных кредитов делает рынок по степени развития близким к европейским нормам, предоставляя российским заемщикам столько же гибкости, сколько есть у их конкурентов в уже более развитых странах. Это означает, что заемщики теперь могут использовать рынок для того, чтобы финансировать крупномасштабные сделки по поглощению других компаний и привлекать безотзывные кредитные линии.

С кредитом, который велик даже для Западной Европы, Роснефтегаз побил все рекорды, когда он назначил ABN AMRO, Barclays, Dresdner KW, JP Morgan и Morgan Stanley для организации кредита на сумму US$ 7,5 млрд. для финансирования сделки по поглощению доли в Газпроме.

Несмотря на это достижение, Роснефтегаз вряд ли надолго удержит свой статус крупнейшего заемщика, так как по слухам Газпром назначит группу организаторов для привлечения 12 млрд. долл. чтобы поглотить Сибнефть. Это означает, что как минимум US$ 20 млрд. будет поглощено российскими заемщиками.

До последнего времени государственный сектор доминировал в сделках по слияниям и поглощениям, но ожидается, что российские частные корпорации будут все более уверенными и будут стремиться к экспансии за границу. Например, Норильский никель использовал заемные средства для финансирования покупки доли в золотодобывающей компании Goldfields, ЮАР; Русский алюминий приобрел плавильные мощности на Украине и территории бывшей Югославии. По слухам, Газпром регулярно упоминается как потенциальный покупатель самых разных компаний, от Centrica в Великобритании до Mol в Венгрии.

В то время как облигации предлагают более длительные сроки заимствования для заемщиков, кредит является чаще более гибким и более дешевым инструментом. Но в связи с тем, что множество инвесторов интересуются вложениями в Россию, разница в цене в некоторых случаях ничтожна.

Ги Брукс, управляющий директор в Deutsche Bank, говорит: «Спрэд по ставкам между кредитами и облигациями значительно сократился в последние 12 – 18 месяцев. И при низкой волатильности, как правило, это верно для отраслей с более высокой рентабельностью, спрэд по обоим инструментам очень близок» [1].

Рост ликвидности и соответствующее падение в ставках ведет к тому, что институциональные инвесторы ищут более доходных вложений. Так, они в настоящий момент широко предоставляют кредиты в форме долговых расписок связанных с кредитом (credit-linked notes). Будучи незаинтересованными в низкодоходных бумагах «голубых фишек», эти инвесторы более рискованны, чем некоторые банки, и готовы кредитовать компании из секторов, редко появляющихся на рынке.

«Приход институциональных инвесторов – есть результат падения доходности по голубым фишкам и роста ликвидности по бумагам компаний второго и третьего эшелона», говорит Брукс. «Так как компании этих секторов менее ликвидны и менее прозрачны, маржа по ним значительно выше».

В качестве заключения, таким образом, можно выделить три основные тенденции на рынке синдицированных кредитов для российских заемщиков:

1. Рынок испытывает беспрецедентный рост, в том числе в связи с улучшением кредитного рейтинга России.

2. Необеспеченные кредиты растут более быстрыми темпами, чем обеспеченные кредиты. Обеспеченные кредиты останутся в будущем важным инструментом заимствования для компаний второго эшелона.

3. Привлекательность синдицированных кредитов растет в связи с тем, что спрэд по ним зачастую близок к спрэду по облигациям.

Примечания:

1. Syndicated Loans. International Financing Review, October 2005

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЙ

А.С. Варич, Н.М. Крюкова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

По мере развития корпоративных отношений в России постепенно формируются элементы цивилизованного взаимодействия их участников - корпораций, акционеров, фондового рынка. Одним из таких элементов является политика распределения заработанной прибыли между участниками акционерного общества, иначе говоря, дивидендная политика. В мировой практике дивидендная политика выступает важным фактором повышения инвестиционной привлекательности ценных бумаг компании, которое находит свое отражение в росте их курсовой стоимости. Впечатляющие темпы роста, продемонстрированные ведущими российскими корпорациями в 1999-2005 гг., в перспективе потребуют или уже требуют дополнительных источников инвестиций для своего продолжения, в связи с чем вопрос об использовании различных рычагов воздействия на настроения инвесторов выдвигается для этих компаний на первый план.

Целью данного исследования ставилось выявление степени значимости дивидендной политики как инструмента повышения инвестиционной привлекательности в российских условиях. Для реализации поставленной цели были собраны и проанализированы данные о дивидендных выплатах российских компаний последних лет, выявлены основные факторы и закономерности, обусловившие их динамику.

Базой для исследования были определены две выборки ведущих по капитализации российских компаний:

- выборка 1 включает 76 наиболее крупных российских эмитентов, включаемых в рейтинг журнала «Эксперт» в 2000-2005гг.;
- выборка 2 включает 200 крупнейших компаний, включенных в рейтинг «Эксперта» в 2004г.

В результате анализа тенденций последнего времени в дивидендной политике российских компаний и проведения ряда эмпирических тестов, можно сделать следующие выводы:

1. В последние годы наблюдается рост интереса российских эмитентов к выплате дивидендов по обыкновенным акциям. В частности, наблюдается увеличение числа компаний, выплачивающих дивиденды, и увеличение сумм, направляемых на выплаты дивидендов по обыкновенным акциям. Анализ, проведенный по выборке 1, приводит к следующим выводам:

- в течение последних пяти лет наблюдается увеличение числа компаний, выплачивающих дивиденды по обыкновенным акциям; в 2003-2004 гг. их количество стабилизировалось и составило 75 % всех компаний в рассматриваемой выборке;

- общие суммы направляемые на дивидендные выплаты, выросли в 2004 по сравнению с 2000 г. в 8,14 раз - с 23 до 188,5 млрд. рублей. Средний темп прироста за период составил 69 % в год. Наибольший «рывок» дивидендов был отмечен в 2001 году – тогда они выросли в 2,87 раза к уровню 2000 года;

- объём выплаченных дивидендов в среднем на одну компанию рос менее уверенными темпами – на 54 % в год. В абсолютном выражении наблюдалось увеличение с 594 млн. руб. в 2000 до 3,3 млрд. руб. в 2004 году.

Другая тенденция последнего времени – дивиденды становятся весомыми источниками дохода для акционеров. На протяжении пяти лет портфель, сформированный из акций компаний с регулярными выплатами, в большей степени рос за счет дивидендов, которые, например, в 2001 году покрыли отрицательную динамику котировок. В 2004 году доходы инвестора от прироста курса акций и дивидендных выплат оказались примерно равными. Само значение общей доходности в 2004 году по «голубым фишкам» и части «второго эшелона» представляло собой достаточно значительную величину, превышающую ставку по депозитам самого выгодного банка. Например, акции ОАО «Сибнефть» имели в 2004 г. дивидендную доходность 496 %, ОАО «Казаньоргсинтез» - 393 %, НК «Лукойл» - 117 %.

Следует также отметить прогресс в формировании механизма взаимоотношений с инвесторами, выражающийся в документальном закреплении и публикации решений по дивидендной политике, принятии Кодексов корпоративной этики, отдельных Положений, устанавливающих порядок расчета и сроки выплаты дивидендов.

Все вышеизложенные факты свидетельствуют о стремлении компаний к формированию позитивного имиджа в глазах инвесторов.

2. Анализ влияния различных факторов на выбор того или иного варианта дивидендной политики привел к следующим результатам:

- сопоставление данных о лидерах по объёму выплат с размером компании свидетельствует о том, что крупная компания не обязательно означает крупного плательщика. Коэффициенты корреляции между стоимостью компании и абсолютными размерами дивидендных выплат значительно варьируют по годам, но не принимают значений, позволяющих определённо сказать о зависимости объёма выплат от размера компании.

- существует взаимосвязь между степенью ликвидности акций и выплачиваемыми по ним дивидендами. Из данных по выборке 2 следует, что акции дивидендных компаний пользуются более высоким спросом на рынке. Однако возможна и обратная зависимость: дивиденды выплачиваются наиболее крупными и потому ликвидными компаниями.

- структура капитала корпорации не оказывает сколь-нибудь значимого влияния на выбор коэффициента распределения чистой прибыли. С точки зрения теории, с одной стороны, высокая доля заемного капитала и связанные с этим

риски могли ограничивать дивидендную активность, с другой стороны, выгоды от роста инвестиционной привлекательности компании в условиях доступности кредитов стимулируют увеличение дивидендных выплат.

- отсутствует значимая связь между степенью недооцененности компании рынком и её дивидендной политикой. Коэффициенты корреляции показателей P/E и «рыночная/балансовая стоимость» с долей прибыли, направляемой на дивиденды составили по выборке 2 величину (-0,06).

- эмпирическая проверка главной гипотезы – о корреляции дивидендов и рыночной стоимости компании - привела к противоречивым выводам: по разным компаниям она была различной и варьировала от 1 до –1, то есть для некоторых компаний выплата дивидендов сыграла положительную роль, для иных она оказалась малозначимой или была «затенена» другими новостями о компании. Косвенное влияние дивидендной политики было рассчитано путем сравнения двух групп компаний, разделенных по признаку регулярности выплат. Базисные к 2000 г. темпы роста капитализации дивидендных компаний стабильно превышают аналогичный показатель для «жадин». Среднегодовой темп роста капитализации этих групп составляет 72 % и 48 % соответственно. Всё вышеперечисленное может привести к двоякому выводу: возможно, более высокая рыночная динамика действительно отчасти обусловлена дивидендной политикой. Однако не исключено, что зависимость обратная: большие и успешные компании более склонны платить дивиденды своим владельцам, а менее преуспевающим финансовое состояние не позволяет быть щедрыми к акционерам.

3. Для оценки эффективности дивидендной политики были выделены три группы компаний: а) придерживающиеся стабильного в течение пяти лет показателя дивиденда на акцию; б) установившие постоянный коэффициент распределения чистой прибыли; в) сочетающие оба варианта. С теоретической точки зрения данные компании должны быть наиболее привлекательны для инвесторов. Характеризуя перечисленные группы, важно отметить следующее:

- указанных типов дивидендной политики придерживаются компании с капитализацией выше средних, имеющие темпы роста в среднем такие же или выше, чем по всей выборке 1;

- коэффициент «рыночная/балансовая стоимость» и коэффициент P/E свидетельствуют, что такие компании в среднем хуже оцениваются рынком. Это, возможно, является причиной использования подобных типов дивидендной политики, направленной на рост капитализации;

- темпы роста чистой прибыли по группе «стабильных дивидендов» выше остальных, что говорит о том, что подобную политику могут позволить себе компании со стабильно высокими прибылями;

- эмитенты наиболее ликвидных на рынке акций придерживаются сочетательной (оптимальной) политики распределения;

- среди представленных компаний более высока доля с государственным контрольным участием, чем по всей выборке 1.

Таким образом на сегодняшний день однозначно судить о значении дивидендной политики для российских корпораций нельзя. Тем не менее, на наш взгляд, в специфических российских условиях развития, политика распределения

прибыли не играет особой роли для компаний в основном по причине высокой концентрации акционерного капитала, участием в нем инсайдеров, а также слабого развития и информационной непрозрачности отечественного фондового рынка.

Отмеченные положительные тенденции относятся к крайне узкому кругу российских корпораций, как правило, заинтересованных в листинге на мировых фондовых биржах или выпускающих ADR. Все произошедшие позитивные изменения имели место не столько по инициативе самих корпораций, сколько по требованию иностранных инвесторов: необходимость выхода на внешние рынки способствовала увеличению прозрачности компаний и степени их «дружественности» по отношению к инвесторам. Другим немаловажным фактором стала направляющая «рука» государства в этих процессах, проявившаяся в косвенном законодательном и налоговом стимулировании выплат, а также прямым административным воздействием через участие в акционерном капитале ряда крупных компаний («Газпром», «Аэрофлот», РАО ЕЭС, «Сбербанк»).

Тем не менее анализ тенденций 2000-2004гг. демонстрирует очевидность тезиса о том, что дивидендная активность – производная от показателей качества корпоративного управления и общего уровня развития экономики. Если позитивные сдвиги в экономике страны будут иметь ту же направленность в будущем, следует ожидать изменений в отношениях с акционерами со стороны руководства компаний, менеджеров или крупных собственников в лучшую сторону. Способствовать этому может расширение слоя акционеров - реальных собственников среди населения, превращение крупных компаний из частных в действительно акционерные общества, развитие рынка ценных бумаг.

РАЗЛИЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

С.В. Дзюбан

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Оценка кредитного портфеля является наиболее сложным и ответственным моментом в определении стоимости активов коммерческого банка, что связано с выполнением банками основной функции по перераспределению ресурсов – кредитной деятельностью.

Актуальность проблемы оценки стоимости кредитного портфеля коммерческого банка обусловлена не только формальной потребностью оценки справедливой стоимости финансовых активов в соответствии с требованиями МСФО, требованиями положения ЦБ РФ №254-П, но и потребностью перехода от бухгалтерской оценки к экономической модели. Оценка рыночной стоимости кредитной организации, базирующаяся на экономической модели, определяет рыночную цену через текущую оценку ожидаемого будущего потока дохода

кредитной организации. Более глубокий смысл использования экономической модели оценки связан с отражением не фактической стоимости активов в балансе и максимизацией собственного капитала банка как основной стратегии, а с ориентацией банка на максимизацию рыночной стоимости банка как единого бизнеса, экономически взаимосвязанного комплекса.

Обратимся к более частной проблеме оценки стоимости кредитного портфеля коммерческого банка и его структурных элементов – ссудной и приравненной к ней задолженности.

Во-первых, в условиях высокой конкуренции, в связи с общесистемными факторами развития банковского сектора РФ возникает потребность в соотнесении качественных и количественных показателей кредитной деятельности, реальном рыночном выражении сравниваемых стоимостных показателей по чистой ссудной задолженности.

Во-вторых, в связи с переходом российских банков на международные стандарты финансовой отчетности, потребовалась адаптация к новым категориям стоимости финансовых активов – рыночной стоимости, справедливой стоимости, амортизированной стоимости.

В-третьих, не в меньшей степени, чем в период реструктуризации банковской системы России в 1999-2002 гг., требуется определение ликвидационной, инвестиционной стоимостей активов и кредитного портфеля в частности в условиях реорганизации, ликвидации, продажи коммерческого банка как бизнеса или части его активов.

В-четвертых, на сегодняшний день нет четкого, содержательного определения вышеперечисленных понятий в теории и практике банковского дела. Так как «метод оценки определяется причинами ее проведения», то методология определения стоимости кредитного портфеля и ссудной задолженности носит пока формальный характер, практики не всегда понимают экономическое содержание понятий «рыночная стоимость», «справедливая стоимость» ссуды, не имеют стимулов к применению данной категории, кроме подталкивания надзорными органами.

Необходимость внедрения в практическую деятельность понятия «справедливая стоимость» связана с принятием ЦБ РФ Положения № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» и Письма ЦБ РФ № 181-Т «О Методических рекомендациях «О порядке составления и представления кредитными организациями финансовой отчетности». В п. 14 Положения отмечено: «величина потери ссудной задолженности определяется как разность между балансовой стоимостью ссуды и ее справедливой стоимостью на момент оценки в порядке, предусмотренном Положением». Оценка справедливой стоимости осуществляется на постоянной основе, начиная с момента выдачи ссуды. Следует заметить, что сама методология определения справедливой стоимости ссуды и ссудного портфеля разъясняется в практических пособиях по МСФО. Так Х.Грюнинг /1/ указывает, что «справедливая стоимость финансового актива определяется как сумма денежных средств, которая подлежит обмену между заинтересованными сторонами (в отличие от вынужденной продажи или ликвидации) и наилучшим образом подтверждается рыночной ценой, если

таковая существует. Гвелесиани Т.В. /2/ также отмечает, что «рыночная цена – наилучший показатель справедливой стоимости».

Вместе с тем, применение SFAS 107, МС 32, 37 требует определенной осторожности и профессионализма по следующим причинам:

1) расчет вычисленной справедливой стоимости должен основываться на условиях рынка в конкретный временной момент и не всегда отражает будущую стоимость;
2) справедливые стоимости активов кредитных организаций не могут быть сравнимы вследствие широкого диапазона разрешенных приемов определения стоимости;
3) отсутствие единых стандартов оценки стоимости кредитного портфеля в РФ вносит огромную степень субъективности в вычисление справедливой стоимости, так как методологию оценки разрабатывает КБ самостоятельно на основе Письма № 181-Т;
4) в РФ понятия рыночная стоимость, справедливая стоимость очень ограниченно могут быть применены к кредитному портфелю, в частности трудно представить открытый рынок ссудной задолженности, открытость информации по кредитным рискам и ставкам кредитования КБ.

Предлагается использование нескольких приемов определения справедливой стоимости кредитного портфеля как совокупности ссуд.

Оценка справедливой стоимости ссуды должна осуществляться кредитной организацией на постоянной основе, по наступлении событий, влекущих к ее обесценению, начиная с момента выдачи ссуды, вплоть до ее погашения (реализации). В соответствии с МСФО 32 под справедливой стоимостью понимается сумма, которую надо затратить на покупку актива. Исходя из данных требований, можно сделать вывод о том, что комплексная оценка справедливой стоимости ссудной задолженности должна содержать в себе определение не только вероятности ее возврата (реализации актива) на момент предоставления, но и дальнейшее диагностирование основных характеристик ее существования. В отношении ссудной задолженности справедливая стоимость складывается из стоимости основного долга и процентных платежей. Определение реального состояния каждой из данных составляющих влечет за собой снижение риска потери платежеспособности кредитной организацией.

Методология ЦБ РФ предлагает изначально предоставленные кредиты и авансы отражать по первоначальной стоимости, которая представляет собой справедливую стоимость предоставленного кредита. В дальнейшем предоставленные кредиты и авансы должны учитываться по амортизированной стоимости за вычетом резерва под обесценение кредитов. Амортизированная стоимость основана на справедливой стоимости суммы выданного кредита, рассчитанной с учетом рыночных процентных ставок по аналогичным кредитам, действующих на дату предоставления кредита. Предоставленные кредиты и авансы отражаются, начиная с момента выдачи денежных средств заемщикам.

Кредиты, предоставленные по процентным ставкам, отличным от рыночных процентных ставок, оцениваются на дату выдачи по справедливой стоимости, которая представляет собой будущие процентные платежи и сумму основного

долга, дисконтированные с учетом рыночных процентных ставок для аналогичных кредитов. Разница между справедливой стоимостью и номинальной стоимостью кредита отражается в консолидированном отчете о прибылях и убытках как доход от предоставления активов по ставкам выше рыночных, или как расход от предоставления активов по ставкам ниже рыночных. Впоследствии балансовая стоимость этих кредитов корректируется с учетом амортизации дохода/расхода по предоставленному кредиту, и соответствующий доход отражается в консолидированном отчете о прибылях и убытках с использованием метода эффективной доходности.

Резерв под обесценение кредитов формируется при наличии объективных данных, свидетельствующих о том, что банк не сможет получить суммы, причитающиеся к выплате в соответствии с первоначальными условиями кредитного соглашения. Сумма резерва представляет собой разницу между балансовой и оценочной возмещаемой стоимостью кредита, рассчитанной как текущая стоимость ожидаемых денежных потоков, включая суммы, возмещаемые по гарантиям и обеспечению, дисконтированные с использованием первоначальной эффективной процентной ставки по данному кредиту.

Рассмотрим расчет стоимости ссуды на примере: банк 13.03.03г. выдал кредит на сумму 100 т.р. с датой погашения основного долга и процентов 13.03.05г., ставка, установленная при выдаче кредита = 2%. Необходимо рассчитать стоимость кредита на отчетную дату (31.13.03г.) при условии, что интервал рыночных ставок (от 14% до 16%), т.о. РЭПС = среднеарифметическому числу в интервале, т.е. 15%.

Таблица 1 Алгоритм расчета стоимости ссудной задолженности

Наименование	Значение	Алгоритм
1.Определение новой первоначальной стоимости (НПС)	t = 731 день (13.03.03г.-13.03.05г.) РЭПС = 15%	$\frac{104005{,}48\,р.}{(1+0{,}15)^{\frac{731д.}{365д.}}} = 78612{,}98\,р.$ - НПС
2.Будущий денежный поток (БДП) –сумма процентных доходов (ПД) и основного долга (ОД)		БДП=ПД+ОД $ПД = \frac{100000\,р. \cdot 2\% \cdot 731д.}{100\% \cdot 365д.} = 4005{,}48\,р.$ *БПД*=104005,98*р.*
3.Сумма корректировки на отчетную дату (31.12.2003г.)		*К=НПС-ФС=78612,98р.-100000р.= = - 21387р.*
4.Начисленные проценты (НП) на отчетную дату (12.03.05г.)	t = 298 дней (12.03.03г.-31.12.03г.)	$НП = 78612{,}98 \cdot (1+0{,}15)^{\frac{298}{365}} - 78612{,}98 =$ $= 9333{,}57\,р.$

Условия те же, но заемщик уплачивал проценты 1 раз в 6 месяцев. Основная сумма долга была погашена 13.03.05 г.

Таблица 2 Расчет денежных потоков

Дата	Основной долг	Сумма процентов	Чистый денежный поток	Кол-во дней
13.03.03г.	-100000р.	$\frac{100000 \cdot 2\% \cdot 184}{100\% \cdot 365} = 10008{,}22$	-100000	
13.09.03г.			+1008,22	184
13.03.04г.		997,26	+997,26	182
13.09.04г.		1008,22	+1008,22	184
13.03.05г.	+100000	991,78	+100991,78	181

Таким образом, использование методики расчета амортизированной стоимости ссуды позволяет выяснить разницу в стоимости с учетом факторов движения денежных потоков – процентов и основной суммы долга, и факторов изменения процентных ставок на рынке.

Таблица 3 Расчет амортизированной стоимости ссуды на отчетную дату

Дата	Сумма дисконта к отчетной дате	Кол-во дней	Дисконтированная сумма к дате выдачи
13.03.03г.			∑строк 2,3=78958,3 (в баланс при выдаче)
13.09.03г.		184	$\frac{1008{,}22}{(1+0{,}15)^{\frac{184}{365}}} = 939{,}63$
31.12.03г.	∑строк 4,5,6=87281,68 (в баланс на отчетную дату)	293	$\frac{87281{,}68}{(1+0{,}15)^{\frac{293}{365}}} = 78018{,}67$
13.03.04г.	$\frac{997{,}26}{(1+0{,}15)^{\frac{73}{365}}} = 969{,}77$	73	
13.09.04г.	$\frac{1008{,}22}{(1+0{,}15)^{\frac{257}{365}}} = 913{,}73$	257	
13.03.05г.	$\frac{100991{,}78}{(1+0{,}15)^{\frac{438}{365}}} = 85398{,}18$	438	

Что касается прочих подходов и методов определения стоимости кредитного портфеля, то применение сравнительного подхода в России затруднено из-за отсутствия рыночной информации, а методы затратного подхода не всегда позволяют определить затраты по воссозданию портфеля.

Затруднения вызывает использование ликвидационной стоимости: при приобретении кредитного портфеля ликвидируемого банка возникает необходимость создания 100% резерва и 100% переоформления договоров с клиентами. Поэтому методы доходного подхода – метод капитализации и дисконтирования денежных потоков являются основными в оценке кредитного портфеля. Применение метода дисконтирования денежных потоков имеет специфику определения в зависимости от условий погашения процентов и основного долга и расчета ставки дисконта в соответствии с МСФО по рыночной эффективной процентной ставке (РЭПС).

В целом аппарат определения справедливой стоимости кредитного портфеля должен стать реальным, а не фиктивным инструментом мониторинга кредитного портфеля, повышения эффективности управления активами банка. Так как оцениваются реальные денежные потоки, то оценивается и влияние экономических факторов на конкретного заемщика. При снижении рыночной стоимости, отклонении от балансовой, возникает симптом риска, а следовательно сигнал для досоздания резерва на возможные потери по ссуде. В этом смысле именно рынок способствует определению справедливой стоимости кредита как потока. Но, на наш взгляд, в этом и основная причина торможения перехода к оценке справедливой стоимости кредитов, формальность методологии мониторинга ссудного портфеля в коммерческих банках.

Литература:

1. Х.ван Грюнинг. МСФО: практическое руководство. М.:Весь мир, 2004, с.190
2. Гвеселиани Т.В. МСФО: применение в кредитных организациях, методическое пособие. М.: БДЦ-Пресс,2004, с.48

ТРАНСФЕРТНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.В. Иванова, Е.С. Щукина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Трансфертное ценообразование в трансформационной экономике является объективно необходимой, так как большинство предприятий в современных условиях объединяются в холдинговые компании. Актуальной и недостаточно изученной является область трансфертного ценообразования между субъектами холдинговых компаний.

В современных условиях хозяйствования вопросы ценообразования являются одними из важнейших в любой отрасли. Для реализации эффективной политики цен необходимо изучить рынок и его особенности, на котором данное предприятие функционирует. Практика ценообразования, сложившаяся в централизованной системе хозяйствования, в настоящее время практически утратила свою значимость. Вопросы трансфертного ценообразования

недостаточно изучены, хотя ценовая политика должна способствовать эффективному функционированию холдинговых компаний. Ценовая политика на предприятиях далека от совершенства, нет глубокого анализа и понимания потенциала предприятия в области ценообразования и использования ценообразующих факторов в конкурентной борьбе. Слабо используется механизм ценообразования в качестве фактора эффективности деятельности предприятия, обеспечения должного объема выручки и прибыли.

С целью совершенствования холдинговых отношений, которые способствуют улучшению механизма ценообразования, для отдельных подразделений внутри холдинга очень часто устанавливаются *трансфертные цены* или расценки на продукцию (работы, услуги), которые существенно отличаются от цен для внешних потребителей.

В экономической литературе отечественные экономисты сходятся в определении *трансфертной цены* как цены, используемой крупными компаниями, корпорациями, и в частности транснациональными, в сделках, совершаемых между своими филиалами, подразделениями или дочерними фирмами.

В российской практике в настоящее время понятие *трансфертных цен* используют главным образом при бюджетном финансировании в значении безвозвратных и невозвратных платежей, не предполагающих компенсации в виде специально оговоренных выплат или товаров и услуг в обмен на производимый платеж.

В международных стандартах учета *трансфертная цена* трактуется как цена, устанавливаемая при передаче ресурсов внутри подразделений организации, исходя из внутрифирменных цен.

Налоговые органы западных стран столкнулись с проблемой трансфертных цен еще в 50-60-е годы 20 века, когда в связи с процессами концентрации производства в промышленности стали формироваться крупные транснациональные корпорации. Концентрация производства сопровождалась развитием его специализации, предполагающей передачу промежуточных продуктов другому предприятию, входящему в тот же холдинг. В этой ситуации установление трансфертных цен, отличающихся от сложившихся на рынке, позволяет руководству холдинга перераспределять прибыль между материнской и дочерними компаниями, распределять рынки сбыта и сферы влияния между различными подразделениями, выводить прибыль, получаемую дочерними компаниями, из стран, где действуют ограничения на вывоз капитала, завоевывать новые рынки (за счет искусственного снижения цен на продукцию, поставляемую компании холдинга, осваивающей новые рынки).

Трансфертные цены используют в планировании и при осуществлении контроля, они являются элементом экономической политики холдинга. Как инструмент планирования трансфертные цены регулируют внутрикорпоративные хозяйственные связи, используемые в качестве инструмента контроля, — обеспечивают достижение плановых показателей по прибыли, снижение издержек производства и реализации продукции на всех этапах производства и движения

товара к конечному потребителю. Немаловажную роль трансфертные цены играют в контроле за выполнением финансового плана. Кроме того, их широко используют в целях распределения ресурсов и прибыли внутри компании.

Трансфертные цены разрабатываются руководством холдинга на основе единой политики и выполняют специфические задачи, которые не характерны для обычного ценообразования.

К *задачам трансфертного ценообразования* относятся:

- распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями;
- минимизация таможенных и налоговых платежей, оплачиваемых в глобальном масштабе;
- минимизация политических, экономических и кредитных рисков;
- распределение рынков сбыта и сфер влияния между различными зарубежными подразделениями холдинга;
- завоевание позиций на новых рынках;
- перевод прибыли, получаемой дочерними компаниями, из стран, где введены запреты или ограничения на перевод прибыли;
- намеренное снижение прибыли, получаемой отдельными дочерними компаниями, в связи с опасением требований работников о повышении зарплаты или сокращением персонала.

При определении политики трансфертного ценообразования учитывают такие факторы, как:

- экономические особенности и политическую структуры принимающей страны (уровень таможенных пошлин, квот на импорт и т.п.);
- законодательство принимающей страны (налоговое, регулирующее внешнеэкономическую, предпринимательскую деятельность, валютно-кредитную сферу и т.п.);
- степень инфляции на рынке принимающей страны;
- политические, экономические и кредитные риски (например, вероятность изменения политического курса государства, законодательства, девальвации национальной валюты, риски неплатежей и т.п.);
- уровень цен на рынке принимающей страны;
- уровень либерализации валютного рынка;
- порядок экспатриации (перевода) прибыли из принимающей страны;
- порядок выплаты дивидендов в принимающей стране и др.

Холдинговые компании стремятся придерживаться единой политики в области трансфертных цен в глобальном масштабе, приспосабливая ее к:

- различиям в национальных законодательствах, таможенно-тарифной политике, налоговому регулированию различных стран;
- условиям и требованиями рынков принимающих стран;
- стратегии в области управления.

Все перечисленные выше факторы учитываются высшим менеджментом холдинга при принятии решения, какой стране и какой дочерней компании предоставить возможность получения сверхприбыли, в какой стране следует ограничить получение прибыли дочерними компаниями для максимизации финансовых результатов хозяйственной деятельности холдинга.

Следует подчеркнуть, что функции и задачи, которые выполняются с помощью трансфертных цен, реализуются на основе единой политики в рамках холдинга.

Существует также механизм манипуляции трансфертными ценами, который заключается в установлении заведомо высоких либо заведомо низких цен на услуги или продукцию материнской компании, поставляемую дочерним фирмам.

Для проведения политики оптимизации прибыли холдинга стремятся минимизировать общую сумму налогов, выплачиваемых в глобальном масштабе. Это достигается путем перераспределения прибыли между странами с высоким и низким уровнем налогообложения. Так, в случае высоких налоговых ставок в принимающей стране по сравнению со страной базирования холдинга трансфертные цены будут завышены и произойдет перераспределение прибыли в страну с меньшими налоговыми ставками. Таким образом достигается снижение прибыли, подлежащей налогообложению, в странах с высоким налогообложением и увеличение прибыли подразделения холдинга в странах, где налоговые ставки ниже. В итоге уменьшается сумма налоговых платежей в глобальном масштабе. В случае низких налоговых ставок в принимающей стране по сравнению со страной базирования холдинга трансфертные цены материнской компании на продукцию, поставляемую дочерней компании, будут занижены, что, как и в предыдущем примере, позволяет перераспределить прибыль в страны с более низкими налоговыми ставками и минимизировать налоговые платежи в глобальном масштабе.

Трансфертные цены используют и в целях снижения общей суммы уплачиваемых таможенных пошлин в принимающей стране. Этого можно достичь, занижая стоимость импортируемых товаров в страну, где расположена дочерняя компания.

Еще одной задачей трансфертного ценообразования является минимизация политических, экономических и кредитных рисков для материнской компании. Цены на импортируемые товары в страны с повышенным риском завышаются для покрытия убытков, которые могут возникнуть в случае возникновения указанных рисков (например, риска неплатежей).

Трансфертные цены являются также механизмом централизованного раздела рынков между дочерними компаниями в целях ограничения внутрифирменной конкуренции и завоевания позиций на новых или «трудных» рынках. Определенный филиал холдинга может получить низкие или даже демпинговые цены, что увеличит конкурентные преимущества этой компании на

рынке принимающей страны. Для достижения этой цели материнская компания либо выделяет средства, либо изменяет структуру издержек производства (путем занижения доли постоянных затрат).

Информация о методологии определения трансфертных цен является строго конфиденциальной.

Трансфертные цены являются:

Во-первых, ответом холдинга на так называемые несовершенства рынков, на которых они действуют. На этих рынках существуют разные ставки налогообложения и разные правила валютного контроля, наблюдаются изменения валютных курсов, проводится разная государственная политика по отношению к иностранным товарам, услугам и капиталу. В результате для холдинга, говоря языком экономической теории, возрастают *трансакционные издержки,* т.е. затраты, связанные не столько с производством, сколько с остальными хозяйственными операциями.

Во-вторых, для некоторых товаров (обычно это полуфабрикаты и компоненты) и услуг (обычно это технологические и другие знания), которыми обмениваются подразделения холдинга, нет мировой цены.

Для смягчения несовершенства рынков, снижения трансакционных затрат и установления цен на оригинальные товары и услуги холдинг создает свой собственный рынок, который он сам регулирует, в том числе с помощью трансфертных цен. При установлении этих цен обычно учитываются следующие условия:

- уровень загрузки производственных мощностей. Холдинг со слабо загруженными мощностями может устанавливать цены и для своих зарубежных филиалов, и для конечных покупателей на таком низком уровне, который окупал бы только их переменные издержки;

- поддержание низких цен в целях конкуренции. На тех внешних рынках, где конкуренция особенно остра, родительская компания может оказать дополнительную поддержку своим филиалам через низкие цены на товары, которые она им поставляет. На этой базе филиалы могут держать цены на конечные товары на низком уровне;

- поддержка молодых филиалов. Нередко осуществляется родительской компанией через низкие цены на поставляемые им товары или, наоборот, через высокие цены на закупаемую у них продукцию;

- размер таможенных пошлин. Так как обычно пошлины устанавливаются на базе заявленной стоимости товара, то, ввозя (вывозя в случае экспортных пошлин) товары по низким ценам, холдинг имеет возможность сэкономить на уплате пошлин;

- переброска денежных средств. Комбинируя цены в различном сочетании, холдинг имеет возможность переводить дополнительные денежные средства из одного своего подразделения в другое;

- снижение налоговых выплат в рамках всей корпорации. Осуществляется через такое комбинирование цен, которое позволяет получать основную массу прибыли в филиалах, расположенных в странах и территориях с низким налогообложением.

При введении механизма трансфертных цен следует помнить, что помимо выгод он несет и рост нагрузки на руководителей подразделений: необходимо проводить расчеты, связанные с выбором альтернатив получения тех или иных услуг, возрастает объем внутрифирменного учета. Рост трудозатрат на ведение документации по внутрифирменным сделкам может

достигать 80%. Поэтому проект введения внутри компании рыночного механизма, как и любой другой, должен оцениваться с учетом всех факторов «за» и «против».

СОВРЕМЕННЫЕ КАНАЛЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОДУКТОВ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

С.Ю. Корниенко

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Движение продукции и услуг от производителя к потребителю осуществляется через каналы распределения. Поэтому одним из важнейших решений принимаемых руководством организации, является выбор каналов распределения продукции и услуг, которые впоследствии будут определяющим фактором при принятии многих других управленческих решений.

Цель настоящей работы состоит в разработке классификации каналов распределения, уточнении системы распределения на рынке продуктов питания и особенностей функционирования продовольственного рынка.

Исследователи выделяют несколько классификационных признаков каналов распределения. Так, авторы /1, 2, 8/ характеризует каналы распределения по видам на прямые, косвенные (непрямые) и смешанные каналы.

Если между производителем и потребителем устанавливается прямая связь без посредников, то это прямой канал распределения. Канал считается косвенным (эшелонированным), если используется посредник, являющийся промежуточным звеном между производителем и потребителями. Сочетание первого и второго является смешанным (гибким) каналом распределения.

Исследователи /1, 2, 4, 5, 8/ также характеризуют каналы распределения по числу составляющих их уровней: нулевые, одно-, двух- и трехуровневые. По их мнению, уровень канала распределения определяется числом посредников, которые выполняют ту или иную работу по приближению товара и права собственности на него к конечному потребителю.

Протяженность (длина) канала распределения определяется количеством имеющихся в нем промежуточных уровней. Таким образом, канал нулевого уровня не имеет посредников, одноуровневый канал - одного посредника и т.д.

Б.А. Аникин, В.А. Козловский /5, 8/ выделяют традиционные и вертикальные каналы распределения.

Традиционные каналы распределения состоят из независимых производителя и посредников, каждый из которых самостоятельная организация, стремящаяся обеспечить себе максимальную прибыль.

Вертикальный канал распределения состоит из производителя и посредников, которые действуют как одна система, при этом один из членов канала, как правило, является собственником остальных либо предоставляет им определенные привилегии.

Ф. Котлер, Е.П. Голубков /2, 6/ помимо традиционных и вертикальных каналов выделяют еще и горизонтальные каналы распределения, которые представляют собой две или несколько независимых компаний, которые объединяют свои ресурсы и усилия для реализации рыночных возможностей.

Ф. Котлер, Б.А. Аникин, В.А. Козловский и др. характеризуют каналы распределения по числу посредников на каждом уровне (по плотности) на каналы интенсивного (максимальное количество посредников на данной территории), селективного (жесткое ограничение количества посредников на данной территории) и эксклюзивного (промежуточный вариант) распределения.

Согласно Ф. Котлеру, каналы распределения могут быть стандартными и нестандартными. Иногда компании выбирают нестандартные каналы из-за трудностей или высокой стоимости работы в основных каналах /6/.

Отдельные характеристики не дают цельной картины классификации каналов, поэтому на основе всего вышеизложенного предлагаем построить обобщенную классификацию каналов распределения (таблица 1).

Таблица 1 – Классификация каналов распределения

Признак	Виды
1. По связи производителя с потребителем	а) прямые; б) косвенные (эшелонированные); в) смешанные (гибкие).
2. По протяженности (длине)	а) нулевого уровня; б) одноуровневые; в) двухуровневые и т.д.
3. По структуре	а) традиционные (типичные); б) вертикальные; в) горизонтальные.
4. По организации	а) зависимые; б) независимые; в) смешанные.
5. По характеру распределения	а) интенсивные; б) эксклюзивные (исключительные); в) селективные (выборочные).
6. По территории	а) локальные; б) глобальные.
7. По концентрации	а) централизованные; б) децентрализованные.
8. По выполняемым функциям	а) универсальные; б) специализированные.
9. По степени обслуживания	а) с полным циклом обслуживания; б) с неполным циклом обслуживания.

10. По номенклатуре продукции и услуг	а) универсальные; б) специализированные.
11. По государственной принадлежности	а) национальные; б) международные.
12. По направлению потока	а) прямые; б) обратные.
13. По видам потоков	а) материальные; б) информационные; в) финансовые; г) сервисные.
14. По способу распределения	а) стандартные; б) нестандартные.

Каждый товарный рынок имеет свои особенности товародвижения, определяющие характер деятельности по планированию, организации и контролю за физическим перемещением товаров от мест их производства к местам потребления /9/.

Согласно А.Н. Захарову, основными особенностями продовольственного рынка за годы преобразований стали:

- стремительный уход федерального государства из сферы распределения продовольственной продукции;
- возникновение диверсифицированной структуры каналов распределения;
- появление большого числа лишних посреднических звеньев при реализации продовольственных товаров, приводящих к удорожанию продукции;
- широкое распространение неформальных теневых отношений во взаимоотношениях участников рынка, приводящих к замене контрактно-договорных отношений бартерными сделками, наличными расчетами, препятствующими нормальному хозяйственному обороту;
- усиление конкуренции со стороны импортных поставок продовольствия;
- ухудшение параметров продовольственной безопасности /9/.

Д.В. Горинов отмечает, что в России на рынке продовольствия, в отличие от индустриально развитых стран, пока преобладают длинные каналы распределения, однако в последнее время явно прослеживается тенденция к сокращению цепочки каналов распределения /11/.

Д.В. Горинов считает, что предприятия переходят от хаотичного сбыта тысячам клиентов к упорядоченной дистрибуции, когда в каждом регионе предприятие организует представительство или находит официального дистрибьютора /11/.

М.В. Гейстонина отмечает, что предприятие-производитель может использовать сложные системы распределения. Так, одновременно с дистрибьюторской сетью, могут функционировать собственные подразделения по распределению продукции /10/.

Исходя из этого, общую систему распределения производителя на рынке готового продовольствия представим в виде рисунка 1.

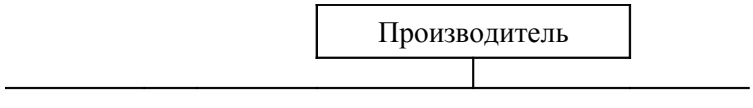




Рисунок 1 – Система распределения на рынке готового продовольствия

Особенности функционирования продовольственного рынка РФ являются следствием воздействия внутренних и внешних факторов. В соответствии с этим разделим все особенности на «внутренние» и «внешние» (рисунок 2).

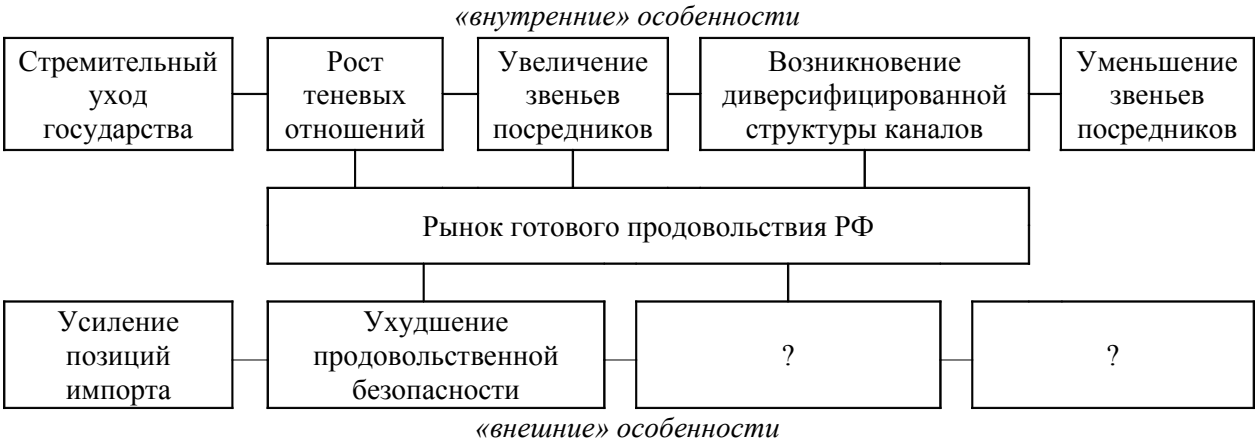
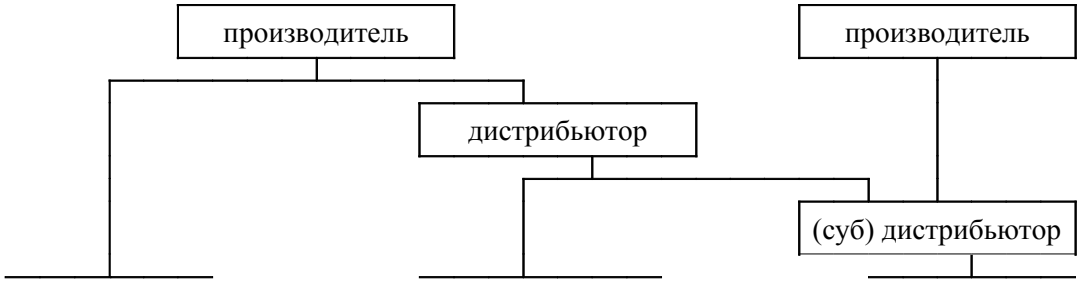


Рисунок 2 – Особенности рынка готового продовольствия РФ

Цепь «внутренних» особенностей проявилась в результате реструктуризации отечественной экономики и государства в целом. Проблемы экономики, в том числе слабые позиции отечественных производителей продовольствия, недостаточная поддержка производителей со стороны государства и т.д., привели к усилению позиций импортного продовольствия и, как следствие, к ухудшению параметров продовольственной безопасности – проявление цепи «внешних» особенностей.

В связи с этим становится очевидно, что вступление России в ВТО откроет на рынке готового продовольствия, как и в отечественной экономике в целом, еще не одну особенность.

Учитывая вышеперечисленное, представим систему каналов распределения продуктов питания на Оренбургском рынке в виде рисунка 3.



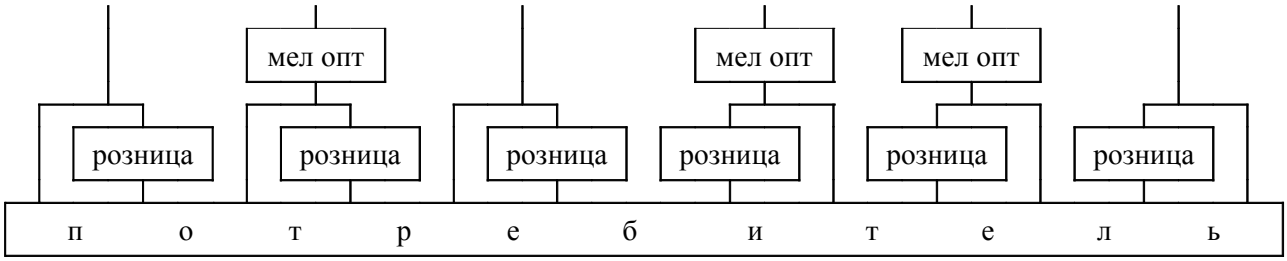


Рисунок 3 – Современные каналы распределения продуктов питания

В Оренбуржье функционируют следующие каналы распределения продуктов питания:

1. Предприятие-производитель напрямую, без посредников реализует свою продукцию потребителям: магазины при заводе, склады и т.п.
2. Предприятие-производитель самостоятельно реализует продукцию в розничные торговые точки или в опт.
3. Предприятие-производитель через свое представительство (филиал, региональный склад и т.п.) реализует продукцию в опт или розницу.
4. Производитель реализует свою продукцию региональному дистрибьютору (в рамках государства может быть национальный дистрибьютор), а тот, в свою очередь, в розницу либо в опт. При этом дистрибьютор может иметь собственные оптовые торговые точки (оптовые магазины, точки на оптовых рынках и т.п.). Могут быть у дистрибьютора и свои розничные магазины. Оптовики же продают продукцию как предпринимателям (магазинам), так и потребителям.
5. У производителя могут быть и субдистрибьюторы (неофициальные дистрибьюторы), которые закупают продукцию не напрямую у производителя, а у его официального дистрибьютора. При этом субдистрибьютор может быть официальным дистрибьютором другого производителя.

Литература:

1. Маркетинг: Учебник / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.: ил.

2. Голубков Е.П. Маркетинг: Словарь-справочник. – М.: Дело, 2001. – 2-е изд., 440 с.

3. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова. - 4-е изд., дополненное – М.: ООО «ИТИ Технологии», 2003. – 944 с.

4. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина: 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 532 с.

5. Козловский В.А., Кобзев В.В., Саврукова Н.Т. Логистика: Конспект лекций / СПб гос. техн. ун-т, Чебоксарский ин-т экономики и менеджмента. – СПб: «Политехника», 1998. – 176 с.

6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 896 с.: ил. (Серия «Теория и практика менеджмента)

7. Альбеков А.У., Митько О.А. Коммерческая логистика / Серия «Учебники, учебные пособия» - Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 416 с.

8. Маркетинг: Учебник для вузов / под ред. Проф. Г.А. Васильева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 208 с.

9. Захаров К.В., Цыганок А.В., Бочарников В.П., Захаров А.К. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: ИНЭКС, 2001. – 237 с.

10. Гейстонина М.В. Формирование дистрибьюторской сети // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2001. – № 4, с. 66-68.

11. Горинов Д.В. Системы городской дистрибуции на предприятиях пищевой промышленности // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 2001. – № 4, с. 32-36.

БИЗНЕС-ИНКУБАТОР: ДВОЙНАЯ ВЫГОДА

А.Р. Яковлев

Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград

В настоящее время существует острая необходимость по развитию экономических связей между предприятиями различного уровня и форм собственности. Одной из форм подобного взаимодействия является бизнес-инкубатор.

Бизнес-инкубатор - это организация, которая создаёт наиболее благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путём предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего: обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средства связи, оргтехнику, необходимое оборудование, обучение персонала, консалтинг и т.д. Комплекс услуг - секретарских, бухгалтерских, юридических, образовательных, консалтинговых - это одно из самых главных условий, потому что именно комплексность имеет значение для стартового развития малых предприятий.

Для успешного функционирования бизнес-инкубатора необходимо учитывать ряд факторов, без которых невозможно добиться поставленных задач.

Первый фактор – это наличие необходимых ресурсов. Под ресурсами следует понимать как финансовые резервы, так и хорошо подобранные кадры, офисное оборудование т.д.

Второй фактор – это компетентность и опыт администрации, экспертов и консультантов бизнес-инкубатора в решении организационных и других вопросов, возникающих на первоначальном этапе.

Третий фактор – это компетентность предпринимателей, конкурсный отбор проектов на их размещение в бизнес-инкубаторе.

Четвертый фактор – возможность изыскания свободных площадей для размещения новых офисов и производств.

Необходимо отметить, что создание бизнес-инкубатора не предусматривает получение прибыли. Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что бизнес-инкубаторы должны создаваться в форме некоммерческой организации. В качестве возможных организационно-правовых форм можно рассматривать фонд, некоммерческое партнерство, ассоциацию.

Основным учредителем должны выступать одно или несколько муниципальных образований. В то же время следует приветствовать участие и иных учредителей. Здесь возможны различные варианты, например:

• Российская Федерация и/или субъект РФ в лице уполномоченных органов государственной власти;

• крупные предприятия;

• фонд занятости;

• банки, готовые содействовать развитию бизнес-инкубатора;

• торгово-промышленные палаты, союзы предпринимателей;

• фонды поддержки малого и среднего бизнеса.

Необходимо отметить: несмотря на то, что бизнес-инкубатор это некоммерческая организация, которая не приносит финансовой выгоды, организаторы подобного проекта (администрация) добиваются следующих целей:

• Укрепления экономической мощи муниципалитета за счет целенаправленной поддержки начинающих предпринимателей и лиц, создающих свое дело, а также малых и средних предприятий в целом.

• Быстрого предоставления промышленных площадей, требующих сравнительно незначительных инвестиционных мероприятий, за счет использования имеющейся и простаивающей в данный момент недвижимости.

• Демонстрации доброжелательного отношения к предпринимателям в муниципалитете, благодаря чему инвестиционный климат в целом будет улучшен, и будут привлекаться капиталы извне.

Можно сказать о том, что создание бизнес-инкубаторов возможно в большинстве регионов Российской Федерации. Это обусловлено постоянным ростом малых фирм, которые нуждаются в помощи со стороны более крупных структур. С другой стороны, после распада СССР и перехода к рыночным отношениям по всей стране закрылось большое количество крупных производств. Вследствие чего у органов государственной власти осталось огромное количество производственных и офисных помещений, которые требуют капитальных вложений. Именно этот имущественный фонд может послужить хорошим подспорьем для вновь открывающихся фирм, нуждающихся в помещениях, но не имеющих возможности платить большие арендные платежи.

Величина арендной платы – это один из ключевых вопросов при создании бизнес-инкубатора. Она должна быть особенно благоприятной для предпринимателя в первый год аренды и, постепенно увеличиваясь, достигнуть к четвертому-пятому году нормальной рыночной цены. Для предприятий сферы обслуживания арендная плата может быть несколько выше, чем для производящих предприятий.

Проведя анализ мировой практики создания и функционирования бизнес-инкубаторов, можно сделать вывод о том, что размер аренды должен составлять:

- 1 и 2 годы аренды 50% рыночной цены;
- 3 год аренды 65-70% рыночной цены;
- 4 год аренды 80% рыночной цены;
- 5 год аренды 90% рыночной цены;
- начиная с 6 года, рыночная цена.

Установление такой величины арендной платы ведет к снижению финансовой нагрузки, а тем самым к косвенной поддержке предприятий в начале их существования. Однако следует также иметь в виду, что арендная плата может быть еще больше снижена для начинающих предпринимателей в инновационных отраслях, в то время как уже ставшие на ноги малые и средние предприятия уже в первый год их нахождения в центре должны вносить значительно более высокую арендную плату. Аналогичным образом производящие предприятия могут иметь более благоприятные арендные условия, чем предприятия сферы услуг.

Рассмотрев примеры создания бизнес-инкубаторов в Московской и Ленинградской областях, можно говорить о том, что они подтверждают опыт, накопленный и в западных странах. Решающим фактором для успеха, прежде всего, является адаптация к местным условиям, в первую очередь к:

• возможностям имеющегося здания;

• структуре экономики и особенному потенциалу конкретного муниципалитета;

• спросу со стороны предпринимателей;

• уже имеющейся инфраструктуре для предпринимателей.

Однако, по мнению ряда ученых-экономистов, есть некоторые особые моменты, которые являются решающими для успеха в специфических российских отношениях. При этом создание муниципальных бизнес-инкубаторов в России может, в принципе, рассматриваться в качестве относительно несложной задачи, если налицо три существенных предпосылки:

• имеется здание, находящееся в распоряжении муниципалитета, которое, помимо прочего, не требует особенно значительных затрат на ремонт; если такой недвижимости нет, либо если она продается или сдается по дорогой цене, реализация проекта вряд ли реалистична по финансовым причинам;

• имеется кандидатура прогрессивного и квалифицированного человека на должность директора, который одновременно должен уметь удовлетворить разнообразные запросы предпринимателей; этот человек либо уже однозначно определен и берет на себя, помимо прочего, и подготовительные мероприятия, либо такая кандидатура может быть найдена путем проведения конкурса;

• имеется спрос со стороны начинающих предпринимателей, которые должны быть своевременно проинформированы и включены в процесс.

При наличии этих предпосылок реализация проекта по созданию бизнес-инкубатора и в России может быть возможна без больших проблем.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: создание подобных структур и их деятельность является взаимовыгодным проектом для крупных организаций/муниципалитетов и малых предприятий на начальной стадии развития. Подобное сотрудничество оказывает благоприятное воздействие на развитие малого бизнеса, экономику региона, укрепляет связи между предприятиями различного уровня, что в совокупности приводит к улучшению экономического положения страны в целом.

МЕТОДЫ УЧЕТА ИНФЛЯЦИИ И КОЛЕБАНИЙ ВАЛЮТНЫХ КУРСОВ В ИНВЕСТИЦИОННОМ ПРОЕКТИРОВАНИИ

В.В. Кабанов

Группа Компаний «СНС»,
г. Москва

Экономико-математические методы широко применяются для принятия экономических решений в экономике. Инвестиционное проектирование находится на стыке финансового и реального секторов экономики. Рискам изменения ликвидности подвержено большинство проектов реального сектора. Актуальность их учета при составлении и обсчете современного инвестиционного проекта не должна вызывать сомнений. Например, волатильность курсов такой, казалось бы, столбовой пары валют как евро/доллар за последние несколько лет достигала 60% [1], а уровень инфляции в России в 2005 году составил 11,8% и по прогнозам опустится ниже 10% только к 2007 году. Все это, несомненно, коренным образом повлияет на проекты, в которые вовлечены данные валюты.

Настоящая публикация посвящена методам борьбы с такими рисками инвестиционных проектов как инфляция и колебания валютных курсов. В статье представлен обзор методов учета данных экономический явлений с помощью приведения денежного потока проекта к текущим и постоянным ценам, а также представлены некоторые методы прогнозирования относительных изменений курсов валют.

Зачем вообще нужно учитывать инфляцию колебания валютных курсов в инвестиционном проектировании? Во-первых, для того, чтобы реально оценить его финансовые результаты. Чтобы не принять, например, удорожание одной из валют мультивалютного проекта за результат своей деятельности и, обманувшись раз, не запустить такой же проект заново – ведь курс на этот раз может и не измениться. Для предприятия в конкурентной среде валютный курс это макроэкономическая, экзогенно задаваемая величина, часть внешней среды, и влияние здесь может оказывать только валютный рынок на фирму, никак не наоборот. Во-вторых, чтобы не принять за результат работы проекта результат работы печатного станка госзнака.

Оба этих фактора (инфляция и колебания валютных курсов) вполне могут подпортить или, наоборот, слишком приукрасить, одним словом, исказить, расчетные показатели любого, в том числе и инвестиционного проекта. И тем самым, загубить данное начинание, в действительности прибыльное, или, того хуже, привести к финансовым потерям, убыткам. А это недопустимо, ведь мы знаем, что основная цель предпринимательства – получение прибыли. Проиллюстрируем актуальность данного учета на простом примере.

Иллюстрация актуальности на примере нормы прибыли и инфляции

Мы знаем, и инфляция и колебания валютных курсов могут помешать успешному осуществлению проекта, а, следовательно, относятся к рискам проекта. Их влияние может быть оценено по вероятности наступления, силе воздействия, каким-либо другим способом, и, соответственно, заранее могут быть внесены коррективы во вводные и требуемые результирующие показатели

проекта. Это должно быть сделано для того, чтобы предприниматель-новатор мог в соответствии со своими представлениями выбирать приемлемый для него уровень риска, грамотно сравнивать с желаемым уровнем доходности. Приведем простой пример:

Считаем, что для успешного осуществления целей проекта, реальная норма прибыли по нему должна составить 10% годовых. При этом знаем, что общая инфляция цен на ресурсы, вовлеченные в этот проект, составляет 5%. Спрашивается, к какой номинальной норме следует стремиться? Рассчитаем номинальную норму прибыли по формуле:

$$НП_н = (1 + НП_р/100) * (1 + И_{ср}/100) - 1$$

НПн - номинальная норма прибыли;

НПр - реальная норма прибыли;

Иср - средний уровень инфляции.

Проведя нехитрые вычисления, получаем, что НПн = 0,155, т.е. 15,5%. Исходя из вышесказанного, можно прийти к следующему выводу. Если номинальная норма прибыли используется как учетная ставка, то инфляция увеличивает объем денежных потоков (объем доходов и расходов). Следовательно, если для оценки эффективности ИП применяется номинальная норма прибыли, то расчет денежных доходов и расходов также следует вести в действующих, а не в базовых ценах, поскольку в этих ценах учитывается фактор инфляции. Применение в расчетах общего (среднего) уровня инфляции обусловлено предположением, что цены на все виды материальных ресурсов, используемых при изготовлении продукции, и на изготовленную продукцию растут в равной степени, иначе говоря, увеличиваются на одинаковый процент.

Управление актуальными рисками

Раз уж мы пришли к выводу, что информация и колебания валютных курсов это риски, давайте посмотрим, как мы можем управлять ими. Как мы уже отметили раньше, отдельная коммерческая организация не способна как-либо влиять на валютный курс или на уровень инфляции в стране или странах реализации проекта. Остается только правильно спрогнозировать их изменения и учесть их при предварительном обсчете проекта. А при анализе конечных результатов также не забыть эту «поправку на ветер». Сравнение со стрелой и ветром считаю уместным здесь, поскольку данные риски находятся во внешней среде проекта, его макроокружении. Валютными и инфляционными рисками приходится активно управлять, и самые действенные методы я вижу здесь следующие:

Для колебания валютных курсов - диверсификация (портфель валют). Для инфляции - подойдет компенсационный метод. Например, заказ специального исследования на эту тему у хорошей аналитической компании, может стать не простой формальностью, а может помочь сохранить проект от многих опасностей.

Но обо всем по порядку. Итак, инфляция и колебания валютных курсов есть риски проекта. Согласно распространенной классификации, они попадают в группу событий, связанных с «изменением покупательной способности денег». Это вид спекулятивных финансовых рисков. В эту же группу включаются риски

потери ликвидности, что вполне естественно, если мы говорим о финансовых рисках.

Методы учета

Методы учета инфляция и колебания валютных курсов сводятся к основным следующим:

1. 1-й метод – пересчет вводных данных и результатов проекта в базовую валюту и сравнение плановых и фактических показателей в этой валюте. Сторонникам этого метода хотел бы напомнить, что мало-мальски серьезный проект длится месяцы, а по-хорошему и годы, а колебание даже, казалось бы, таких столпов современного валютного рынка как евро и доллар США составляют не доли, а целые проценты (порой очень значительные) в течение одной - двух недель. Необходимо учитывать при этом также и внутреннюю инфляцию базовой валюты.
2. 2-й - использование базисных цен при расчетах проекта. Этот метод понятен и очевиден. Единственное, что я хотел бы здесь подчеркнуть, это необходимость обязательно помнить, что корректирующим показателем (особенно в производственных проектах) должен быть не ИПЦ и общая инфляция, а инфляция именно тех товаров и услуг, которые используются в проекте, либо реальная ставка процента при привлечении заемных средств.

Зависимость инфляция – курс в валютном дилинге

Оказывается инфляция и валютный курс не только влияют на проекты сами по себе, но и оказывают влияние друг на друга. Уровень инфляции, или обесценения национальной денежной единицы, измеряется в темпах роста цен. Различаются два показателя уровня цен:

PPI (Producer Price Index) – индекс изменения производственных цен (на оптовые партии промышленных товаров). Данный показатель, исчисляемый в процентах к предыдущему году, является первичным признаком инфляции, т.к. производственные цены включаются в потребительские цены;

CPI (Consumer Price Index) – индекс потребительских цен – непосредственный показатель уровня инфляции.

Уровень инфляции и изменения валютного курса находятся в обратной зависимости /11/:

↑ ИНФЛЯЦИЯ - ВАЛЮТНЫЙ КУРС ↓

Одним из индикаторов, влияющих на состояние инфляции, является объем денежной массы в обращении, состоящий из нескольких денежных агрегатов, различающихся по степени ликвидности – от М1 (в Великобритании М0) до М4. Наибольшим инфляционным воздействием обладает рост агрегата М1 – наличные деньги и остатки на текущих счетах до востребования.

Другим важным показателем, являющимся непосредственной причиной увеличения денежной массы в обращении и, следовательно, роста цен, является размер дефицита государственного бюджета, однако этот показатель используется больше для долгосрочного анализа поведения валютного курса.

Инфляция, вызываемая ростом цен, приводит к изменению курса валюты по паритету покупательной способности, а также, вырвавшись из-под контроля, снижает деловую активность в стране, приводит к уменьшению темпов роста ВВП и снижает привлекательность вложений в экономику для зарубежных инвесторов. Наиболее характерным примером влияния высокой инфляции на валютный курс является обесценение рубля по отношению к доллару США в России в 90-е годы.

Прогнозирование колебаний валютных курсов

В то же время относительные курсы рубля к этим валютам вообще зависят последние два года исключительно от политики ЦБ РФ в регулировании внутреннего валютного рынка и не поддаются рыночному прогнозу в отсутствии специфической инсайдерской информации. Как правило, колебания валютных курсов прогнозируются методами фундаментального, технического или стохастического анализа.

Считаю, что методы фундаментального анализа гораздо ближе современной России из-за отсутствия реальных рыночных валютных торгов даже на ММВБ, но все равно не достаточны. Из анализа движения официальных курсов российского рубля, американского доллара и евро в России за последние пять лет очевидно, что курс единой европейской валюты, устанавливаемый Центральным Банком РФ привязан к курсу евро-доллар на рынке FOREX. Официальный же курс доллар-рубль – не результат биржевых торгов, а механизм кредитно-денежной политики Правительства.

Заключение

Имея некоторый опыт практической работы по расчету, ведению и контролю реализации различных инвестиционных проектов, я часто сталкиваюсь с ситуацией, когда из-за неопределенности стратегии действий при возможных сценариях развития событий предприниматель отказывается от вхождения в проект или в качестве метода управления проектом сразу принимает радикальные решения. Очевидно, проекты в современной нестабильной российской экономической среде подвержены влиянию множества рисков и приведенные выше методы должны помогать бороться с ними. В предстоящей работе, обзором части которой и является данная публикация, я хочу «закрыть» один из видов рисков – риск ликвидности, переведя методы его диагностики и управления им из области антикризисных и «пожарных» в область четких алгоритмов действий при том или ином развитии событий. Особое внимание при этом будет уделено проектам, работающим с валютой евро, как самой молодой из основных мировых валют.

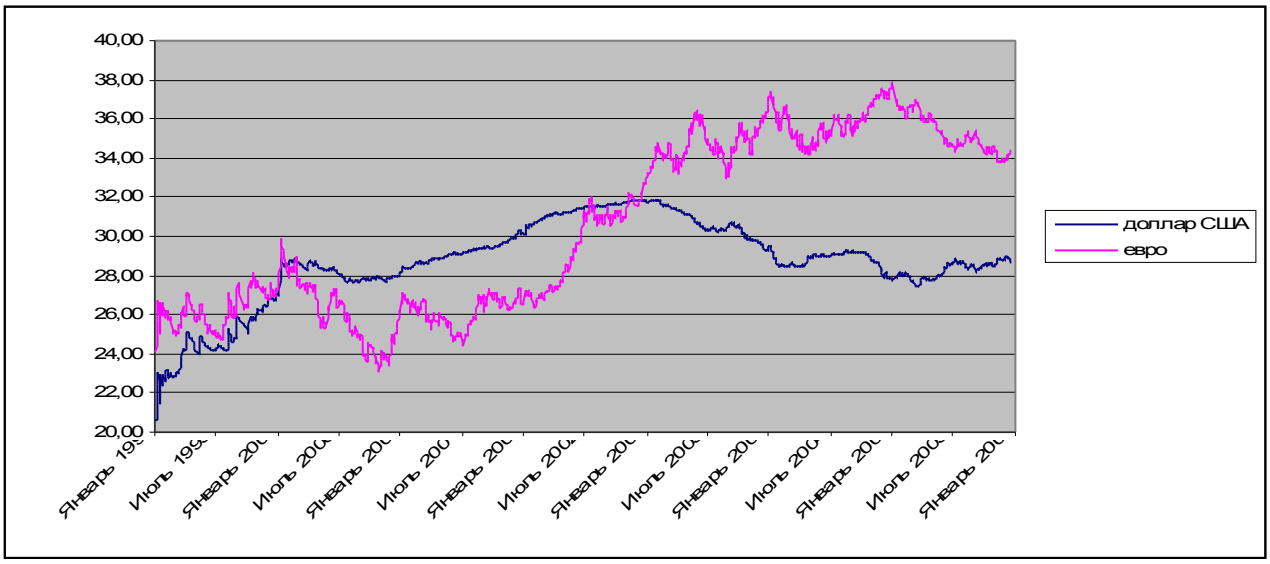


Рис 1. Курсы доллара и евро к рублю.

Примечания:

1. См. Рис.1

Литература:

1. Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г., «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» – М.Экономика, 2000.
2. Непомнящих Е.Г., «Инвестиционное проектирование», Таганрог, 2003
3. Волков И.М., Грачева М.В., Алексанов Д.С., «Учет влияния инфляции в проектном анализе» – online-публикация на www.cfin.ru
4. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В., «Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия» – М. Финансы и статистика, 2003
5. Липсиц И.В., Коссов В.В., «Инвестиционный проект» – БЭК, М. 1996
6. под. Ред. Грачевой М.В., «Риск-анализ инвестиционного проекта» – М. Юнити, 2001
7. Яновский К.П., Мухарь И.Ф. «Организация инвестиционной и инновационной деятельности» – СПб. 2001
8. Экономико-математический энциклопедический словарь, - Инфра-М, 2003
9. Орлов А.И., ж. «Экономика и математические методы», цикл статей
10. «Инвестиционное проектирование в условиях высокой инфляции» - Никонова И.А. – Финансы, 1994
11. Пискулов Д.Ю. «Теория и практика валютного дилинга» М.: ИНФРА-М, 1996.
12. Г. Земитан «Методы прогнозирования финансового состояния предприятия» - online-публикация www.finanaliz.ru, www.aeroprogress.ru
13. Интернет-ресурс www.forex.com

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА АДАПТАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ К ВНЕШНЕЙ СРЕДЕ

Р.Н. Мухтасипов

Успешная деятельность промышленного предприятия в рыночных условиях предопределяется его способностью адаптироваться к факторам внешней среды. Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что данное предприятие должно не только спроектировать и сформировать механизм адаптации к внешней среде, но и эффективно его использовать в той или иной рыночной ситуации. Данная проблема является достаточно сложной, поскольку:

- внешняя среда отличается неопределенностью, сложностью, интенсивностью и новизной изменений ее факторов /1/;
- предполагает постоянное развитие теории и методологии управления предприятием в рыночных условиях, причем данный процесс может носить как революционный, так и эволюционный характер;
- требует полноценного использования потенциала промышленного предприятия и, в первую очередь, его интеллектуального потенциала;
- диктует необходимость изменений не только производственного процесса, но и системы управления промышленным предприятием, что связано с определенными издержками его хозяйственной деятельности и др.

Целью работы является классификация воздействий внешней среды на промышленное предприятие с целью формирования механизма адаптации данного предприятия к внешней среде.

Для достижения изложенной выше цели следует определить содержание понятия «механизм адаптации системы управления промышленным предприятием к внешней среде».

С. И. Ожегов и Н. Ю. Шведова определяют понятие «механизм» как:

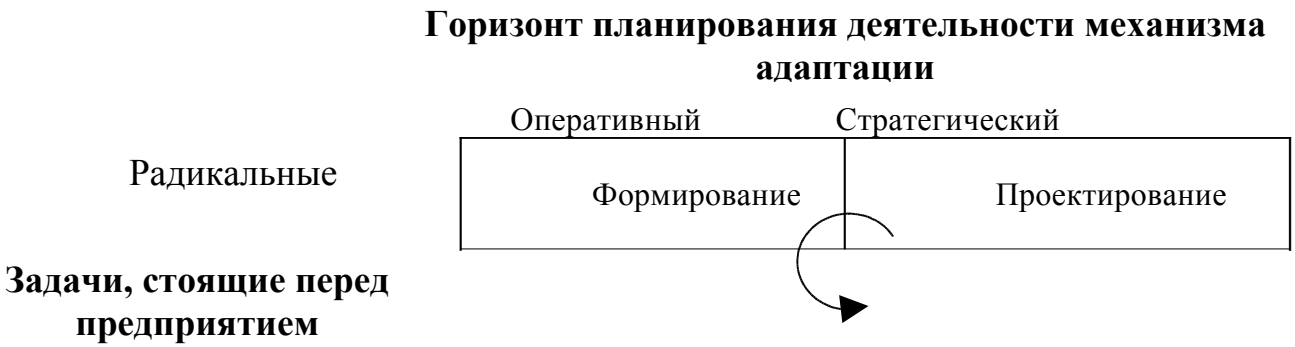
1) внутреннее устройство (система звеньев) машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие;

2) система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности;

3) последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление /2/.

На основе данного определения можно сделать следующие выводы о том, что механизм предполагает:

- необходимость учета его особенностей и последовательности этапов проектирования, создания, использования и оптимизации (рисунок 1);
- создание элементов и их взаимосвязей, образующих открытую систему, являющуюся часть промышленного предприятия как системы;



Использование	Оптимизация

Рисунок 1 – Основные фазы жизненного цикла механизма адаптации промышленного предприятия к внешней среде

- использование теоретических и методических разработок для формирования и использования набора базовых технологий, обеспечивающих эффективную адаптацию промышленного предприятия к внешней среде;
- внедрение основных положений стратегического и оперативного менеджмента, обеспечивающих четкую постановку задач и реализацию плана мероприятий по адаптации промышленного предприятия к внешней среде.

Изложенные выше выводы обеспечивают логическую последовательность задач по достижению цели исследования.

Очевидно, что проектирование механизма адаптации промышленного предприятия к внешней среде требует учета разнообразных видов воздействия факторов данной среды. Используя основные характеристики внешней среды, представленные в начале данной статьи, можно решить поставленную задачу (таблица 1).

Рассмотрим характер воздействия факторов внешней среды на промышленное предприятие (их коды указаны в последней графе таблицы 1) подробнее. Следует отметить, что:

- цифрой «0» обозначены ситуации определенности, не сложности, скоротечности и традиционности факторов внешней среды);
- цифрой «1» обозначены ситуации неопределенности, сложности, долговременности новизны факторов внешней среды.

В данной ситуации следует определить управленческие действия промышленного предприятия в ответ на наиболее сложные виды воздействия факторов внешней среды (обозначенные цифрой 1 в таблице 1). Для этого целесообразно воспользоваться сведениями, представленными в таблице 2.

Используя данные таблиц 1 и 2, можно разработать предложения по реагированию систем управления промышленных предприятий на основные виды воздействия факторов внешней среды.

Представленный в данной статье материал позволяет создать предпосылки для проектирования, формирования и оптимизации механизма адаптации промышленного предприятия к внешней среде, который является неотъемлемым атрибутом системы стратегического планирования данного предприятия.

Таблица 1 – Основные виды воздействия факторов внешней среды на промышленное предприятие

Таблица 2 - Управленческие действия промышленного предприятия в ответ на наиболее сложные виды воздействия факторов внешней среды

Виды воздействия факторов внешней среды	**Управленческие действия промышленного предприятия**
Неопределенность факторов внешней среды - **1000**	Сбор, обобщение, анализ, передача информации, разработка мероприятий по раскрытию неопределенности внешней среды
Сложность факторов внешней среды - **0100**	Структуризация и интеллектуальная обработка информации, разработка мероприятий по нейтрализации негативных факторов и использованию позитивных факторов внешней среды
Долговременность факторов внешней среды - **0010**	Оценка воздействия факторов на систему и процесс управления предприятием и разработка мероприятий по их оптимизации
Новизна факторов внешней среды - **0001**	Уточнение традиционных и разработка новых методов исследования и оптимизации сложных экономических систем

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

М.П. Вострикова, В.А. Геристовский

Степень неопределенности внешней среды (определена / не определена)	Степень сложности внешней среды (не сложная / сложная)	Степень интенсивности факторов внешней среды (скоротечные / долгосрочные)	Степень новизны факторов внешней среды (традиционные / новые)	Шифр видов воздействия внешней среды на промышленное предприятие
Определена	Несложная	Скоротечные	Традиционные	**0000**
Определена	Несложная	Скоротечные	Новые	**0001**
Определена	Несложная	Долгосрочные	Традиционные	**0010**
Определена	Несложная	Долгосрочные	Новые	**0011**
Определена	Сложная	Скоротечные	Традиционные	**0100**
Определена	Сложная	Скоротечные	Новые	**0101**
Определена	Сложная	Долгосрочные	Традиционные	**0110**
Определена	Сложная	Долгосрочные	Новые	**0111**
Не определена	Несложная	Скоротечные	Традиционные	**1000**
Не определена	Несложная	Скоротечные	Новые	**1001**
Не определена	Несложная	Долгосрочные	Традиционные	**1010**
Не определена	Несложная	Долгосрочные	Новые	**1011**
Не определена	Сложная	Скоротечные	Традиционные	**1100**
Не определена	Сложная	Скоротечные	Новые	**1101**
Не определена	Сложная	Долгосрочные	Традиционные	**1110**
Не определена	Сложная	Долгосрочные	Новые	**1111**

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Вопросы, связанные с принятием инвестиционных решений, в настоящее время очень актуальны, а от понимания логики этих процессов зависит адекватность принимаемых решений. Одним из ключевых этапов принятия решения об инвестировании выступает выбор предприятия, в которое будут вложены инвестиционные ресурсы. Основным критерием, определяющим предприятие, является инвестиционная привлекательность.

Разумно будет задать вопрос, какими качествами должно обладать предприятие, чтобы быть инвестиционно привлекательным? Ответ на этот вопрос для каждого конкретного инвестора будет свой. Верно предположить, что при выборе инвестиционно привлекательного предприятия, для разумного инвестора главным будет соотношение риска и доходности, так как процесс инвестирования сопряжен со значительным риском. Именно суждение о вероятности получения «выгоды» выступает основным критерием «инвестиционной привлекательности».

Современная экономика выделяет два направления оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Сторонники первого направления проводят оценку определенной совокупности факторов (А. Привалов, М. Кныш, Б. Перекатов, Ю. Тютиков, К. Гусева и др.). Сторонники второго – оценивают риски, связанные с инвестиционными вложениями. Инвестиционная привлекательность предприятия основывается на двух выше представленных направлениях: оценка инвестиционного потенциала и инвестиционного риска.

В странах с развитой экономикой естественным показателем инвестиционной привлекательности предприятия служит курсовая стоимость его акций. В российской экономике все иначе. Курсовая стоимость зависит от: настроения брокеров, от динамики индекса Доу-Джонс, от фондовых операций, проводимых компаниями, аффилированными с эмитентами, и далеко не всегда от финансовых и производственных успехов самих производителей. В этой связи неразвитость и неэффективность фондового рынка приводит к искажению представлений об инвестиционной привлекательности. В большинстве случаев неверная информация или ее неадекватность во времени мешает принять правильные инвестиционные решения.

Оценка рискованности вложений, кажется, более продуманной, так как инвестора привлекает не максимизация прибыли, а оптимальность вложения, т.е. нечто среднее между доходностью и риском вложения. Однако в результате проведённого анализа «факторных» методов, можно утверждать, что выявляемые ими характеристики, определяющие инвестиционную привлекательность предприятия, претендуют на «включение» в себя как риска вложения, так и его доходности /1/.

В рамках «факторного» направления оценки инвестиционной привлекательности предприятия можно выделить два подхода. Первый включает в себя стремление учитывать как можно большее количество факторов, которые, с точки зрения своего влияния на инвестиционную привлекательность предприятия, считаются равноценными. Второй подход основан на выявлении

основополагающего фактора, наличие которого достоверно определяет инвестиционную привлекательность предприятия.

Одним из распространенных способов оценки инвестиционной привлекательности выступает оценка четырех параметров, изменение которых позволяет проследить, как меняются представления экспертов об инвестиционной привлекательности предприятия в зависимости от тех или иных событий происходящих в отрасли, от конкретных действий руководителей предприятий, от политических и макроэкономических факторов. На основе этих оценок составляется рейтинг, цель которого выявление связи между корпоративной политикой предприятия и отношением стратегических инвесторов к долгосрочным вложениям в его деятельность. Экспертная оценка инвестиционной привлекательности предприятия включает в себя следующие параметры: финансовое состояние, потенциал производства, уровень менеджмента, политическая и макроэкономическая среда. Данный способ не претендует на научную строгость, но мнение большого числа экспертов и аналитиков, формирующих эту оценку можно считать объективным /2/.

Также оценку инвестиционной привлекательности предприятий дает множество независимых экспертов: аудиторские компании, брокеры, фондовые аналитики, делающие обзор инвестиционной привлекательности ценных бумаг компаний и многие другие. При этом в своих отчетах они дают недвусмысленные рекомендации по покупке или продаже тех или иных ценных бумаг (т.е. помогают зарабатывать деньги инвесторам). В том случае, если мнение авторитетного аналитика широко растиражировано по ТВ, электронным и печатным СМИ, оно способно оказать существенное влияние на рынок акций конкретного предприятия. Возможность манипулирования «инвестиционной привлекательностью» предприятия, а соответственно и рынком, и наличие конфликта интересов у его участников могут иметь крайне негативные последствия.

Можно выделить две основные методологические проблемы оценки инвестиционной привлекательности предприятия:

а) проблема формализации (количественного выражения результатов оценки). Любая оценка, по определению, должна в конечном итоге выражаться в числовом выражении (цифрах, баллах, рейтинговых таблицах и т.п.), иначе смысл этой оценки будет равен нулю. Особенно это актуально для сравнительного анализа инвестиционной привлекательности предприятий различных отраслей. Чтобы проводить сравнение, нужны определенные, количественно выраженные критерии, унифицированные для предприятий – объектов сравнительного анализа;

б) проблема спецификации методологических подходов, исходя из: типа инвестиций (прямые или портфельные), вида инвестиций (в расширение производственных мощностей, в модернизацию производства и пр.), срока инвестиционного периода.

Возможным вариантом решения вышеуказанных проблем можно назвать применение «интегральной оценки инвестиционной привлекательности» предприятия, изложенная И.А. Ткаченко в своей работе «Формирование инвестиционной привлекательности предприятия»/3/. В целях оценки автор

использует следующие группы показателей: оценка имущественного состояния предприятия, оценка финансовой стойкости (платежеспособности), оценка ликвидности активов, оценка прибыльности, оценка деловой и рыночной активности. Группам показателей и самим показателям в группе присваивается весомость, полученные значения ранжируются, и выводится интегральный показатель путем перемножения весомости показателя в группе на групповую весомость с учетом направления желательной динамики показателя. Интегральная оценка позволяет определить в одном показателе много разных по названию, единицам изменения, весомости и другим характеристикам факторов. Это упрощает процедуру оценки конкретного инвестиционного предложения, а иногда является единственно возможным вариантом ее проведения и предоставления объективных окончательных заключений.

Несмотря на различия в подходах, направлениях, методах, позволяющих определить инвестиционную привлекательность предприятия, общим для них является то, что проводимая оценка осуществляется с точки зрения инвестора. Однако у тех, кто получает инвестиции, и тех, кто их производит, различные цели, задачи, мотивации и т.д. Осуществлять оценку инвестиционной привлекательности предприятия «со стороны» инвестора – значит искажать изначальный смысл инвестиций как механизма, позволяющего стабилизировать экономику и повлиять на экономический рост в регионах. Осуществлять оценку «со стороны» тех, кто нуждается в инвестициях, является более целесообразным с точки зрения благосостояния общества, повышения уровня жизни людей и экономики территорий. Борьба двух сторон формирует полноту «инвестиционной привлекательности» как экономической категории.

Выявление «лучшего» метода, позволяющего наиболее «правильно» оценить инвестиционную привлекательность предприятия, представляется неразумным. Каждый из существующих методов является «по-своему» верным и обоснованным. «По-своему» - в том смысле, что, несмотря на претензию, на универсальность, каждый ориентирован на определённого инвестора, на определённые инвестиции.

Обобщая вышеизложенное, необходимо отметить, что целесообразность использования того или иного метода при оценке инвестиционной привлекательности предприятия зависит от доступности и качества информации. В условиях развитой экономики рынок сам оценивает компании (котирующиеся на бирже), в данном случае рыночные показатели будут наиболее приемлемыми для оценки (EPS, ROE, P/E и т.д.). Совокупность рыночных оценок различных показателей сформирует у инвестора представление о привлекательности компании.

При отсутствии рыночной информации о компании (акции не котируются), применяются экспертные оценки, различные рейтинги и обзоры аналитиков, а также возможно применение методики интегрального показателя инвестиционной привлекательности, который выражает собой систему показателей финансового состояния компании (доходность и риск).

Процесс определения инвестиционной привлекательности не ограничивается представленными способами, он может дополняться и другими

способами. Качество получаемого результата будет зависеть от объема информации, принимаемой в целях оценки, и ее адекватности.

Литература:

1. Выгон Г.В. Стоит ли доверять аналитикам при оценке инвестиционной привлекательности компаний?// http://atlanta.com.ua /articles/ ?id=3967;
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности. Методика// http://www.rusenergy.com/investindex/second.htm
3. Ткаченко Т.А. Формирование инвестиционной привлекательности предприятия на примере ОАО «Силур». // http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2001/fem/tkachenko/diss/nirs.htm

ИПОТЕЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ В СТРАНАХ С РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Е. М. Попова, М. Астраханцева

Санкт-Петербургский госуниверситет экономики и финансов, г. Санкт-Петербург

В промышленно развитых странах ипотечные ценные бумаги имеют длинную и богатую историю. В развитых странах Европы банки начали выпуск ипотечных облигаций с конца XVIII века, а в начале XX века ипотечные финансовые инструменты начали свое триумфальное шествие в США. В развивающихся странах ипотечные ценные бумаги появились относительно недавно, развитие данного финансового инструмента идет неравномерно, в зависимости от степени развитости и либерализации финансового рынка, а также наличия государственной поддержки ипотеки.

Для выпуска ипотечных ценных бумаг в экономике конкретной страны должен сформироваться ряд предпосылок.

Во-первых, должна появиться действительная потребность экономики в финансировании через рынок капитала.

Во-вторых, необходимо наличие реального спроса инвесторов на ипотечные ценные бумаги. В качестве подобных инвесторов могут выступать страховые компании и пенсионные фонды, заинтересованные в долгосрочном инвестировании.

В-третьих, даже если потребности эмитентов и инвесторов совпадут, необходимо создание соответствующей инфраструктуры, отвечающей следующим требованиям:

- бухгалтерский учет и налогообложение должны быть четкими и ясными как для эмитентов, так и для инвесторов;
- наличие реальной возможности обращения взыскания на обеспечение при неисполнении возложенных обязательств;
- возможность передачи прав требования – при секьюритизации права кредитора передаются инвестору;

- защита инвесторов от банкротства оригинатора или сервисера.

В-четвертых, существует ряд требований к уровню развития первичного рынка ипотечного кредитования:

- стандартизация продуктов, документов и процедуры андеррайтинга – чем больше степень стандартизации, тем меньше транзакционные издержки при секьюритизации;
- высокое качество обслуживания ипотечных кредитов;
- профессиональные стандарты оценки имущества – инвесторы должны быть уверены в стоимости обеспечения.

Развитие рынка ипотечных ценных бумаг в значительной степени зависит от стимулирующей государственной политики. Такой подход предполагает создание государственных институтов, предоставляющих гарантии по ипотечным ценным бумагам, выпущенным частными инвесторами. Государство может стимулировать инвесторов путем снижения налогов на доходы, полученные в результате инвестирования в ценные бумаги, обеспеченные ипотекой. Налоговые льготы также могут предоставляться и эмитентам ипотечных ценных бумаг. В целом вмешательство государства должно быть целевым, прозрачным и временным.

Существуют различные инструменты, которые могут быть использованы на рынке капитала в целях жилищного финансирования, основными из которых являются:

- Рефинансирование кредитов – данный инструмент предполагает реализацию пула ипотечных кредитов (закладных) первичными кредиторами (оригинаторами) другим кредиторам или инвесторам. Возможность реализации кредитов очень важна для первичных кредиторов, так как обеспечивает им финансирование последующей выдачи кредитов и дает возможность управлять рисками.
- Корпоративные облигации специализированных агентств – данный вид ценных бумаг выпускается агентствами, которые специализируются на рефинансировании ипотечных кредитов на вторичном рынке. Корпоративные облигации обеспечиваются не ипотечными кредитами, а активами эмитента.
- Ипотечные облигации – облигации, обеспеченные пулом ипотечных кредитов. В данном случае инвесторы имеют приоритетное право на удовлетворение требований от обеспечения, даже в случае банкротства эмитента.
- «Сквозные» (пропускные) ипотечные ценные бумаги (MBS) – ипотечные ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотек при обязательном условии передачи процентных платежей и платежей в погашение основного долга заемщиков инвесторам в качестве платежей по ценным бумагам. Баланс «сквозных» ипотечных ценных бумаг всегда совпадает с балансом ипотечных кредитов в пуле, и все поступления платежей, полученные от заемщиков, за вычетом комиссий за обслуживание и предоставление гарантий, направляются инвесторам.
- «Структурированные» ипотечные ценные бумаги (CMO) – сложные ипотечные ценные бумаги, разделенные на несколько классов. Платежи

и риски по «структурированным» ценным бумагам перераспределяются между классами в соответствии с некоторым набором правил структурирования и обслуживания.

Рассмотрим формы развития рынка ипотечных ценных бумаг в ряде развивающихся стран Латинской Америки и Азии.

В Аргентине эффективная система ипотечного кредитования реализована при помощи Всемирного Банка в рамках программ поддержки развивающихся рынков. Правительство Аргентины создало гарантийный Фонд для облигаций, эмитируемых банками - участниками проекта. Мировой Банк для создания Фонда предоставил 15-летний заем на сумму 500 млн. долларов США. Фонд выдает гарантии по ценным бумагам (паям участия в пулах ипотечных кредитов ипотечных банков), эмитируемым субъектами ипотечного рынка. Плата за гарантию - 5% от суммы кредита. Сертификаты паев имеют единый стандарт и номинированы к валюте кредита Всемирного Банка. Гарантийный Фонд создается для того, чтобы выкупить у банков - участников проекта выпущенные ими облигации в случае, если у банков нет возможности поддерживать их курс ввиду спада на рынке. Расчет с Фондом производится во всех случаях, когда банки решают воспользоваться своим правом, зафиксированным в соглашении с Фондом, продать ему свои ценные бумаги. Банки - участники эмитируют номинированные по курсу доллара США облигации для того, чтобы аккумулировать денежные средства для кредитования инвестиционных проектов (как в области производственного, так и жилищного строительства). Эмитент по согласованию с гарантом (Фондом) может выбрать вид эмитируемых облигаций.

Чилийская система ипотечных бондов возникла из финансового кризиса 1982 года, в который, в том числе, были вовлечены кредиторы первичного ипотечного рынка. Правительством было принято решение привлекать капитал для жилищного финансирования вместо утраченной депозитной системы путем реактивации старого долгового инструмента – «Letras de Credito Hipotecario» (LCH), от использования которого отказались во время кризиса 1930-х годов.

В отсутствии развитого рынка капитала правительство обеспечило первую фазу наличия достаточного инвестиционного спроса через специализированную кредитную программу Центрального банка. Эта программа просуществовала до 1980 года. В конце 1980 была проведена основная реформа – создание пенсионной системы, основанной на обязательном отчислении денежных средств от заработной платы служащих на индивидуальные пенсионные счета. LCH являются инструментом, отвечающим потребностям руководства пенсионных фондов. Хотя и доля LCH в портфелях пенсионных фондов снизилась с 50% в 1985 до, менее, чем 15% в последние годы, продолжающийся рост пенсионных фондов, которые являются держателями более половины выпущенных LCH (у страховых компаний находится около 12%), явился результатом развития рынка LCH. Сегодня таким образом финансируется более 70% ипотеки в Чили.

Секьюритизационная компания Колумбии (Titularizadora Colombiana - TC) была создана в июле 2001 года. В соответствии с законом 1999 года, реформировавшем всю систему жилищного финансирования, такие компании могут создаваться как некредитные институты для секьюритизации жилищных кредитов. Их главной целью является увеличение объемов долгосрочного

финансирования с рынка капитала, управление существенными рисками денежных потоков по ипотечным кредитам и обеспечение ликвидности для первичных кредиторов ипотечных кредитов. Капитализация ТС составляет около 70 трлн. песо или 25 млн. долларов США. Компания не получает государственной поддержки.

За первые два года существования ТС осуществила четыре выпуска ценных бумаг на общую сумму 1,82 трлн. песо (650 млн. долларов США). К концу 2006 года ТС планирует достичь 38% доли ипотечного рынка. Большинство частных и государственных кредитных институтов уже используют ТС для секьюритизации части их ипотечных портфелей. Ипотечные ценные бумаги структурируются на старшие и младшие транши (CMO). Старшие транши выпускаются для достижения рейтинга ААА за счет комбинации внутренних мер (младшие транши, резервный фонд) и внешних - гарантии, предоставляемые IFC и государством (для секьюритизации социальных ипотечных кредитов).

Корейская ипотечная корпорация (КИК) была создана в конце 1999 года как совместное предприятие Министерства строительства и транспорта, Жилищно-строительного банка, Kookmin банка, Корейского обменного банка и Компании страхования жизни Sumsung. В 2000 году IFC и Merrill Lynch стали иностранными инвесторами КИК. Миссией КИК является секьюритизация ипотечных кредитов, предоставленных Национальным Жилищным Фондом (НЖФ), коммерческими банками и другими специализированными финансовыми компаниями. Облигации КИК не обеспечиваются гарантиями правительства, но считаются надежным инструментом благодаря участию государства.

К августу 2003 года КИК осуществила 9 выпусков ипотечных ценных бумаг на общую сумму 2.5 трлн. долларов США. Ценные бумаги Корейской ипотечной корпорации делятся на облигации с правом досрочного погашения и облигации, не предоставляющие такого права, со старшими и младшими траншами. Бонды КИК выпускаются со сроком погашения до 15 лет, при этом 59% ее ипотечных ценных бумаг составляют долгосрочные бумаги со сроком погашения более 5 лет и 78% - со сроком более 3 лет.

Сегодня КИК не имеет коммерческого успеха, в большей степени потому, что на корейском рынке нет спроса на масштабное финансирование. На ипотечном рынке Кореи доминирует Kookmin банк и НЖФ, на долю которых приходится более 85% этого рынка. Кредиты НЖФ субсидируются, и правительство абсорбирует разность доходности по ипотечным кредитам и облигациям через их младшие ценные бумаги. Kookmin - большой ликвидный банк, который не нуждается в масштабном финансировании, что также справедливо и для других крупных банков Кореи.

В целях стимулирования развития рынка ипотечных ценных бумаг в 2002 году Корейское правительство внесло ряд значительных изменений в законодательство. Снижение налогообложения коснулось процентов и дивидендов на ипотечные ценные бумаги. Секьюритизированные кредиты также освобождены от регистрационного налога и налога на покупку. Более того, не подлежат налогообложению проценты по долгосрочным ипотечным кредитам со сроком более 10 лет.

В конце 2003 года правительство приняло решение реорганизовать КИК, как частную корпорацию, в государственное агентство. В своем новом качестве Корейская Национальная Ипотечная Корпорация, капитал которой полностью принадлежит государству, имеет больше полномочий по сравнению со своим предшественником, включая возможность оставлять кредиты на своем балансе для формирования более крупных пулов ипотечных ценных бумаг.

Гонг-Конгская Ипотечная Корпорация (ГКИК) была создана в марте 1997 года для снижения концентрации активов недвижимости в банковской системе Гонг-Конга и стимулирования развития ипотечного рынка ценных бумаг. ГКИК была организована для функционирования в качестве кондуита, приобретающего ипотечные кредиты у квалифицированных кредиторов путем выпуска «сквозных» ипотечных ценных бумаг. До этого времени большая часть финансирования осуществлялась путем выпуска корпоративных облигаций (среднесрочные дисконтные ценные бумаги), учитываемых на балансе эмитента.

Большое влияние на ГКИК оказал Азиатский финансовый кризис. Коммерческие банки стали неохотно продавать ипотечные кредиты ГКИК по двум причинам: избыточная ликвидность сняла необходимость в рефинансировании, а банки использовали ликвидность в ценовой войне по ипотечным кредитам, делая рефинансирование экономически невыгодным. В связи с последней проблемой Корпорация в декабре 2000 года приняла решение расширить перечень аккредитованных поставщиков ипотечных пулов, включив в перечень государственные жилищные агентства и прочие организации. Успешное применение данной стратегии позволило ГКИК достичь рекордного объема рефинансированных ипотечных кредитов – 14,4 трлн. долларов Гонг-Конга в 2002 году. Однако, ГКИК стала представлять преимущественно государственный механизм рефинансирования, вместо стимулирования и развития частного рефинансирования.

В заключение необходимо отметить, что, несмотря на значительную привлекательность рынка ипотечных ценных бумаг, как источника жилищного финансирования, в странах с переходной экономикой существует немало барьеров для его развития. Успех данного инструмента зависит от многих факторов, начиная с адекватного законодательства и либерализации финансового сектора, и заканчивая уровнем развития первичного ипотечного рынка. Ипотечные ценные бумаги могут выполнить ряд важнейших функций, в том числе, увеличить доступность жилья для населения, возможности по привлечению долгосрочных ресурсов для жилищного финансирования, а также способствовать перераспределению рисков в жилищной сфере. Выпуск ипотечных ценных бумаг увеличивает конкуренцию на первичном рынке, так как может позволить выйти на рынок некрупным кредиторам, специализирующимся на предоставлении ипотечных кредитов и их обслуживании. Подобные структуры будут создавать конкуренцию и внедрять на рынке инновационные продукты и технологии. Увеличение конкуренции и специализации, в конечном счете, будет способствовать росту эффективности системы жилищного финансирования.

ИПОТЕЧНЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ – НОВЫЙ СЕГМЕНТ ФОНДОВОГО РЫНКА

А.Р. Саликова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Развитие рынка доступного жилья и тесно связанное с ним становление ипотечного рынка – одни из наиболее обсуждаемых вопросов. Важным этапом в развитии ипотеки можно считать принятие федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах». Указанный закон выводит на ипотечный рынок два вида ценных бумаг – облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия.

Сертификат – это именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие, право требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, право на получение денежных средств, полученных во исполнение обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие. Это некий аналог паевого фонда, который реализует на практике ситуацию, при которой инвестор, приобретающий сертификат участия, становится долевым собственником на ипотечное покрытие, на пул кредитов. Он приобретает права собственности на все платежи, которые идут по ипотечному покрытию. Сертификат участия выпускается определенным эмитентом, а потом операции с ним осуществляются на принципах доверительного управления. Инициатор управления будет получать все бумаги на баланс, а затем продавать их на рынке.

Ипотечные сертификаты участия, в отличие от облигаций, не имеют фиксированного дохода и номинальной стоимости. Доходность этих ценных бумаг зависит от того, насколько хорошо компания, осуществляющая доверительное управление ипотечным покрытием, будет собирать платежи по выданным ипотечным кредитам. Хотя, в случае банкротства управляющей компании, держателям сертификатов не грозит потеря денег – средства находятся в управлении у компании и не могут быть направлены на погашение ее долгов перед кредиторами.

Облигация с ипотечным покрытием – это долговая ценная бумага, исполнение обязательств по которой обеспечивается залогом ипотечного покрытия. Данные облигации считаются одними из надежных инструментов вложения средств, поскольку дают право их владельцам получить удовлетворение из стоимости ипотечного покрытия преимущественно перед другими кредиторами – вкладчиками, держателями векселей, сберегательных и депозитных сертификатов.

Облигации с ипотечным покрытием предусматривают фиксированный доход, который владелец бумаги будет получать не реже одного раза в год. Исполнение эмитентом своих обязательств по погашению облигации и выплате процентов обеспечивается залогом ипотечного покрытия. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения эмитентом обязательств по погашению

облигаций или выплате процентов на ипотечное покрытие проводится взыскание. Оно реализуется с публичных торгов, а вырученные денежные средства направляются владельцам облигаций.

В случае признания эмитента облигаций с ипотечным покрытием банкротом, имущество, составляющее ипотечное покрытие, не включается в конкурсную массу, а подлежит продаже. Если сумма, вырученная при продаже ипотечного покрытия, недостаточна для покрытия требований владельцев облигаций, они вправе претендовать на удовлетворение своих требований за счет имущества эмитента в пределах суммы, недополученной при продаже ипотечного покрытия.

Таким образом, одна ценная бумага удостоверяет долю собственности на ипотечное покрытие, а другая – это лишь обязательство эмитента, обеспеченное залогом ипотечного покрытия.

С появлением ипотечных ценных бумаг коммерческие банки смогут оказывать услуги по предоставлению ипотечных кредитов. В совокупности обязательства заемщиков по погашению основного долга по ипотечному кредиту являются гарантией ипотечных бумаг. Заемщик может не расплатиться по кредиту, но в таком случае находящаяся в залоге собственность будет продана.

В силу своей надежности бумаги позволяют привлечь дешевые и, что немаловажно, долгосрочные финансовые ресурсы на рынок ипотеки. Главная характеристика ипотечных ценных бумаг – их обеспеченность правами и требованиями ипотечных кредитов, - предполагает, что они будут менее рискованными и, следовательно, менее доходными, чем корпоративные облигации, но при этом более доходными, чем государственные.

Основным покупателем ипотечных бумаг, по нашему мнению, должен стать Пенсионный фонд России, а также негосударственные пенсионные фонды и страховые компании, обязательства которых по выплатам отнесены на 10 лет и более, а инвестиционная политика достаточна консервативна и основана на получении умеренного дохода. Данные институциональные инвесторы, приобретая ипотечные ценные бумаги, по сути получат портфель высококачественных обязательств, ставки доходности по которому и периодичность поступлений можно рассчитать с определенной долей уверенности. При этом вся работа по оценке кредитных рисков уже проведена банком, переуступившим право требования по кредитному договору в состав обеспечения ипотечных ценных бумаг.

Одной из проблем фондового рынка России является количество надежных фондовых инструментов, которое меньшее спроса на них. В этой связи крупные инвесторы, осуществляющие портфельные инвестиции, все чаще обращаются на Запад. Развитие рынка ипотечных ценных бумаг позволит перераспределить значительные потоки инвестиционных ресурсов в пользу отечественного фондового рынка.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ ГРАЖДАН

Л.П. Кроливецкая, В.Э. Кроливецкая

Санкт-Петербургский университет экономики и финансов,
г. Санкт-Петербург

Пройден двухлетний период с момента вступления в силу ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках РФ" /1/. В итоге – система страхования вкладов в России создана. В нее вошло более 4/5 действующих на территории страны коммерческих банков. Введение системы страхования вкладов происходило в России на фоне общего экономического роста и укрепления российского рубля, что следует расценивать в качестве положительного макроэкономического фактора для создания условий по обеспечению надежности банковской системы страны.

Созданная в России система страхования вкладов граждан построена на общепринятых в мировой практике принципах формирования подобных систем, а именно:

- обязательность участия в системе страхования всех банков, привлекающих вклады населения;
- допуск в систему страхования вкладов только финансово устойчивых банков;
- накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов;
- прозрачность деятельности системы страхования вкладов;
- установление минимального срока для выплаты вкладчикам застрахованных депозитов при наступлении страхового случая, что означает сокращение рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков в случае неисполнения банками своих обязательств;
- распределение рисков потери сбережений между государством, банками и вкладчиками путем установления ограничения размера страховых выплат (возмещения) вкладчикам банка.

Основные цели, которые преследовались разработчиками ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках РФ" и закреплены в нем, заключаются в защите прав и интересов вкладчиков, укреплении доверия к банковской системе, стимулировании привлечения сбережений населения в банковскую систему России. Названные цели последовательно отвечают интересам населения, банков и государства, что, в конечном счете, должно способствовать: снижению рисков при формировании долгосрочной ресурсной базы, необходимой для реальных инвестиций в экономику; обеспечению достаточно высокой нормы накопления в национальном масштабе; поддержанию стабильности банковской системы и недопущению банковских кризисов, что в свою очередь обеспечит нормальное функционирование экономики в результате повышения доверия к банкам со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков; повышению социальной защищенности населения, а соответственно – обеспечению общественно-политической стабильности в стране.

Отмечая положительный политический, социальный и макроэкономический эффект от создания в России системы страхования вкладов

граждан, вместе с тем следует сказать, что сама система еще далека от совершенства и нуждается в доработке.

Так, по нашему мнению, совершенно необоснованным представляется отсутствие в соответствии с российским законодательством гарантий по вкладам граждан, размещенным в филиалах банков России, находящихся за ее пределами. В то же время, законом о страховании вкладов не нарушены имущественные права (интересы) лиц, имеющих непосредственное отношение к деятельности банка и ее результатам (банкротству). В этом отношении, учитывая нестабильность экономической ситуации в стране, России целесообразно было бы взять на вооружение опыт Германии, тем более, что она относится к "группе развитых стран".

Так, в ФРГ согласно действующему законодательству страхованию не подлежат:

- обязательства банка в отношении своих руководителей и учредителей как физических лиц;
- обязательства банка в отношении членов его Наблюдательного Совета;
- требования к банку прямых родственников вышеназванных лиц.

При таком подходе к формированию фонда обязательного страхования вкладов в России учредители банка и руководители его исполнительных органов больше внимания уделяли бы вопросам организации эффективного риск-ориентированного менеджмента, дабы обеспечить надежность и устойчивость своего банковского бизнеса.

Далее, на наш взгляд, в России должна действовать не единая, а дифференцированная в зависимости от ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости коммерческого банка, входящего в систему страхования вкладов граждан, шкала тарифных ставок для формирования централизованного фонда обязательного страхования вкладов. Дело в том, что требования по обеспечению банками своего устойчивого финансового положения носят не разовый характер (т.е. не только на момент вступления банков в систему страхования вкладов), а постоянный характер и обязательный для соблюдения всеми банками на протяжении всего периода их участия в системе страхования вкладов. Однако показатели, характеризующие их финансовую устойчивость, могут временно или же более-менее продолжительное время (вплоть до отзыва лицензии) отклоняться от установленных критериальных значений, что и обусловливает необходимость установления дифференцированных тарифных ставок для взносов в страховую систему. Так, в США, если страховой взнос для банков с безупречным финансовым положением составляет 0,23% в год от расчетной базы, то для банков с появившимися проблемами – 0,31%, с резко ухудшившимся финансовым состоянием – 0,35% и 0,5% - для банков, кредитные вложение которых сопряжены с повышенным риском.

Обращает также на себя внимание и относительно невысокий предел гарантирования вкладов в России – 100 тыс. рублей, в то время как в США он составляет 100 тыс. долларов (и то авторитетные финансисты США считают размер этого возмещения ущербным), в странах Европейского Союза – 20 тыс. евро. По экспертным оценкам, установленный законодательством России размер страхового возмещения в современных условиях позволяет обеспечить

эффективную защиту личных сбережений примерно для 85-90% вкладчиков. Следует заметить, что речь в этом случае может идти лишь о самой минимальной социальной защите, но никак не об эффективной защите вкладов граждан в банках РФ. И если правительство России заинтересовано в долгосрочных инвестициях в экономику, в развитии жилищного строительства с помощью ипотечных кредитов, то уровень планки гарантирования вкладов граждан должен быть значительно поднят. Совет директоров Ассоциации страхования вкладов планирует к середине 2007 г. увеличить страховое возмещение до 280 тыс. рублей (≈ до10 тыс. долларов США). Но и эта сумма, на наш взгляд, недостаточна для развития настоящего сберегательного процесса в России. Поскольку Ассоциация страхования вкладов находится лишь в начале своего пути, а поставленные перед банковской системой на ближайшую перспективу задачи по обеспечению денежными средствами экономического роста в стране требуют их быстрого решения, то было бы целесообразным выделение ей из федерального бюджета (может быть, и на возвратной основе) средств для создания достаточного страхового фонда. Формирование в настоящий момент в нашей стране этого фонда исключительно только за счет банковских участников нерационально. Такие условия (по источникам финансирования, по величине страхового возмещения при наступлении страхового случая, по расчетной базе для исчисления страховых платежей и характеру исчисления последних) создания системы страхования вкладов граждан в банках РФ работают против обеспечения финансовой безопасности страны и их надо срочно пересмотреть.

В связи с реорганизацией в России системы банковского надзора было бы целесообразным рассмотреть возможность наделения Ассоциации страхования вкладов определенными надзорными функциями, учитывая ее особую роль в обеспечении стабильности и надежности в работе банковской системы страны.

Литература:

1. № 177-ФЗ от 28.12.03

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Е.В. Коробейникова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Инвестиции являются одним из важнейших для страховой компании направлений деятельности. Инвестиционная деятельность страховых организаций оказывает позитивное влияние, как на микроуровне, так и на уровне экономической системы в целом. Возможность мобилизации денежных ресурсов

и последующее их инвестирование страховыми компаниями делает страховую отрасль важным финансовым источником развития национальной экономики.

Развитие обязательного и добровольного страхования в России привело к значительному увеличению объемов страховых операций. Величина собранных страховых премий в 2004 году составила 471,6 млрд. рублей и увеличилась на 9% по отношению к предыдущему году. В 2003 году рост страховых премий составил 44%, в 2002 году – 8%, в 2001 году – 61%. Несмотря на то, что доля собранной страховой премии в валовом внутреннем продукте России остается значительно ниже, чем в зарубежных странах, данный показатель имеет тенденцию к росту (таблица 1).

Таблица 1 Отношение полученной страховой премии к ВВП, %

1999 год	2000 год	2001 год	2002 год	2003 год	2004 год
2,03	2,3	3,3	3,0	3,3	2,8

Источник: расчеты экспертов ФСФР России

Совокупный уставный капитал страховых организаций в 2004 году увеличился по сравнению с 2000 годом в 11 раз. Величина страховых резервов на 1 января 2002 года составила 88,5 млрд. рублей, а за 2003 год увеличилась на 47,3%. Однако, если в 2000 году удельный вес инвестиций в структуре активов составлял 51,2%, в 2001 году – 49,3%, то в 2002 году он составил уже 42%, а в 2003г. – 40,7%. Таким образом можно сделать вывод о снижении инвестиционной активности страховых организаций.

Недостаточная активность страховой инвестиционной деятельности объясняется следующими причинами.

Во-первых, ограничены возможности выбора надежных финансовых инструментов. Гарантированную доходность и ликвидность обеспечивают лишь государственные долговые обязательства, ценные бумаги естественных монополий и финансовых институтов с государственным участием.

Во-вторых, недостаточность государственного регулирования инвестиционных процессов, а так же действия правоохранительных и фискальных органов в отношении ряда предприятий, акции которых имели подтвержденные международные рейтинги.

В-третьих, недостаток открытой информации о потенциальных объектах инвестирования.

В-четвертых, отсутствие многих социально значимых видов обязательного страхования.

В-пятых, нехватка научных исследований по проблемам повышения эффективности страховой инвестиционной деятельности, профессиональных кадров в этой области.

Структура инвестиционных вложений страховых организаций России представлена в таблице 2.

Таблица 2 Структура инвестиционного портфеля страховых организаций России

	На	Доля,	На	Доля,	Изм-я,

	01.01.2003г,руб	%	01.01.04г, руб	%	%
Инвестиции:	84 397 375	100,00	118 451 111	100,00	40,3
в том числе в: недвижимость	1 262 231	1,50	684 999	0,58	-45,7
акции дочерних и зависимых обществ	3 232 055	3,83	5 672 482	4,79	75,5
долговые ценные бумаги дочерних и зависимых обществ и предоставленные им займы	789 893	0,94	202 968	0,17	-74,3
вклады в уставные капиталы дочерних и зависимых обществ	4 474 555	5,30	4 727 041	3,99	5,6
акции других организаций	16 158 400	19,15	24 162 832	20,40	49,5
долговые ценные бумаги других организаций и предоставленные им займы	31 711 672	37,57	49 934 483	42,16	57,5
вклады в уставные капиталы других организаций	5 688 877	6,74	7 779 261	6,57	36,7
госбумаги	2 232 849	2,65	3 952 995	3,34	77,0
депозиты	13 532 922	16,03	17 180 086	14,50	27,0
прочие инструменты	5 313 922	6,30	4 153965	3,51	-21,8

Источник: ЦЭА агентства «Интерфакс»

Как видно из данной таблицы, более всего выросли за 2003 год вложения в государственные ценные бумаги (на 77%), однако их абсолютные показатели ниже абсолютных показателей вложений в акции дочерних и зависимых обществ. Незначительная доля вложений в госбумаги объясняется относительно невысокой доходностью по ним и отсутствием доверия вследствие дефолта в 1998 году.

Активность страховых организаций на рынке недвижимости уменьшается. Удельный вес инвестиционных вложений на этом рынке сократился за 2003 год в три раза. Страховщики рассматривают данный рынок с точки зрения инвестирования как перспективный.

Основное направление инвестиционных вложений страховых компаний в России – это ценные бумаги организаций (42%), значительную часть которых составляют долговые ценные бумаги естественных монополий (РАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», РАО «РЖД» и некоторых других).

В странах с развитой рыночной экономикой сложилась иная структура инвестиционных вложений страховых организаций. На страховом рынке США почти половину инвестиционных вложений составляют государственные долговые обязательства, как правило, с длительным сроком погашения, что позволяет с высокой вероятностью прогнозировать доходность инвестиционных операций, и негосударственные ценные бумаги, а также, значительна доля вложений в недвижимость. Доля денежных средств незначительна, и составляет, как правило, менее 5% в общей структуре активов страховых компаний.

Необходимо отметить, что основные проблемы российских страховых компаний в области инвестиционной деятельности вызваны нестабильностью на отечественном финансовом рынке. С одной стороны, ограниченность предложения надежных инструментов, с другой, - необходимость учета фактора риска вложений при условии недостатка необходимой информации.

В целях повышения эффективности инвестиционной страховой деятельности необходим ряд мер по усилению регулирующей роли государства в инвестиционном и страховом секторах экономики. И в этой связи нужно:

- стабилизировать ситуацию на фондовом рынке;
- повысить эффективность системы требований по раскрытию информации;

- ввести в практику публикацию аналитических материалов, подготовленных по результатам текущей деятельности контролирующих и фискальных органов в специализированных средствах массовой информации;

- выпустить новые долгосрочные государственные ценные бумаги или распространить государственные гарантии на долговые обязательства тех организаций, в уставном капитале которых есть доля государственного участия;

- осуществить совместно со страховыми компаниями разработку и внедрение новых обязательных и социально значимых видов страхования.

Кроме того, важную роль в повышении эффективности страхового инвестирования могли бы сыграть совершенствование финансового менеджмента страховых организаций и модернизация маркетинговой политики страховщиков в направлении разработки и внедрения в страховую практику новых долгосрочных видов страховых услуг, а так же, совершенствование навыков страховщиков в области формирования и управления инвестиционным портфелем.

Необходимо отметить, что страховая компания, как субъект рынка, не может полноценно осуществлять свою деятельность, в том числе и инвестиционную, если отсутствуют прочие субъекты рынка, и не сложились эффективные механизмы их взаимодействия. Кроме того, при отсутствии на рынке привлекательных инвестиционных инструментов, позволяющих рентабельно и с низкой степенью риска проводить инвестиционные операции, инвестиционная деятельность страховых организаций не будет приносить ожидаемый эффект. Функционирование страховых организаций на финансовом рынке находится в прямой зависимости от уровня развития экономической системы, от сложившегося в стране инвестиционного климата, макроэкономической ситуации в целом.

Таким образом, современная политика государства должна быть направлена на развитие финансового рынка в целом, повышение его эффективности и конкурентоспособности. Данное направление деятельности будет способствовать, с одной стороны, формированию конкурентных институтов финансовой индустрии вообще, и развитию страховых организаций, повышению их инвестиционной активности, в частности; а с другой, даст возможность предприятиям реального сектора экономики, которые реализуют стратегии активного развития и испытывают потребности в финансовых ресурсах, использовать финансовый рынок как эффективный механизм привлечения инвестиций.

РАЗНОВИДНОСТИ ЛИЗИНГА

М.В. Тумар

Пензенский государственный университет,
г. Пенза

Переход к рыночной экономике в России поставил промышленные предприятия перед рядом проблем, главными из которых являются:

необходимость адаптации к необычным для них условиям возрастающей конкуренции, сокращение рынка сбыта из-за высоких цен на выпускаемую продукцию, неплатежи, сложности с поставщиками сырья, материалов, ограниченность финансовых ресурсов. При этом современные производства для обеспечения выживаемости должны обладать рядом особых качеств: хорошей технологической оснащённостью, способностью быстро переналаживать производство.

Для такой перестройки промышленности России необходимо использование различных форм международного экономического и инвестиционного сотрудничества, одной из которых является лизинг.

Лизинг - долгосрочная аренда машин и оборудования при сохранении права собственности на них за лизингодателем.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем.

1.Преимущества лизинга по сравнению с другими формами инвестирования.

2.Подразделение лизинга по объектам сделок: лизинг движимого (дорожный, воздушный и морской транспорт, вагоны, контейнеры, техника связи) и недвижимого (торговые и конторские здания, производственные помещения, склады) имущества.

3. Финансовый и оперативный лизинг, их отличительные особенности.

4.Подразделение типов лизинга согласно п.2 ст.7 Закона РФ «О лизинге». (долгосрочный, среднесрочный, краткосрочный).

5. Лизинг и условия использования имущества (полная и неполная амортизация).

6. Отличия лизинга по методу финансирования (срочный лизинг, при котором осуществляется одноразовая аренда, и возобновляемый (револьверный) лизинг, когда договор лизинга продолжается по истечении первого срока контракта.

7. Подразделение лизинга по возвратности вложенных средств (лизинг с полным возмещением расходов и лизинг с неполным возмещением расходов).

8. Различия по размеру лизинговых сделок (мелкий, стандартный и крупный лизинг).

9. Лизинг внутренний и международный (зависимость от страны пребывания участников сделки).

10. Различия по форме организации и техники проведения операций (прямой лизинг, косвенный лизинг, возвратный лизинг, “левередж-лизинг”).

Прямой лизинг имеет место в том случае, когда функции лизингодателя и производителя имущества выполняет одно лицо.

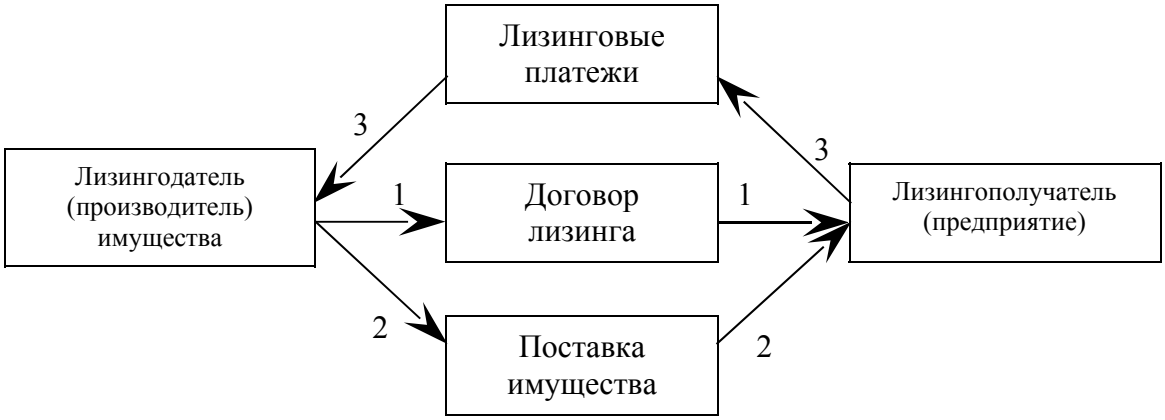


Рис. 1 Схема прямого лизинга

Работа без посредников не только значительно упрощает механизм сделки и снижает затраты на ее проведение, но и позволяет самому производителю получать экономическую выгоду от лизинга своей продукции и использовать ее на расширение и техническую реконструкцию производства.

Косвенный лизинг предусматривает передачу имущества в лизинг через посредников.

В основе большинства лизинговых сделок лежит процедура косвенного лизинга, который во многом схож с продажей продукции в рассрочку. Посредник, он же лизингодатель, сначала финансирует имущество продавца и передает его лизингополучателю, а затем получает от него лизинговые платежи. В косвенном лизинге участвуют, как минимум, три лица: продавец (поставщик), лизингодатель и лизингополучатель, но он может включать и большее число участников.

К возвратному лизингу (sale and leaseback) относятся сделки, в которых лизингополучатель и поставщик (продавец) являются одним лицом (п.3 ст.7 Закона РФ “О лизинге”): лизингополучатель (производитель) продает лизингодателю свое оборудование или предприятие в целом и одновременно берет его в лизинг, сохраняя при этом право владения и пользования им. Деньги, полученные за проданное имущество, лизингополучатель может использовать для любых производственных и даже инвестиционных целей, а по договору лизинга он будет вносить лизинговые платежи в обычном порядке. Возвратный лизинг представляет определенный интерес для предприятий, которые не имеют достаточных оборотных средств, поэтому лизингодатель как бы дает им ссуду под залог имущества.

Полностью отождествлять возвратный лизинг с получением средств под залог имущества нельзя, так как сам залог не оформляется – совпадает только внешняя форма. Предпринимателям необходимо иметь в виду, что при совершении возвратного лизинга имеет место утрата права собственности.

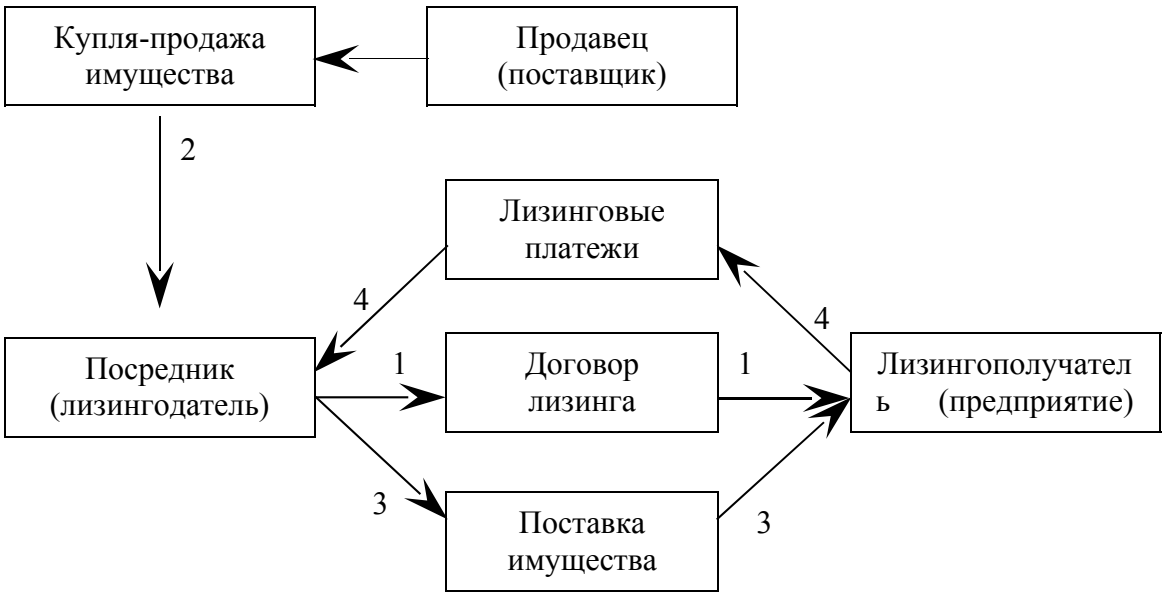


Рис. 2 Схема косвенного лизинга

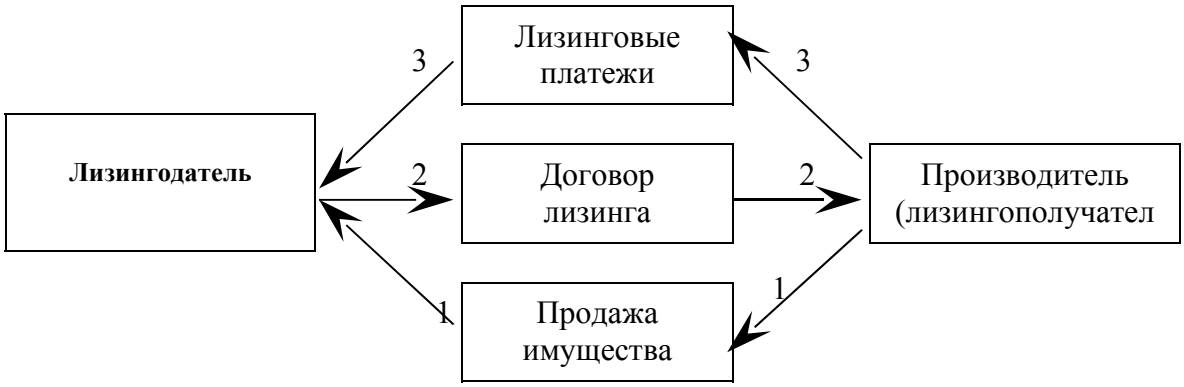


Рис. 3 Схема возвратного лизинга

Возвратный лизинг позволяет предприятию временно освобождать связанный капитал за счет продажи имущества и одновременно продолжать фактически пользоваться им уже на правах лизингополучателя. При этом после выплаты лизинговых платежей лизингополучатель может получить право собственности на переданное в лизинг имущество в соответствии с договором лизинга.

К ***"левередж-лизингу"*** (leveraged lease; кредитный, паевой, раздельный) относят лизинговые сделки, которые в силу своих масштабов не могут быть профинансированы одним или даже двумя лизингодателями (лизинговыми компаниями) и для инвестирования которых привлекаются средства пяти-семи и более лизингодателей. Основной лизингодатель при этом оплачивает лишь часть стоимости имущества, а на остальную сумму, необходимую для его приобретения, он привлекает других лизингодателей.

11. Классификации лизинга по объему сервисного обслуживания лизингополучателя (чистый, полный, с неполным набором услуг и генеральный), основные преимущества полного лизинга.

12. Различия по характеру денежных платежей (денежный, компенсационный, смешанный лизинг).

13. Сублизинг, как особый вид отношений.

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

И.А. Резник

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Электронные банковские услуги - это комплекс взаимосвязанных действий, направленный на удовлетворение потребностей клиентов в отдельных видах банковской деятельности посредством информационных технологий. В

технологии online banking можно выделить три основные направления развития: систему «Клиент-банк», Интернет-банкинг, Мобильный банкинг (WAP-банкинг).

Обычно под электронным банкингом (Интернет-банкингом) понимают оказание услуг банками по дистанционному управлению счетом через Интернет - net-banking, online banking, internet-banking.

Интернет-банкинг является частным случаем дистанционного обслуживании клиентов. Дистанционное обслуживание может осуществляться с использованием персональных компьютеров, телефонных каналов, беспроводных каналов доступа.

В российской экономической литературе пока нет устоявшейся трактовки понятия интернет-банкинг. Его составная структура предопределяет объединение воедино банковской деятельности и глобальной компьютерной сети Интернет, которые изначально принадлежали к различным сферам человеческой деятельности.

Интернет-банкинг является логическим продолжением таких разновидностей удаленного банкинга, как PC banking (доступ к счету с помощью персонального компьютера, осуществляемый посредством прямого модемного соединения с банковской сетью), telephone banking (обслуживание счетов по телефону) и video banking (система интерактивного общения клиента с персоналом банка).

Интернет-банкинг - это не отдельный сервис, это, по сути, продолжение нормального банковского обслуживания, но с использованием другой среды, точно так же, как и банковское обслуживание с помощью телефона, мэйла, сотового телефона. Интернет-банкинг - это не новая услуга, оказываемая банком, а лишь изменение формы обслуживания клиентуры.

В связи с внедрением электронных банковских услуг в коммерческих банках возникают некоторые преграды.

Психологические проблемы. Собственно, в среде банкиров встречаются две крайние точки зрения. Те, кому свойственна первая из них, считают: "Интернет - это опасно, и нам он не нужен". Позиция вторых противоположна: "Интернет - это чрезвычайно перспективно, и необходимо развивать Интернет-бизнес чего бы нам это ни стоило". Оба радикальных суждения лишь отражают разные стадии, которые обычно проходят люди, начиная знакомиться с Интернетом. Есть верный способ, позволяющий выработать более профессиональное отношение к Интернету, - нужно продолжать его освоение, сначала изучая, а затем стараясь создать новое.

Тот факт, что пользуются и работают в Интернете люди наиболее социально активные, вселяет надежду, что их количество будет достаточно хотя бы поначалу, на первых этапах развертывания систем Интернет-банкинга.

Что касается психологических трудностей, то к ним следует причислить страх потерять в Сети свои деньги. Интернет-банкингу совсем не идут на пользу многочисленные публикации о массовых взломах и кражах из компьютерных систем.

Юридические проблемы. К числу проблем, сдерживающих развитие Интернет-банкинга, относится также отсутствие четко сформулированного и систематизированного законодательства как по вопросам защиты и безопасности, так и в области электронной коммерции. Необходимое юридическое обоснование собственной деятельности специалисты складывают из частиц информации, которую выискивают в многочисленных законодательных актах, указах и инструкциях. Однако для тех, кто лишь задумывается о новом деле, правовой туман является одним из барьеров на пути в Интернет.

При осуществлении интернет-банкинга стираются национальные границы, что приводит к тому, что на правовой риск влияет не только состояние законодательства в стране расположения банка, но и в стране расположения клиента, кроме того, дополнительный риск возникает в силу необходимости руководствоваться законодательством различных стран.

Кадровые проблемы. Качество и оперативность решения любой задачи напрямую зависят от квалификации специалистов, которые за нее берутся. Для разработки и сопровождения систем Интернет-банкинга сегодня жизненно необходимы программисты (причем работающие не только в области Интернет-технологий), системные администраторы, Веб-дизайнеры, Веб-программисты, эксперты по компьютерной и коммуникационной защите, экономисты, маркетологи, юристы. Все они должны хорошо представлять себе мир Интернета. Очень трудно, например, найти юриста, который является к тому же знатоком электронных коммуникаций.

По мере проникновения Сети в повседневную жизнь постепенно появятся смежные профессии, необходимые для деятельности в сфере Интернет-банкинга.

Финансовые проблемы. О том, что новые технологии являют собой активных потребителей финансовых ресурсов, знают все, но вот масштабы потребления представляет себе не каждый. По признаниям пионеров Интернет-банкинга - представителей ГУТА Банка и Автобанка, их уже достаточно раскрученные платежные комплексы станут окупаемыми только через 2-3 года при сохранении динамики роста количества клиентов и увеличения оборота средств. Интернет не выносит дорогих решений - он рассчитан на массовость и дешевизну сервиса. А вот стоимость самой системы Интернет-банкинга может быть весьма высокой.

Организационные проблемы. Разработка и внедрение программных систем, за исключением самых примитивных, всегда требует значительных организационных усилий. В случае распределительных комплексов объем таких усилий многократно возрастает, а для платежных систем становится поистине огромным, поскольку у них к списку обязательных организационных мероприятий добавляется координация действий между всеми участниками (а их, как правило, немало, и они разнородны) или даже обеспечение условий для ведения совместной разработки.

Развитие новых технологий ведет к кардинальному изменению соотношения между различными видами риска, с которыми сталкиваются банки. Эта проблема привлекла к себе пристальное внимание международных финансовых организаций, центральных банков развитых стран.

Как известно, в документах Базельского комитета по банковскому надзору выделяются следующие категории риска, свойственные банковскому бизнесу: системный, стратегический, кредитный, страновый, рыночный, процентный, риск ликвидности, валютный, операционный, правовой, репутационный.

Развитие электронного доступа к услугам банков не приводит к появлению каких-либо новых рисков, происходят лишь сдвиги в конфигурации банковского риска. Исходя из отмеченных выше особенностей электронного банкинга, можно указать на следующие направления изменений в сфере банковского риска:

- сильная зависимость от прогресса информационных и коммуникационных технологий приводит к резкому усилению стратегического и операционного рисков;
- динамичность развития, отражающаяся в сокращении инновационных циклов (с точки зрения как финансовых инструментов, так и банковских технологий) обусловливает повышение значения стратегического риска;
- рост ориентированности на потребности клиентов в связи с уменьшением информационных асимметрий (неравномерности распределения информации между банками и клиентами) ведет к увеличению правового и репутационного рисков;
- выход за пределы отдельных национальных рынков и за пределы финансового сектора в целом означает усиление акцента на межстрановом и межсекторном аспектах банковского риска.

Факторы, обуславливающие развитие электронных банковских услуг:

- законодательная база;

- современное состояние спроса и предложения на рынке банковских услуг;
- конъюнктура рынка;
- развитие рыночных отношений;
- совершенствование банковской технологии в условиях НТП;
- адаптация к работе в российских условиях.

Несмотря на вышеуказанные трудности, банковские продукты через Интернет являются составной частью процесса глобализации банковской системы и каналов сбыта банковской продукции. Чем быстрее российское банковское сообщество осознает важность внедрения электронных банковских услуг, тем больше будет возможности противостоять западным банкам в конкурентной борьбе за привлечение крупных клиентов, обеспечение высокого качества обслуживания и соответствующее положение на рынке.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Е.Н. Костина, О.А Седова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Многие отечественные и зарубежные исследователи считают, что важнейшим фактором трансформации крупного бизнеса в России в последние пять лет и в особенности после развертывания “дела ЮКОСа” является политика государства, а основным ее направлением – адаптация к требованиям власти. Взаимодействие же с внешним миром, в том числе интернационализация (как по капиталу, так и по активам) крупного российского бизнеса, - фактор второстепенный. Очень часто такое взаимодействие рассматривается лишь как способ или механизм защиты от политических рисков и административного давления.

Однако, именно внешнеэкономические факторы, а точнее – возможности, предоставляемые мировым финансовым рынком, и требования, им предъявляемые, определяют главные изменения, происходящие в крупном российском бизнесе в последние годы. Их суть – постепенный отход от пресловутой российской специфики и приближение к мировым стандартам. А государственная политика, эволюция институциональной среды внутри страны и сверхблагоприятные цены на сырьевые ресурсы – обстоятельства хотя и существенные, но все-таки менее значимые.

В современной России можно выделить три основные формы крупного бизнеса.

Самостоятельное предприятие – некий неделимый хозяйственный субъект: во-первых, единая производственная система (производящая либо товары, либо услуги и относящаяся или к реальному, или к финансовому сектору) и, во-вторых, единый экономический агент. С гражданско-правовой точки зрения предприятие

может выступать в форме одного или нескольких юридических лиц. Но такое разделение, как правило, является номинальным и ситуативным, то есть здесь присутствует “юридическая маска”.

Компания – объединение предприятий, имеющее объективный (производственный или воспроизводственный) экономический смысл. Оно выстраивается либо вокруг некоторой товарной группы – диверсифицированная компания, либо вдоль определенной технологической “цепочки” – вертикально интегрированная. Компания выступает единым экономическим агентом во всех вопросах, кроме, может быть, оперативных. Но при этом входящие в нее предприятия в подавляющем большинстве являются отдельными юридическими лицами и производственными единицами, в принципе способными самостоятельно существовать в рыночной экономике.

Интегрированная бизнес-группа (ИБГ) – некоторая совокупность предприятий и компаний, работающих в разных отраслях и секторах экономики (часто и в реальном, и в финансовом) и являющихся самостоятельными юридическими лицами, но в ряде важных моментов действующих как единое целое. Эту целостность и вытекающие из нее синергетические эффекты обеспечивает наличие общей группы собственников и высших менеджеров. Технологического или иного естественного единства в ИБГ нет.

В качестве заемщика на мировых финансовых рынках крупный российский бизнес присутствует с 1995 года. Первопроходцами стали самые большие на тот момент частные банки, а инструментом заимствований – синдицированные кредиты. В это же время были осуществлены два первых IPQ (первичное публичное размещение акций) на общую сумму около 150 млн. долл. Эмитентами выступили молодые и не слишком известные тогда компании «Вымпелком » и SUN Brewing. В 1997-первой половине 1998г.г. началось размещение еврооблегаций. Их переводили как банки, так и компании реального сектора-нефтяные, электроэнергетические и телекоммуникационные. Однако серьезного влияния на отечественную экономику они не оказали.

После кризиса 1998г. российские заемщики и эмитенты ушли с мировых финансовых рынков и вернулись туда лишь в 2000 г. В этом шестилетнем периоде можно выделить три этапа.

Первый – 2000-2001 г.г. – восстановительный; второй – 2002-2003 г.г. – отмечен стремительным ростом внешних заимствований. Последний, третий этап – 2004-2005 г.г. характеризуется двумя особенностями: рутинизацией привлечения капитала через долговой механизм (синдицированные кредиты и выпуск еврооблегаций на сотни миллионов долларов стали доступны для любого достаточно успешного и известного в мире субъекта крупного российского бизнеса); началом регулярной практики IPQ, которые становятся важным элементом стратегии большинства «продвинутых » российских компаний.

Распространяющаяся с 2004 г. практика IPQ является качественно новым этапом взаимодействия российской экономики с мировым финансовым рынком. Это, во-первых, предполагает существенно более высокий уровень доверия иностранных инвесторов к России; во-вторых, требует приближения российских эмитентов к международным стандартам, в- третьих, означает, что российские собственники готовы расстаться с частью контроля над своими активами.

В настоящее время объем средств, привлеченных российскими структурами путем выпуска акций, на порядок меньше, чем аккумулированных на основе получения синдицированных кредитов и выпуска еврооблигаций. Но при благоприятном развитии событий в ближайшие годы российские компании могут осуществлять IPQ на миллиарды долларов, и этот механизм инвестирования станет конкурировать с долговым.

Нынешние масштабы трансграничного финансирования крупного российского бизнеса – результат экономического подъема, последовавшего за глубоким кризисом 1998 г. Выделим три ключевых обстоятельства, способствовавших развитию рассматриваемого процесса.

Во-первых, лишь вначале рост носил восстановительный характер и основывался на использовании имеющихся мощностей. Затем у всех успешных субъектов бизнеса появились крупные инвестиционные проекты и соответствующие потребности в финансировании.

Во-вторых, последствия кризиса 1998 г. для российской финансовой системы оказались гораздо серьезнее, чем для реального сектора. Поэтому, даже несмотря на свой динамичный рост, она не могла предоставить необходимые растущему бизнесу средства ни по объемам, ни по срокам. Тем более этого не могли сделать банки, входящие в состав ИБГ, хотя среди частных они являлись самыми крупными.

В-третьих, под влиянием возникшего в результате относительно длительного периода экономического роста ощущения стабильности перед основными собственниками российских субъектов крупного бизнеса встал вопрос о легитимации своего богатства и доходов. В нынешней ситуации самой социально и политически приемлемой формой является рост капитализации принадлежащих им активов.

В то же время начиная с 2002-2003 г.г. можно говорить о второй «волне » интереса иностранных портфельных инвесторов к России. Во-первых в их понимании она заняла место одного из ведущих развивающихся рынков. Во-вторых, была оценена как благоприятная и политическая составляющая инвестиционного климата.

Кроме внешних факторов, изменивших роль и место интегрированных бизнес-групп в российской экономике, существуют и внутренние, прежде всего институциональные.

Так, немалое значение имело то, что принято называть усилением роли государства. Этот процесс сделал налоговую оптимизацию и получение собственниками недивидендных доходов занятиями весьма рискованными.

Но несмотря на действие данных факторов ИБГ как значимая форма существования крупного бизнеса в России не исчезли. Более того, большинство «старых» ИБГ, выживших после кризиса 1998 г., сохранились и до настоящего времени (а из ведущих «погибла» лишь одна – «ЮКОС-МЕНАТЕП», причем по неэкономическим причинам). Возникла некая двухуровневая система. Ее нижний уровень представлен компаниями, занявшими «пространство» реального бизнеса, а верхний – интегрированными бизнес-группами, сконцентрировавшимися на управлении капиталом. Иначе говоря, сложившиеся ИБГ представляют собой «мягкие коалиции» компаний, имеющих общих стратегических собственников.

В настоящее время можно выделить три различных варианта построения сложившихся ИБГ.

1). В ИБГ входит одна основная компания, а остальные участники либо связаны с ней технологически, либо выполняют сервисные функции. При этом стратегические собственники владеют или управляют контрольным пакетом акций основной компании.

2). В ИБГ входят компании, технологически и функционально не связанные между собой. При этом стратегические собственники владеют либо управляют контрольными пакетами акций всех компаний. Такие группы в «большой десятке» доминируют.

3). В ИБГ входят не связанные между собой компании. При этом стратегические собственники владеют их крупными, но не контрольными пакетами.

Для ИБГ, как и для компаний, характерна тенденция к продаже непрофильных бизнесов. Однако «непрофильность» здесь не связана с отраслевой принадлежностью. Непрофильными для ИБГ выступают те бизнесы, которые им достались случайно и не получили развития или становились предметом конфликтов с сопоставимыми по силе игроками, или на которые просто не хватало управленческого ресурса. При этом подавляющая часть продаваемых активов переходит в собственность тех структур, где они естественно встраиваются в основную производственную деятельность. В результате решаются многие старые конфликты.

Поддержка российского бизнеса в его международной экспансии должна стать ключевым направлением национальной промышленной политики. Такая поддержка при условии ее регулярности и неизбирательности будет положительно воспринята мировыми финансовыми рынками и приведет к росту капитализации отечественных компаний.

И ресурсы, и технологии, и кадровое обеспечение для подобных действий на сегодня у государства уже имеются. Но пока не ясно, является ли для него крупный бизнес важнейшим союзником в решении задач модернизации страны и, в частности, обеспечении высоких темпов экономического роста, или он, напротив, неизбежный, но неприятный элемент рыночной экономики, который по возможности надо сдерживать и “равноудалять”.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ХОЛДИНГОВ

Е.В. Скобелева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

За последние несколько лет широкое распространение получили процессы интеграции корпоративных структур в результате роста взаимосвязей и взаимозависимостей отдельных субъектов хозяйствования. В современной российской экономике основным и наиболее перспективным направлением

корпоративной интеграции является формирование холдинговых структур. Причины системного объединения компаний в единое целое определяются их стремлением получить дополнительные преимущества, образующих синергетических эффект в результате создания холдинга, присутствующий в течение всего процесса его функционирования. Одним из таких преимуществ создания холдинговой структуры является получение возможности перераспределения финансовых потоков внутри холдинга и оптимизации налогообложения предприятий-участников – холдинговой и дочерних компаний. Однако реализация данного преимущества, как и многих других, в конечном итоге будет зависеть от следующих факторов:

во-первых, от правовой основы создания и функционирования холдинга;

во-вторых, от эффективности организации и работы системы управления конкретным холдингом, в частности, системы налогового планирования в рамках финансового управления холдингом.

Налогообложение финансовых потоков внутри холдинга и получение налоговых льгот, предусмотренных действующим налоговым законодательством, определяется в каждом конкретном случае правовым статусом холдинга. В настоящее время правовой статус холдинга законодательно не закреплен (до сих пор не принят федеральный закон «О холдингах»), в связи с чем создание и функционирование холдингов в России осуществляется на основании действующего гражданского законодательства, предусматривающего различные варианты управления холдинговой структурой: 1) участие холдинговой компании в уставном капитале дочерних компаний; 2) в соответствии с заключенным между холдинговой компанией и дочерней компанией договора или путем передачи холдинговой компанией дочерней обязательных для исполнения указаний; 3) в соответствии с заключенным между холдинговой компанией и дочерней компанией договора путем передачи полномочий единого исполнительного органа дочернего предприятия холдинговой компании; 4) в соответствии с заключенным договором об оказании холдинговой компанией дочернему предприятию услуг по управлению его деятельностью; 5) в соответствии с заключенным договором об оказании консультационных услуг /1/. На мой взгляд, предусмотренные варианты реализации управленческих функций холдинговой компанией по отношению к дочерним компаниям на основании заключенного между ними договора не позволяют считать участников такого договора участниками холдинга, поскольку в традиционном смысле участие в холдинге основано, прежде всего, на долевом участии холдинговой (материнской компании) в уставном капитале другой компании (дочерней). Поэтому в целях написания настоящей статьи под холдингом будем понимать систему предприятий любой организационно-правовой формы, включающей холдинговую и дочерние компании, действующей на основании преобладающего участия холдинговой компании в деятельности дочерних компаний, в которой холдинговая компания определяет общую стратегию развития в целях получения эффекта синергии. Преобладающее участие холдинговой компании в деятельности дочерних компаний - это право холдинговой компаний реализовывать свои управленческие полномочия по отношению к дочерним компаниям на основе преобладающего участия в уставном капитале и в

соответствии с заключенными между ними дополнительными договорами (соглашениями). В результате преобладающее участие одной компании в уставном капитале другой является обязательным условием создания и функционирования холдинга, а заключение между ними договора по реализации управленческих полномочий – лишь дополнительным.

Придерживаясь обязательного условия создания и функционирования холдинга, рассмотрим различные варианты оптимизации налогообложения предприятий-участников.

Согласно статье 251, п. 2, пп. 11 Налогового Кодекса РФ, если одно из предприятий владеет контрольным пакетом (более 50%) акций (долей, паев) в уставном (складочном) капитале другого, то потоки денежных средств и прочего имущества между данными предприятиями не облагаются налогом на прибыль организаций. Таким образом, создание холдинга позволяет предприятиям-участникам свободно маневрировать имеющимися свободными средствами и прочим имуществом без дополнительных потерь на налоге на прибыль, процентах по кредиту, которые они бы понесли в случае деятельности в качестве независимых юридических лиц.

Заключение дополнительного соглашения о передаче холдинговой компанией дочерней обязательных для исполнения указаний в соответствии с п. 1 ст. 252 НК РФ позволяет признать холдинговой компанией расходами в целях налогообложения прибыли затраты, связанные с выработкой таких указаний. Квалификация деятельности холдинговой компании по даче обязательных для дочернего общества указаний как оказание возмездных услуг в данном случае предполагает получение холдинговой компанией дохода, который в соответствии с пп. 11 п. 2 ст. 251 не будет облагаться налогом на прибыль. При данном варианте реализации управленческих полномочий холдинговая компания должна возместить убытки, причиненные по ее вине участнику холдинга по требованию собственников дочерней компании. Поскольку в ст. 270 НК РФ отсутствуют ссылки на то, что подобные убытки не признаются расходами, налогооблагаемая прибыль холдинговой компанией может быть уменьшена на величину таких убытков.

При заключении дополнительного соглашения о передаче полномочий единоличного исполнительного органа участника холдинга холдинговой компании все ее затраты, связанные с исполнением функций единоличного исполнительного органа дочерней компании, относятся к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль, а полученный доход по такому договору не облагается налогом. Также, как и в предыдущем варианте, убытки, причиненные холдинговой компанией дочернему предприятию и возмещаемые ей, признаются расходами, уменьшающими налогооблагаемую прибыль.

Реализация управленческих полномочий холдинговой компанией по отношению к дочерней на основании дополнительного договора о предоставлении услуг в области управления позволяет ей отнести расходы на оплату труда управленческого персонала, ЕСН с заработной платы управленческого персонала и соответствующие общехозяйственные расходы на уменьшение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. При этом дочерняя компания получает дополнительное преимущество, связанное с отсутствием

потерь по единому социальному налогу, начисляемому с заработной платы управленческого персонала, который является сотрудником (сотрудниками) холдинговой компании.

При заключении дополнительного соглашения о предоставлении консультационных услуг холдинговой компании дочерней все затраты холдинговой компании, связанные с предоставлением консультационных и информационных услуг, относятся на уменьшение налогооблагаемой прибыли /2/.

Стоимость услуг, уплачиваемая дочерними компаниями холдинговой, в соответствии с заключенными дополнительными договорами, в соответствии с п. 1 ст. 252 НК РФ признается расходами, уменьшающими налоговую базу по налогу на прибыль.

Выбирая наилучший вариант реализации управленческих полномочий холдинговой компанией с точки зрения оптимизации налогообложения предприятий-участников, следует также учитывать различную степень ответственности холдинговой компании при указанных вариантах. В первом случае ответственность холдинговой компании значительно выше, чем во втором, поскольку помимо возмещения убытков и субсидиарной ответственности при банкротстве холдинговая компания несет солидарную ответственность по сделкам, заключенным во исполнение обязательных указаний. При заключении договора об оказании услуг управления холдинговая компания несет ответственность по сделкам, при банкротстве и за возмещение убытков только в том случае, если это предусмотрено договором; при заключении договора на оказание консультационных и информационных услуг холдинговая компания ответственности, как правило, не несет.

Таким образом, интеграция предприятий в холдинг позволяет оптимизировать налогообложение предприятий-участников, поскольку помимо предоставления возможности освобождения финансовых перемещений между участниками холдинга от обложения налогом на прибыль организаций, при заключении дополнительных соглашений участники холдинга получают возможность отнести затраты, понесенные участниками холдинга при выполнении указанных соглашений, к расходам, уменьшающим налогооблагаемую прибыль.

Действующая система законодательства не позволяет предприятиям-участникам холдинга в настоящее время получить какие-либо преимущества по налогу на добавленную стоимость. К сожалению, в соответствии с 21 главой НК РФ, передача имущества от одного предприятия к другому, связанными между собой отношениями преобладающего участия одного из них в уставном капитале другого, признается реализацией и облагается НДС. Специалистами по налогам в холдингах разработаны различные схемы, позволяющие избежать налогообложения НДС финансовых перемещений внутри холдинга. Наиболее распространенными являются схемы оформления передачи денежных средств и прочего имущества от одного участника другому в виде операций, не подлежащих налогообложению (оказанию финансовых услуг по предоставлению займа, оказанию безвозмездной помощи) /3/.

Согласно проекту федерального закона «О холдингах» холдинги могут приобрести статус консолидированного налогоплательщика. Между тем, столь

важное для деятельности холдинговых структур понятие нигде не отражено в действующим налоговом законодательстве, хотя в первоначальном проекте 1 части Налогового Кодекса РФ консолидированный налогоплательщик был определен. Принятие закона «О холдингах» потребует пересмотра и уточнения статьи 19 НК РФ, в которую необходимо внести понятие консолидированного налогоплательщика, а также пересмотра отдельных глав НК в части обложения НДС и налогом на имущество участников холдинга. Если это не будет сделано, то холдинги не смогут приобрести статус консолидированного налогоплательщика, а следовательно, связанные с ним преимущества в области налогообложения.

Поиск оптимального решения, позволяющего снизить налоговую нагрузку на предприятия-участников холдинга, осуществляется в рамках системы налогового планирования холдинга, которая должна быть органично вписана в финансовую и организационную структуру холдинга. Интегрирование предприятий в холдинг с целью получения преимуществ по налогам и снижения налоговой нагрузки требует от системы налогового планирования глубокого анализа действующего налогового законодательства, анализа сложившейся налоговой нагрузки предприятий-участников, разработки подробных бюджетов по всем налогам в разрезе отдельных участников и по холдингу в целом, учитывающих постоянные движения финансовых потоков между участниками внутри холдинга, а также между холдингом и внешней средой и являющихся важнейшими документами системы финансового планирования холдинга.

Литература:

1. Шиткина И. Управление в холдинге. // Хозяйство и право. – 2004. - № 4. – С.60.
2. Рабинович А., Адамович Г., Крупская Е. Управление в холдинге: возможны варианты. // Хозяйство и право. – 2004. - № 9. – С.51-61.
3. Е. Маврицкая. Финансовые перемещения внутри холдинга. // Двойная запись. – 2003. - № 11. – с. 46.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РФ И ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.А. Солдатова, О.А. Шилова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В настоящее время, не смотря на достаточно высокие темпы экономического роста в России, реальный сектор экономики остается недостаточно конкурентоспособным по сравнению с экономически развитыми странами мира. В России не развита должным образом перерабатывающая промышленность, поэтому на международном рынке её воспринимают как поставщика сырьевых ресурсов. Имеет место и такая ситуация, когда у средних и мелких предприятий часто нет возможности восстановить или расширить свое производство, обновить основные фонды, так как очень проблематично получить

кредит в банке или найти иные источники финансирования своей деятельности. Поэтому одним из путей решения этих проблем видится использование механизма лизинга.

Рынок лизинга в России развивается быстрыми темпами. Прирост объема средств, профинансированных по договорам лизинга 107 лизинговыми компаниями, за восемь месяцев 2005 года по отношению к 2004 году составил 51%. Средний темп прироста объема профинансированных средств за три года находится на уровне 58%. За 2005 год рынок лизинга достиг 2373 млн. долларов /8/.

Объем лизинговых платежей, который опрошенные лизинговые компании получили в 2005 году (по данным за восемь месяцев), составил 2003 млн. долларов, что на 66% больше, чем за прошлый год. Размер всего российского лизингового рынка по стоимости заключенных сделок в 2005 году оценивают в 5 млрд долларов. Это соответствует доле лизинга в ВВП (исходя из прогнозных данных за 2005 год) в 0,9%, а в инвестициях в основные средства как 6% . В исследовании российского рынка лизинга, проведенном Группой по развитию лизинга Международной финансовой корпорации в 2002 году, доля лизинга в ВВП составляла 0,5% (объем рынка в 2002 году был оценен в 1,7 млрд долларов), а в инвестициях в основные фонды 3%. И все же эти показатели еще довольно далеки от показателей экономически развитых стран, где доля лизинга составляет, как правило, от 15 до 30% всех капиталовложений и 2 - 5% от ВВП и более близки к показателям развивающихся стран, где посредством механизма лизинга осуществляется 3 -15% капиталовложений, а его доля в ВВП составляет обычно не более 2%.

Развитие лизинговых отношений в РФ характеризуется несколькими основными характеристиками: это источники привлечения финансирования, состав лизингополучателей и каналы их привлечения, а также виды оборудования, передаваемого в лизинг.

Эффективное привлечение ресурсов для финансирования лизинговых сделок — ключевой фактор успеха лизинговой компании. Традиционным и наиболее распространенным источником финансирования лизинговых компаний является банковский кредит.

Поскольку источник финансирования является главным конкурентным преимуществом лизингодателя, компании стремятся расширить количество этих источников самыми разнообразными способами.

Существенным источником финансирования для лизинговых компаний являются коммерческие кредиты поставщиков оборудования. Надо отметить, что иностранные поставщики, располагающие большей финансовой мощностью и свободными средствами по сравнению с отечественными, охотнее идут на предоставление коммерческих кредитов лизинговым компаниям.

Деятельность лизинговых компаний характеризует, прежде всего, информация о видах объектов лизинга. Данные о долях сделок с различными видами оборудования и транспорта позволяют констатировать основную закономерность – высокий уровень ликвидности объекта лизинга. Большие доли среди объектов лизинга имеют такие безусловно ликвидные объекты, как

А г.Москва
(095) 981-12-23
ЛИЗИНГ А г. Санкт-Петербург
(812)320-13-61
ОБОРУДОВАНИЯ
АВТОТРАНСПОРТА И СПЕЦТЕХНИКИ
ИМУЩЕСТВЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ
А г.Альметьевск
(8553)317-612
НОВАЯ ПРОГРАММА ПО ЛИЗИНГ
www.centr-caprtal.r

пассажирский (10%) и грузовой (8%) автотранспорт, железнодорожный транспорт(8%), машиностроительная и дорожно-строительная техника (4%), деревообрабатывающее и лесозаготовительное, а также полиграфическое оборудование (3%). Значительная доля телекоммуникационного оборудования в портфеле сделок лизинговых компаний объясняется большим внутренним спросом на это оборудование и его высокой стоимостью.

Заметим, последними по порядку, но не по значению для развития лизинговых отношений являются способы привлечения клиентов. По мнению руководителей лизинговых компаний, цена не является главным критерием для предприятий при выборе лизингодателя.

Вообще ценой быстрого роста лизинговых компаний становится невысокий уровень их финансовой устойчивости. Размер собственного капитала лизинговых компаний очень невелик в абсолютном значении. И, что еще более важно, отсутствует заметная связь между размером бизнеса и размером собственного капитала лизинговых компаний. Сложившаяся ситуация неблагоприятна в долгосрочной перспективе как для развития лизинговых компаний, так и для развития лизинговых отношений в целом.

Во-первых, обладая небольшим объемом собственных средств, лизинговая компания не сможет привлекать на открытом рынке финансирование, особенно иностранное. Кроме того, лишь при помощи собственных средств лизинговая компания способна начать осваивать новые, перспективные направления бизнеса, чтобы в дальнейшем иметь возможность привлекать в такие проекты заемные средства. Во-вторых, при небольшом размере собственного капитала лизинговые компании сохранят высокий уровень неустойчивости, представляющей серьезную опасность в условиях даже незначительного ухудшения экономической конъюнктуры.

Поэтому в условиях растущей инвестиционной привлекательности России для иностранного капитала отечественные лизинговые компании стоят перед выбором: либо они научатся привлекать иностранные инвестиции в качестве эффективного посредника, а значит, быть капитализированными и прозрачными, либо со временем будут вытеснены с рынка дочерними компаниями иностранных финансовых институтов.

Что же касается Оренбургской области, то одним из важнейших направлений преодоления кризисных явлений в экономике является приоритетное развитие агропромышленного комплекса, исторически занимающего ведущую роль в Оренбургском регионе и определяемое обширными посевными площадями, составляющими более 6,23 млн. гектаров.

В то же время увеличение производства товарной продукции сельского хозяйства, объемов ее переработки определяет необходимость применения высокоэффективных технологий, современной сельскохозяйственной техники, парк которой значительно сократился и недостаточно обновляется в последние годы, что в основном связано с крайне низкой платежеспособностью сельхозтоваропроизводителей и неблагоприятными погодными условиями последних лет. Наличие сельскохозяйственной техники в хозяйствах области в настоящее время составляет менее 50% от потребности.

Такое положение обусловило необходимость развития производства сельскохозяйственной техники, оборудования и запасных частей на промышленных предприятиях области, используя возможности лизинговых, договорных и других взаимовыгодных отношений непосредственно между производителями и потребителями техники внутри региона, а также возможность реализации ее через специализированные областные структуры

Поэтому, говоря о лизинге в Оренбургской области, стоит отметить, что здесь самый распространенный и чуть ли ни единственный предмет лизинга – сельскохозяйственная техника. За сельхозтехникой идут автолизинг, медицинская и компьютерная техника. На начальной стадии развития пребывает пока перспективный лизинг недвижимости, сделки в этом секторе носят единичный характер.

Для обеспечения агропромышленного комплекса Оренбургской области отечественной сельхозтехникой и оборудованием на основе лизинга используются средства областного бюджета. За их счет создан областной лизинговый фонд. Источниками его формирования являются:

- прямые ассигнования, выделяемые из областного бюджета согласно закону об областном бюджете;
- возвратные бюджетные средства за ранее полученные по лизингу сельхозтехнику и оборудование;
- другие разрешенные законодательством источники.

Уполномоченными организациями по проведению лизинговых операций по поставке сельскохозяйственной техники определены ГУП «Оренбургагроснабтехсервис» и ОАО «Агролизинг».

В соответствии с региональным законом от 08.12.1998 г. №154/22-ОЗ «О создании благоприятных условий для производителей товаров и услуг на территории Оренбургской области» аграрному сектору экономики было выделено около 1,3 млрд. рублей и в основном на обновление машинно-тракторного парка через региональный лизинг. В результате чего Оренбургской областью была закуплена чуть ли не треть годового производства комбайнов «Ростсельмаша». Это дало основание министру сельского хозяйства России Алексею Гордееву назвать оренбургскую систему лизинга сельхозтехники лучшей в стране.

В начале 2002 года ПО «Стрела» приобрело и смонтировало уникальное швейцарское оборудование, которое позволяет производить до 3 тысяч сеялок в год. Губернатор А. Чернышев обратился к лизинговой компании «Росагролизинг» с просьбой выделить средства хозяйствам на приобретение 500 таких сеялок по федеральному лизингу.

В феврале 2004 года Администрация Оренбургской области, Министерство с/х РФ и Российская агропромышленная лизинговая компания «Росагролизинг» договорились о поставках в Оренбургскую область сельхозтехники за счет средств федерального бюджета. Как сообщили ИА «Априори» в департаменте АПК Оренбургской области, благодаря этому, для сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности в первом полугодии 2004 года

было поставлено техники на сумму 156,7 млн. рублей. Всего же в 2004 году хозяйства Оренбуржья по лизингу получили технику на сумму 244,4 млн. рублей.

За последнее время в Оренбургском законодательстве были предприняты немалые шаги, направленные на развитие АПК через механизм лизинга.

В октябре 2001 года главой администрации было принято Постановление N 165-п "О программе развития кооперации и интеграции агропромышленного производства Оренбургской области".

Дальнейшее совершенствование организационно-экономического механизма происходит в системе лизингового обеспечения. Система лизинговых отношений развивается с учетом изменений в процессах кооперации и интеграции агропромышленного комплекса области. Предусматривается, что обеспечение техникой будет осуществляться по прямым связям непосредственно с сельскими товаропроизводителями и через компании .

В соответствии с Постановлением администрации Оренбургской области от 3 сентября 2001 г. N 148-п "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции и продовольствия в региональный продовольственный фонд и возврате задолженности сельхозтоваропроизводителями" предприятиям "Оренбургагроснабтехсервис" и "Агролизинг" рекомендовано принимать от лизингополучателей сельхозпродукцию в счет погашения задолженности за технику и оборудование, полученные согласно договорам лизинга за счет средств федерального, областного бюджетов или кредитов банков под гарантии администрации области.

Закон Оренбургской области "Об областном бюджете на 2005 год" установил в 2005 году лимит предоставления предприятиям и организациям АПК области отсрочки погашения задолженности по лизинговым платежам, срок уплаты которых наступил в 2003-2004 годах, в сумме не более 300000 тыс. рублей.

Расходы областного бюджета на предоставление кредитов в 2005 году составили:

- государственному унитарному предприятию "Оренбургагроснабтехсервис" – 182 млн. рублей (1,61% от общего объема расходов);

- открытому акционерному обществу "Агролизинг" – 185 млн. рублей (1,63%)

Законом «Об областном бюджете на 2005 год» предусмотрен размер расходов на предоставление кредитов для приобретения запасных частей и других материальных ресурсов на проведение сезонных работ в сельском хозяйстве:

- государственному унитарному предприятию "Оренбургагроснабтехсервис" – 213 млн. рублей (1,69% общей суммы расходов);

- открытому акционерному обществу "Агролизинг" – 214 млн. рублей (1,70%)

Общий прирост расходов на кредиты лизинговым компаниям составил 16% в 2005 году.

Номенклатура сельскохозяйственной техники и оборудования, поставляемых на условиях лизинга, и объемы поставок устанавливаются департаментом администрации области по вопросам агропромышленного комплекса. Объем и перечень техники и оборудования формируются с учетом

заявок администраций муниципальных образований, предприятий и организаций агропромышленного комплекса.

Для финансирования расходов из областного лизингового фонда и учета поступлений от возврата средств в головной расчетно-кассовый центр г.Оренбурга финансовому управлению администрации области открывается бюджетный счет для учета областного лизингового фонда.

Сельскохозяйственная техника и оборудование передаются в лизинг лизингополучателям (предприятиям и организациям агропромышленного комплекса, машинно-технологическим станциям, Оренбургскому государственному аграрному университету, средним специальным учебным заведениям, профессиональным училищам и учебно-курсовым комбинатам сельскохозяйственного профиля) сроком на пять лет при отсутствии просроченной задолженности за ранее переданные в лизинг сельскохозяйственную технику и оборудование.

Таким образом, лизинг в Оренбургской области является важным ресурсным источником для АПК. Его можно рассматривать также как инструмент стимулирования продаж машиностроительной продукции для сельского хозяйства, производством которой в нашем регионе занимаются 6 предприятий: «Агромаш» в Оренбурге, Абдулинский опытный завод, Орский Сармат, Кувандыкская «Долина», Соль-Илецкий и Акбулакский машзаводы.

Проведенный анализ позволяет считать лизинг сегодня одним из важнейших рычагов, способных изменить ситуацию в сельском хозяйстве.

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ ПРИ ПЕРЕДАЧЕ ОБОРУДОВАНИЯ В ЛИЗИНГ СТРОИТЕЛЬНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ

Л.А. Солдатова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Специализированные лизинговые компании, производители оборудования и крупные строительные предприятия не всегда стремятся передать имеющееся свободное оборудование в лизинг более мелким строительным предприятиям. Риски, с которыми сталкиваются лизинговые компании и крупные предприятия строительной отрасли в процессе своей деятельности, можно подразделить на две группы: общие, с которыми сталкиваются все предприятия, работающие на российском рынке, и специфические (рис. 1).

Суть *политических рисков* для лизинговых компаний заключается в возможности недополучения дохода или потери собственности вследствие изменения социально-политической ситуации в стране. Данный вид риска особенно существенен на переходных этапах развития экономики и связан с нестабильностью государственной власти, этническими и региональными проблемами, резкой поляризацией интересов социальных групп.

Макроэкономические риски проистекают из макроэкономической ситуации в стране. На их возникновение оказывают влияние хозяйственные трудности, связанные с политикой государства, снижение роста валового национального продукта (ВНП), уровень развития банковской сферы, ожидание подъема или кризиса в экономике, изменения ставки банковского процента.

На возникновение *правовых рисков* оказывают влияние такие факторы, как состояние законодательства и его динамика. Постоянное изменение нормативно-правовой базы,

противоречия законодательства затрудняют ведение предпринимательской деятельности.

Причины возникновения *налоговых рисков* - нечеткие формулировки и противоречия, которые содержатся в законодательных актах, регулирующих налоговую сферу. Много вопросов возникает при осуществлении сделок международного лизинга, когда собственник имущества (иностранная лизинговая компания) и пользователь имущества (российское предприятие) находятся в разных юридических и налоговых системах.

Традиционным методом защиты от перечисленных общих рисков является страхование. Лизинговое страхование - комплексный вид, призванный минимизировать риски инвесторов. Для обеспечения этого разрабатываются специальные программы страхования лизинговых сделок, лицензируются порядок страхования платежей по лизинговым операциям и условия страхования имущества, сданного в лизинг.

Кроме общих рисков лизинговые компании в своей деятельности сталкиваются с рисками специфическими, которые связаны с природой и особенностями лизинговой сделки.

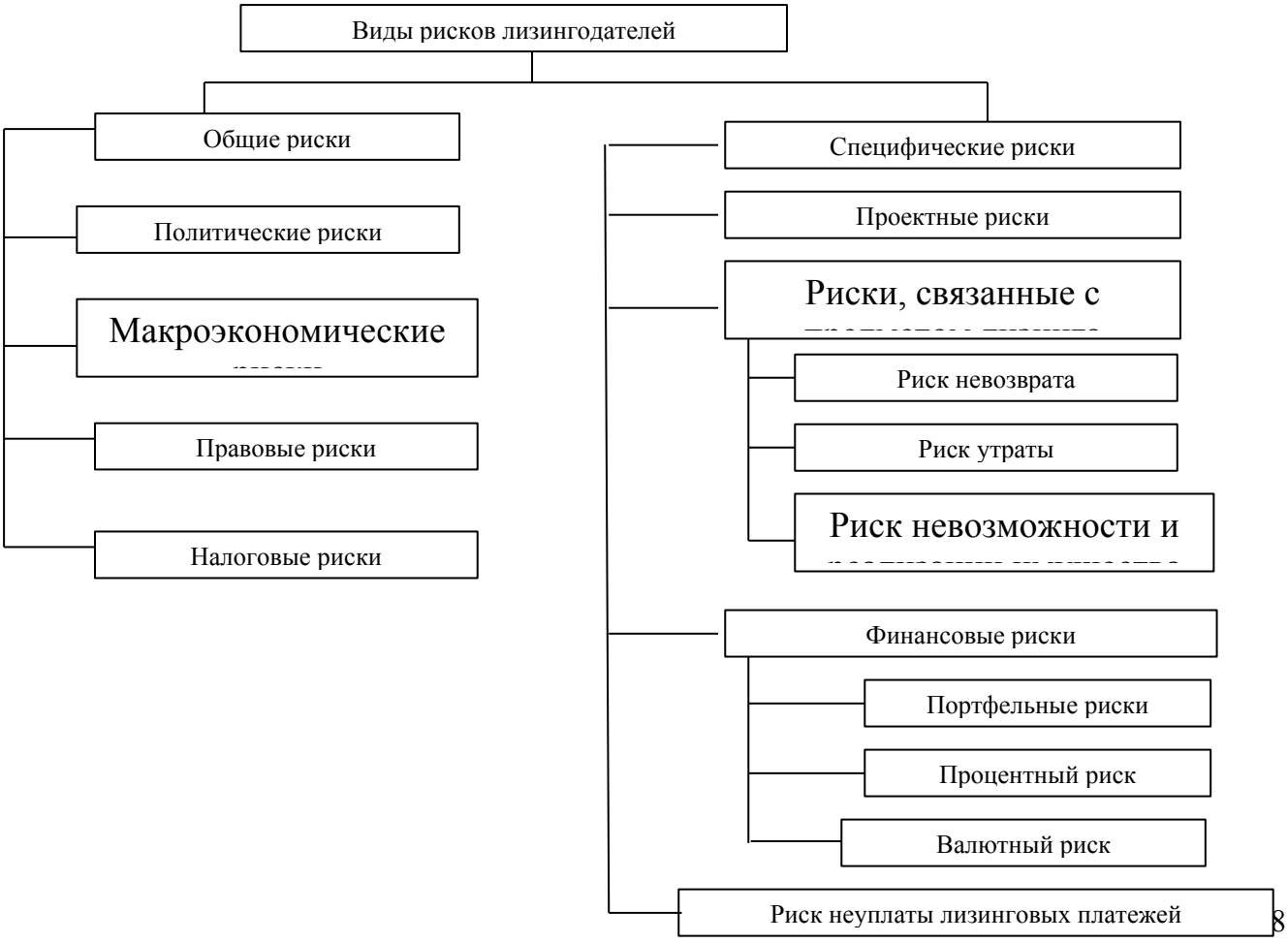


Рис. 1. Виды рисков лизингодателей.

Лизинговая сделка обладает чертами аренды, договора поручения, договора оказания услуг и одновременно является инвестиционным проектом. *Проектные риски* связаны с разработкой и выполнением конкретного проекта строительства какого-либо объекта. Сюда входят и состоятельность проекта с финансовой точки зрения, и экологическая безопасность проекта, и сбытовая стратегия лизингополучателя.

Для лизингодателя важно учитывать большую группу рисков, связанных *с предметом лизинга,* которым чаще всего становится строительная техника. Это может быть риск невозврата (лизингополучатель отказывается возвращать лизинговое имущество), риск утраты (лизинговое имущество физически утрачено) и риск невозможности реализации оборудования на вторичном рынке (в виду специфических особенностей оборудования или его морального износа не находится новых покупателей).

Риск невозврата лизингового имущества потенциально присутствует во всех лизинговых сделках. Возникает он из-за того, что лизинговое имущество в соответствии с российским законодательством не подлежит безусловному изъятию, если лизингополучатель не желает добровольно возвращать его. Поэтому лизинговая компания может получить обратно своё имущество только через арбитражный суд. Эта процедура длительная и хлопотная.

Полностью устранить риск невозврата оборудования невозможно. Однако этот риск может быть уменьшен в результате качественного анализа добросовестности лизингополучателя, тщательной проработки юридической стороны лизинговой сделки и разработки эффективной схемы обеспечения сделки.

Для минимизации *риска утраты* предмета лизинга эффективно заключение договора страхования на лизинговое имущество. Оно может быть застраховано как лизинговой компанией, так и лизингополучателем.

Если имущество страхует лизинговая компания, то сумма уплаченных страховых платежей будет компенсироваться посредством лизинговых платежей, поступающих от лизингополучателя. Это ведёт к увеличению налогов с оборота, которые лизинговые компании возмещают через лизинговые платежи, и к увеличению суммы НДС, начисляемой на платеж. Поэтому иногда лизинговые компании предпочитают, чтобы имущество страховал лизингополучатель. В этом случае в договор лизинга необходимо включить статью, по которой лизингополучатель обязуется осуществить страхование предмета лизинга в пользу лизинговой компании. Для исключения случая страхования оборудования лизингополучателем в недобросовестной страховой компании к проекту договора лизингодатель прикладывает список страховых компаний, которым он доверяет.

Движимое имущество строительных предприятий чрезвычайно ликвидно. Но из-за недобросовестного отношения лизингополучателя к нему, например, подъемный кран на колесном ходу легко угнать, разбить и т.д. Кроме того, у данного вида имущества особую важность приобретает риск нанесения ущерба

третьему лицу (попадания в дорожно-транспортные происшествия). Поэтому лизинговой компании разумнее всего передать этот риск страховой компании. Это удорожает лизинговую сделку, но снимет ответственность с лизингодателя.

Риск невозможности реализации оборудования на вторичном рынке типичен для лизинговой деятельности. Степень риска зависит от объекта лизинговой сделки: оборудование, не подлежащее демонтажу; уникальное производственное оборудование; дорогостоящее оборудование, которое затруднительно реализовать по приемлемой цене.

К оборудованию, не подлежащему демонтажу, можно отнести оборудование бетоносмесительных заводов, линий по производству стеклопакетов, мини-заводов сухих смесей. Демонтаж оборудования этих предприятий невозможен из-за особенностей его монтажа и эксплуатации. Поэтому в лизинговом контракте, предметом которого является подобное имущество, необходимо, во-первых, в обязательном порядке предусматривать выкуп его лизингополучателем, а во-вторых, тщательно проверить надежность и платежеспособность лизингополучателя.

К категории уникального производственного оборудования относится, например, оборудование для приготовления дисперсно-армированных асфальтобетонных смесей или стеклофибробетона, т.к. его комплектация, технические параметры и даже размеры зависят от требований конкретного лизингополучателя и продукция, производимая на нем, предназначается для решения специализированных задач. Демонтировать данное оборудование можно, но зачастую при этом оно теряет свою ценность. Причины: оборудование может быть частью производственной линии и было приобретено с учётом технических характеристик других элементов этой линии; оборудование было изготовлено под конкретный заказ, и на российском рынке просто не оказалось предприятий, заинтересованных в приобретении данного оборудования.

Примером невозможности реализации предмета лизинга по приемлемой цене является большинство видов опалубок для монолитного домостроения: они подвержены быстрому физическому и моральному старению. Реализовать их можно только с убытком для лизинговой компании. В этом случае необходимо стремиться к тому, чтобы договор лизинга не был расторгнут раньше установленного срока (например, к середине срока). В противном случае лизинговой компании, использующей банковский кредит, не хватит средств от реализации возвращенного предмета лизинга для расчетов с банком за кредит.

Минимизировать риск невозможности реализации оборудования на вторичном рынке можно несколькими способами. *Первый способ* - заключение дополнительных договоров с третьими лицами, чаще всего с поставщиком, соглашения о последующем выкупе или о повторной реализации (ремаркетинге). В российских условиях важно знать, насколько платежеспособен этот поставщик или иное третье лицо. *Второй способ* - разработка действенной схемы обеспечения. Схема обеспечения должна быть создана с учётом специфики конкретного лизингополучателя, чтобы ему проще было рассчитаться по лизинговому договору, чем попасть в разряд проблемных клиентов. Например, если лизингополучатель активно кредитуется в банке или использует кредиты поставщиков, он дорожит своей кредитной историей, и предание огласке

информации о его ненадёжности будет являться угрозой ведению бизнеса. Кроме того, можно взять в залог также высоколиквидные активы, и в случае невыполнения лизингополучателем обязательств и невозвращения лизингового имущества реализовать залог.

В качестве гарантийных обеспечений могут выступать:

1) банковская гарантия (контргарантия) и/или векселя приемлемых банков, векселя предприятия, авалированные надежными российскими банками;

2) векселя крупных бюджетных организаций и предприятий;

3) фонды в покрытие гарантий лизинговых платежей;

4) поручительство солидных компаний;

5) залог ценных бумаг;

6) залог ликвидного товара в обороте;

7) залог недвижимости;

8) гарантия обратного выкупа имущества поставщиком;

9) подтвержденные в уполномоченных банках форвардные контракты на поставку готовой продукции в объемах не менее и по цене не более определенных на момент заключения соответствующих договоров;

10) РЕПО ликвидных акций;

11) экспортная выручка по контрактам с экспортерами в уполномоченном банке;

12) залог прочего имущества и активов; подтвержденные гарантии государственных и муниципальных фондов с лимитами в уполномоченных банках;

13) стоимость оборудования, предоставляемого в лизинг (может рассматриваться как частичное покрытие);

14) открытие целевых счетов в банке в покрытие гарантии лизинговых платежей (эти счета разблокируются по мере погашения задолженности по лизинговому договору или частично засчитываются в платеж).

Попадание лизингополучателя в разряд проблемных клиентов грозит ему потерей возможности дальнейшего заключения контрактов с лизинговыми, страховыми компаниями и другими организациями, т.к. списки недобросовестных фирм публикуются в специализированных изданиях различными некоммерческими организациями.

В лизинговых сделках не менее важен учет и *финансовых рисков.*

Причиной возникновения *портфельного риска* является неадекватное распределение портфеля лизинговых контрактов между лизингополучателями, концентрация лизингового портфеля у одного лизингополучателя или у группы компаний, принадлежащих к одной отрасли строительства (например, к жилищному строительству). Кризисная ситуация, негативно повлиявшая на эту компанию или отрасль, может привести к значительным потерям и даже к банкротству лизинговой компании.

Процентный риск возникает из соотношения процентов по банковскому займу, взятому для финансирования лизинговой сделки, и процентов по договору лизинга. Например, если договор на банковский кредит заключен с плавающей процентной ставкой, а лизинговый договор с фиксированной, то может случиться так, что процент по кредитному договору повысится, и сделка для лизинговой

компании окажется убыточной. Процентный риск можно минимизировать, включив в договор лизинга статью о том, что в случае изменения процентной ставки по банковскому кредиту должна измениться сумма лизинговых платежей. Однако следует иметь в виду, что в соответствии с гражданским законодательством РФ сумму лизинговых платежей можно пересматривать только один раз в год.

В основе *валютного риска* лежит изменение реальной стоимости суммы лизинговых платежей по договору лизинга за определенный период. Особенно подвержены валютным рискам те лизинговые компании, которые берут кредиты в иностранной валюте, а получают лизинговые платежи в рублях. В строительстве цены лизингополучателей в большинстве своем привязаны к доллару США, и они практически не зависят от курса иностранной валюты. При этом исходят из того, что цены на продукцию не будут расти такими же быстрыми темпами, как курс валюты. В противном случае повысится риск неплатежеспособности покупателя, а лизинговым компаниям придется пересматривать условия выплаты платежей и предоставлять лизингополучателям отсрочку по выплате платежей.

Риск неуплаты лизинговых платежей может привести к кризису наличности и неплатежеспособности лизингодателя. При расчете лизинговых платежей по каждому лизинговому договору перед лизинговой компанией стоит задача, с одной стороны, максимизировать прибыль и обеспечить постоянный приток денежных средств, а с другой стороны, максимально учесть интересы лизингополучателя. Для снижения риска в этом случае необходимо разработать такой график выплат лизинговых платежей, который устроит лизингополучателя по срокам и будет соизмеряться с его финансовыми возможностями. Это позволит исключить досрочный разрыв лизинговой сделки и максимально уменьшить величину денежных потерь при разорении лизингополучателя.

Предмет лизинга служит своеобразной гарантией лизинговой сделки, так как лизингодатель является собственником имущества в течение всего срока лизингового договора. Поэтому объём дополнительных гарантий лизинговой сделки обычно меньше, чем при банковском кредитовании, а соответственно и стоимость лизинговой сделки ниже банковского кредита.

Обычно наиболее ликвидной статьёй являются денежные средства. Затем ценные бумаги. Самой неликвидной статьёй баланса считается недвижимость, машины и оборудование.

На ликвидность оборудования влияют следующие характеристики: насколько легко данное оборудование изъять и демонтировать, перевезти его и реализовать на вторичном рынке. От этой характеристики зависит степень рисков, присущих данному виду оборудования: риск утраты, риск невозврата и риск невозможности реализации оборудования на вторичном рынке по приемлемой цене.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА МАТЕРИАЛАХ ОАО ЮЖНО-УРАЛЬСКОГО НИКЕЛЕВОГО КОМБИНАТА Г.ОРСКА)

Т.Г. Советова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Любой хозяйствующий субъект рассматривается как некая социально-экономическая система, инициирующая потоки ресурсов и преобразующая их в продукцию или услуги, предложение на рынок и реализация которых обеспечиваются достижением основных целей, определяющих и оправдывающих сам факт создания данного субъекта. Финансовые ресурсы играют при этом огромную роль. Организация финансовых потоков и управление ими зависит от многих факторов: тип бизнеса, размеры предприятия, организационная структура управления и т.д. Финансовые потоки представляют собой, по сути, кровеносную систему любого предприятия. Поэтому эффективное управление ими является приоритетной задачей системы управления предприятием в целом. От того, насколько эффективно и целесообразно оно трансформируется в основные и оборотные средства, зависит финансовое благополучие предприятия в целом, его владельцев и работников. Финансовые ресурсы в этих условиях приобретают первостепенное значение, поскольку это единственный вид ресурсов предприятия, трансформируемый непосредственно с минимальным временным благом в любой другой вид ресурсов.

Проведем статистический анализ основных показателей финансового состояния предприятия ОАО «Южного Уральского никелевого комбината» г. Орска.

ОАО «Южно-Уральский никелевый комбинат» был образован в 1935г.; многие годы предприятие было крупнейшим в России производителем никеля, кобальта, их сплавов и соединений. Основными видами деятельности предприятия являются: добыча и реализация руды, сдача в аренду имущества и оборудования производственно- технического назначения, оказание услуг непромышленного характера, выпуск продукции никеля и кобальта. Сегодня продукция комбината поставляется как на Российский рынок, так и в страны ближнего и дальнего Зарубежья.

За рассматриваемый период на предприятии объем выпуска продукции увеличился на 64987,24 тыс. руб., или в 2,05 раза, а среднесписочная численность уменьшилась на 216 человек, или на 88,3%. Изменение данных показателей отразилось на производительности труда; она увеличилась на 44,2 тыс. руб. В целом по предприятию среднегодовая заработная плата в 2003г. составила 3503 тыс. руб. по сравнению с 2002г. она увеличилась на 1403 тыс. руб., или на 66,8%. Эти изменения сказались на финансовом состоянии предприятия.

Изменилась структура активов предприятия за анализируемый период: внеоборотные активы снизились с 37,0% до 34,6%, а оборотные активы возросли с 63,0% до 65,4% соответственно.

Также произошли изменения в структуре пассива предприятия в 2002 и в 2003гг.: краткосрочные пассивы увеличились с 104,4% до 109,0%, капитал и резервы уменьшились с 59,1% до 36,0%, кредиторская задолженность с 63,4% до 52,0%, а долгосрочные пассивы с 55,0% до 27,0% соответственно. Эти показатели характеризуют удовлетворительное состояние структуры активов и пассивов предприятия.

Финансовое состояние предприятия определяется его платежеспособностью. Основным показателем платежеспособности является ликвидность. Анализ состояния ликвидности данного предприятия показал, что за отчетный период произошло увеличение ликвидности баланса из-за недостатка ликвидных активов для покрытия срочных обязательств. Коэффициент оценки ликвидности составил на 2002г. 0,25%, а на 2003г.-0,14%. Это свидетельствует о снижении возможности предприятия погасить свои обязательства. Коэффициент абсолютной ликвидности незначительно вырос с 0,02 процентных пункта до 0,03, но ниже нормального ограничения (0,20), следовательно, предприятие может погасить незначительную часть кредиторской задолженности.

О снижении финансовой независимости предприятия говорит показатель автономии, он снизился на 0,23 процентных пункта. Коэффициент маневренности вырос с 2,07 до 2,83 процентных пункта, это означает увеличение возможности мобильности собственных средств. Коэффициент прогноза банкротства не соответствует нормальному ограничению: за анализируемый период он снизился с 0,77 до 0,75. Это говорит о недостатке доли средств у предприятия, находящихся в ликвидной форме, для погашения краткосрочных обязательств в имуществе предприятия.

За отчетный период коэффициент рентабельности продаж вырос в три раза, что показывает увеличение спроса на продукцию. Коэффициент рентабельности капитала увеличился с 0,03 до 0,20 (на 0,17% пункта), что определило эффективное использование имущества предприятия.

На финансовый результат, а, следовательно, на финансовое состояние предприятия влияет показатель рентабельности предприятия. Рассчитав его мы определили, что в 2003г. по сравнению с 2002г. произошел рост показателя рентабельности продаж в 3 раза, т.е. предприятие на каждый затраченный рубль стало получать не 3 коп., а 9 коп. прибыли. Увеличился также показатель рентабельности капитала в 8 раз, или на 0,17 процентных пункта; рентабельность собственного капитала увеличилась на 0,52 процентных пункта или в 11,4 раза; рентабельность перманентного капитала увеличилась на 1,36 процентных пункта или в 2,5 раза. Показатель общей рентабельности после расчетов составил за 2003г. 45,6 коп. на каждый потраченный рубль, вместо 0,06 коп. за 2002г.

Факторный анализ изменения общей рентабельности показал, что на повышение ее уровня повлияли:

- снижение внереализационных убытков и повышение соответственно уровня общей рентабельности на 26,8 коп./руб.
- повышение рентабельности продукции на 3,6 коп./руб.
- ускорение оборачиваемости нормируемого оборотного капитала на 6,7 коп./руб.
- изменение структуры производственного капитала на 1,9 коп./ руб.

С целью прогнозирования финансового состояния предприятия был осуществлен анализ динамики одного из основных показателей – прибыли. По

квартальным данным за период с 1998 по 2003 гг. был составлен временной ряд по прибыли.

В ходе исследования было выявлено, что временной ряд прибыли возрастает по полиномиальному тренду второго порядка. Хотя, подобранная модель качественна (высокий коэффициент детерминации), но остатки, полученные после устранения из исходного тренда, не удовлетворяли предъявляемым условиям. Остатки были распределены нормально, но были автокоррелированы.

Для моделирования оставшихся отклонений была применена авторегрессионная модель четвертого порядка, которая обладала наилучшими свойствами по сравнению с другими моделями. Окончательно, для осуществления прогноза прибыли к значениям, полученным по точечному прогнозу по полиному, были добавлены прогнозные значения отклонений по AP(4), в результате чего были получены прогнозные значения прибыли.

Финансовое состояние предприятия на 2002-2003гг. является неустойчвым, так как это связано с недостатком собственных оборотных средств и излишком собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо наиболее полно использовать производственные мощности, повышать качество и конкурентоспособность, снижать себестоимость продукции, рационально использовать все имеющиеся ресурсы: материальные, трудовые, финансовые. Сокращать непроизводственные потери и расходы, внедрять прогрессивные и ресурсосберегающие технологии, организовать учет и контроль за использование ресурсов. Внедрять передовые формы оплаты, стимулировать работников за экономию ресурсов и сокращение непроизводственных расходов и потерь. Необходимо также увеличение собственных оборотных средств и снижение заемных, увеличение выпуска продукции, за счет повышения производительности труда. Снижение производственных запасов и затрат на производство продукции и уменьшение дебиторской и кредиторской задолженностей.

Чтобы избежать нестабильного положения предприятия, ухудшения финансовой ситуации, необходимо принятие срочных мер по оздоровлению финансовой деятельности и изменению финансовой стратегии.

МЕТОДИКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРУКТУРНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Е.С. Кузьмина

ГПУ ООО «Оренбурггазпром»,
г. Оренбург

Оценка эффективности деятельности предприятий, в частности предприятий газовой отрасли, в настоящее время становится особенно актуальной.

Расчет эффективности деятельности предприятий необходим для обоснованных сопоставлений эффективности функционирования однородных хозяйственных структур (газодобывающих, газоперерабатывающих, газотранспортных организаций), для организации внутрикорпоративного контроля за эффективностью производственной и хозяйственной деятельности, что является неотъемлемым элементом общей системы управления корпорацией.

Важную роль расчеты эффективности должны играть и при оценке результатов реформирования производственных структур ОАО «Газпром».

Неотъемлемой, но пока практически нереализуемой в отечественной практике, является также функция стимулирования работников за достижение планируемого уровня эффективности производственной или хозяйственной деятельности.

В целях адекватного анализа финансово-хозяйственной деятельности производственных структур газовой отрасли целесообразно разработать специализированную методику экономического анализа, учитывающую особенности функционирования отрасли и организационно-правовые аспекты деятельности газовых предприятий.

Предлагаемая методика разработана для газопромыслового управления (ГПУ) ООО «Оренбурггазпром». Но она может быть использована и для других структурных подразделений нефтегазовых предприятий, и еще более широко – для структурных подразделений предприятий любых отраслей промышленности, так как предпочтение при отборе показателей отдавалось относительным параметрам, позволяющим сравнивать разные подразделения одной отрасли, а также осуществлять межотраслевое сопоставление.

Среди основных особенностей деятельности ГПУ следует выделить, во-первых, отраслевую специфику нефтегазовой отрасли в целом: высокую долю капиталовложений и дорогостоящие основные средства. Во-вторых, специфику организационно-управленческой структуры ГПУ как структурного подразделения ООО «Оренбурггазпром»: отсутствие самостоятельного баланса, функций реализации продукции, что значительно усложняет экономический анализ деятельности предприятия. В частности, не представляется возможным рассчитывать прибыль как результат производственной деятельности и рентабельность (рентабельность персонала, рентабельность затрат, рентабельность оборота и фондорентабельность) как показатель эффективности производства.

Стандартные показатели эффективности не отражают всех сторон деятельности ГПУ, поэтому предлагается 5 новых показателей экономического анализа. Все показатели предлагаемой методики можно условно разделить на 2 группы:

- основные параметры, определяющие отношение различных, иногда в разных единицах измерения, хозяйственных показателей;

- дополнительные параметры – трендовые индексы, которые, как правило, углубляют характеристики основных параметров.

Трендовые показатели отражают относительные изменения фактического показателя от базового к самому базовому показателю и измеряются в единицах,

выражают тренд основного показателя – изменение во времени по отношению к базовому (нормативному, среднему, плановому, фактическому прошлогоднему) значению основного показателя.
Трендовые показатели, будучи однотипными и сопоставимыми, используются в расчете сводного (интегрального) индекса. Методикой можно пользоваться как с расчетом интегрального показателя, так и без этого расчета.
Для ГПУ расчет индексов производится сопоставлением фактических и плановых показателей.
Одним из основных показателей деятельности предприятия является выполнение плана производства. План производства для ГПУ рассчитывается в соответствии с Проектом разработки Оренбургского нефтегазоконденсатного месторождения на несколько лет (в настоящее время до 2010 года) и утверждается на предстоящий год, квартал, месяц. Выполнение плана производства в предлагаемой методике оценивается сопоставлением планового показателя добычи приведенного объема углеводородного сырья (Qпл) в натуральном выражении и фактического объема (Qф) в натуральном выражении по формуле:

$$И_1 = \frac{Qф - Qпл}{Qпл}, \qquad (1)$$

Следующим важным показателем производственно-хозяйственной деятельности ГПУ является исполнение плана затрат. Для оценки выполнения плана затрат рассчитывается трендовый индекс по формуле:

$$И_2 = \frac{-(Зф - Зпл)}{Зпл}, \qquad (2)$$

где Зф – фактические затраты, Зпл – плановые затраты.
Обобщающий показатель использования материальных ресурсов – материалоемкость продукции (МЕ), т.е. отношение суммы материальных затрат (МЗ) к объему производства (Q), рассчитывается по формуле:

$$ME = \frac{МЗ}{\mathrm{Q}} * 100\%, \qquad (3)$$

Традиционный показатель материалоемкости продукции не отвечает логике формирования интегральных показателей, принципам отбора показателей и не может участвовать в расчете интегрального показателя. Поэтому предлагается трендовый показатель материалоемкости продукции:

$$И_3 = \frac{МЕф - МЕпл}{МЕпл} * \frac{МЗпл}{Зпл}, \qquad (4)$$

Выполнение план по численности персонала необходимо также учитывать при оценке деятельности структурного подразделения. Предлагается рассчитывать трендовый индекс численности персонала по формуле:
Одним из основных качественных обобщающих показателей работы

$$И_4 = \frac{Чф - Чп}{Чп}, \qquad (5)$$

предприятия является производительность труда (ПТ) как отношение валовой продукции к численности персонала. Преобразуя данный показатель в трендовый получим:

$$И_5 = \frac{ПТф - ПТпл}{ПТпл}, \qquad (6)$$

Сопоставимость и однотипность интегральных трендовых индексов хозяйственной деятельности позволяет использовать их в расчете сводного интегрального индекса. В расчете интегрального индекса трендовые индексы участвуют со своими знаками, поэтому интегральный индекс будет не только определять общее экономическое состояние экономического субъекта, но и характеризовать суммарный тренд функционирования субъекта (положительное – рост, отрицательное – стагнация), а также величину тренда, выражаемую величиной индекса. Расчет производится по формуле:
На основании разработанной методики был произведен расчет эффективности деятельности ГПУ за 2001-2005 гг. (2005 год - ожидаемое выполнение) данные представлены в таблице.

$$И = И_1 + И_2 + И_3 + И_4 + И_5, \qquad (7)$$

Таблица 1. Расчетные индексы ГПУ 2001-2005 гг.

ИНДЕКСЫ	2001	2002	2003	2004	2005
И1	0,014	0,015	0,013	0,033	0,009
И2	0,009	0,013	0,057	0,029	0,071
И3	0,012	0,017	0,016	0,026	0,022
И4	0,001	0,007	0,010	0,014	0,024
И5	0,015	0,022	0,023	0,047	0,034
И	0,052	0,074	0,119	0,148	0,159

На основании данных таблицы можно сделать вывод, что деятельность ГПУ на протяжении последних 5 лет эффективна по каждому из направлений анализа: выполняются планы производства продукции, фактические затраты меньше плановых, фактическая материалоемкость продукции и фактическая численность персонала ниже соответствующих плановых показателей, фактическая производительность труда превышает плановую.
Значение каждого индекса в 2001-2005 гг. неодинаково и колеблется: индекс объема производства (И1) в 2,5 раза, индекс затрат (И2) в 7,9 раза, индекса материалоемкости (И3) в 1,3 раза, индекс численности (И4) в 3 раза, индекс производительности труда (И5) в 3,1 раза, так как индексы отражают величину достигнутой экономии (в части затрат и численности) или перевыполнения (по плану производства) в каждом году.
Вклад каждого показателя в общую эффективность по годам различен. Так доля индекса выполнения объема производства (И1) колеблется от 6% в 2005 году до 27% в 2001 году, доля индекса выполнения плана затрат (И2) – от 18% в 2001 г. до 48% в 2003 году, доля индекса материалоемкости (И3) – от 13% в 2003 г. до 24% в 2001 году, доля индекса численности (И4) от 2% до 15%, доля индекса производительности труда (И5) – от 19% в 2003 г. до 32% в 2004 году. Разная степень влияния индексов отражает неравномерность выполнения плана по годам.
Кроме того, необходимо отметить, рост сводного интегрального индекса (И) за последние 5 лет более чем в 3 раза, что отражает рост эффективности функционирования структурного подразделения в целом.
Таким образом, разработанная специализированная методика экономического анализа учитывает особенности функционирования газовой отрасли и организационно-правовую форму газовых предприятий. Использование данной методики позволяет оценивать деятельность структурного подразделения без функций реализации продукции, т.е. без использования показателей прибыли и

рентабельности. Экономический анализ можно проводить как с использованием трендовых индексов, характеризующих отдельные параметры функционирования газовых предприятий, так и с расчетом интегрального индекса, позволяющего оценивать эффективность деятельности подразделения по совокупности показателей.

Литература:

1. Семенов С.К. Методика экономического анализа деятельности структурного подразделения предприятия // Газовая промышленность, №2, 2005, с. 21-25.

ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

И.В. Леванович

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

К настоящему времени износ жилищного фонда в стране превысил 40%. Около 300 млн. кв. метров жилья эксплуатируется без ремонта более 25 лет. Ветхий и аварийный фонд, подлежащий сносу, составляет 91,3 млн. кв. м (3,2%), в нем проживает около 5 млн. россиян. Эта площадь ежегодно увеличивается на 4-5 млн. кв. м. На ликвидацию ветхого и аварийного жилищного фонда требуется свыше 900 млрд. руб. При нормативной потребности в ежегодном капитальном ремонте 4-5% жилищного фонда фактически ремонтируется только 0,5% фонда.

Износ в разрезе видо объектов недвижимости составляет:

Котельные – 54,5%

Коммунальные сети водопровода – 65,3%

Канализация – 62,5%

Тепловые сети – 62,8%

Электрические сети – 58,1%

Приведение системы ЖКХ в нормальное состояние в соответствии с программой “Реформирование и модернизация жилищно-коммунального комплекса Российской Федерации” на 2002-2010гг. до 2010г. оценивается примерно в 1 триллион 200 млрд. руб.

Сегодня 17% ЖКХ обслуживается частными операторами, среди них: Межрегионтеплоэнерго, ОАО “Российские коммунальные системы”, “Межрегиональные коммунальные системы”. В регионах создаются локальные частные компании, работают порядка 1% иностранных компаний. Объемы приложения их труда постоянно растут. В среднем по России ежегодно строится 37 млн. кв. м. жилья, что составляет 0,25 кв. м. на человека. Первое место по строительству жилья занимает Астраханская область.

Жилищно-коммунальное хозяйство – система жизнеобеспечения страны, составляющая социально-экономического климата. Нынешнее состояние отрасли обусловлено неэффективной системой управления, отсутствием адекватной

законодательной базы, дотационностью и неудовлетворительным финансовым положением, высокими затратами, отсутствием экономических стимулов снижения издержек, связанных с оказанием ЖКУ, неразвитостью конкурентной среды и, как следствие, высокой степенью износа основных фондов, неэффективной работой предприятий, большими потерями энергии, воды и других ресурсов.

Техническое состояние коммунальной инфраструктуры характеризуется высоким (более 60%) уровнем износа, высокой аварийностью и низким коэффициентом полезного действия мощностей.

Исходя из вышеизложенного, можно предложить изменить систему текущего финансирования предприятий ЖКХ путем передачи права распоряжения выделенными на дотирование бюджетными ресурсами от коммунальных предприятий непосредственно гражданам- потребителям, заинтересованным в эффективном расходовании этих средств; бюджетные средства полностью переориентировать на предоставление адресной целевой помощи гражданам, чьи доходы ниже установленного уровня; ликвидировать систему перекрестного субсидирования. Государство все в меньшей степени должно выступать как монопольный собственник и должно сотрудничать с предпринимателями, и тогда отрасль станет действенным рычагом экономического роста и источником повышения уровня жизни людей.

В данном контексте одной из целей является развитие конкуренции в сфере ЖКХ как важного фактора эффективности и повышения качества жилищно-коммунального обслуживания населения.

К потенциально конкурентным товарным рынкам следует отнести производство электрической, тепловой энергии и газа. Жилищные услуги, такие, как содержание и ремонт, в т. ч. капитальный, жилищного фонда, управление его обслуживанием, эксплуатация и ремонт лифтового оборудования, вывоз твердых бытовых отходов относятся к конкурентным рынкам услуг.

Слабо развитая конкуренция приводит к низкому качеству оказываемых услуг. Импульсом для развитая конкуренции должно служить и стимулирование создания товариществ собственников жилья, а также предстоящая замена льгот на жилищно-коммунальные услуги денежной компенсацией.

Общеизвестно, что коммунальная инфраструктура требует больших инвестиций. В настоящее время доля частных предприятий в коммунальной сфере составляет: в теплоснабжении – около 30%; городском электроснабжении – 37%; водоснабжении -17%. Предприятия совместной формы собственности с участием иностранного капитала составляют около 1%.

Из-за особенностей отрасли деятельность в сфере коммунального хозяйства сопряжена с высокими рисками. Однако в коммунальную сферу приходят частные структуры (крупные промышленные группы с налаженным механизмом привлечения денежных средств). Иностранные компании проявляют основной интерес к сфере водоснабжения и водоотведения.

Федеральной целевой программой “Жилище” предусмотрено привлечение финансовых ресурсов для обновления и модернизации технологического парка ЖКХ и интенсивного внедрения энергосберегающих технологий. Общая

потребность в финансировании составляет 50-60 млрд. руб. в год /в 2004г. - 0,49млрд. руб/.

Назрела потребность в информационных технологиях с целью выведения отрасли на самоокупаемость без финансовой нагрузки на население. Программное обеспечение должно учитывать организацию всех процессов на предприятиях и грамотное использование материальных и финансовых ресурсов. Сегодня на российском рынке наиболее широко представлены две информационные системы, разработанные немецкими специалистами, - SAP for Utilities и kVASy.

С развитием рыночных отношений в отрасли вопросы оптимизации деятельности, реалистичной оценки рисков и перспективы развития остро встанут перед участниками рынка.

В первую очередь, необходимо разрешение следующих задач: финансовое оздоровление предприятий ЖКХ;

- ✓ перевод отдельных видов услуг на самоокупаемость;
- ✓ разработка программ по привлечению частных инвестиций;
- ✓ сокращение объема льгот;
- ✓ внедрение персонифицированных социальных счетов граждан по оплате жилья и коммунальных услуг, что будет способствовать финансовому оздоровлению и самоорганизации граждан в жилищном секторе;
- ✓ разработка эффективной системы контроля за освоением и целевым расходованием денежных средств;
- ✓ снижение издержек производителей услуг и соответственно тарифов при высоком качестве предоставляемых услуг на конкурентной основе путем создания управляющих компаний, ТСЖ и др. организационных форм на принципах самоуправления.

Выход из кризисного состояния ЖКХ состоит в создании конкуренции и привлечении частных инвесторов к управлению, модернизации и развитию обветшавшей коммунальной инфраструктуры.

В настоящее время самым крупным частным коммунальным оператором в России является ОАО «Российские коммунальные системы», охватывающее все проблемы коммунального хозяйства в 28 регионах. Из всех моделей управления коммунальной инфраструктурой РКС считает наиболее оптимальной взаимодействие частного инвестора и частного оператора с муниципалитетом в форме долгосрочной аренды с правами улучшения(договор аренды ориентирован на привлечение долгосрочных инвестиций в сферу ЖКХ, когда все риски сгруппированы и поддаются наиболее эффективному управлению). Данная модель позволяет извлекать прибыль в основном за счет снижения издержек. Однако здесь существует проблема: в настоящее время в ЖКХ отсутствует эффективная прозрачная процедура формирования тарифов, не всегда строго выполняются бюджетные обязательства, что приводит к возникновению огромных долгов коммунальных предприятий, а также отсутствие генеральных планов развития городов. Таким образом, необходимо сформировать механизм привлечения долгосрочных финансовых инвестиций и усовершенствовать механизмы тарифного регулирования. В настоящее время важным элементом в структуре кредитования модернизации коммунального хозяйства стал

Федеральный закон «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса», в соответствии с которым жилищно-коммунальное хозяйство сегодня оказалось единственной отраслью, где на модернизацию выделена инвестиционная надбавка, которая гарантирует возврат инвестиций, делая движение финансов запланированным и прозрачным. В целом в коммунальном секторе довольно длинный цикл освоения и возврата инвестиций. Так, на объектах водоснабжения этот срок может составлять и 10 и 20 лет.

Эффективно развивать частный бизнес в регионах можно только в тесном взаимодействии с муниципалитетами, а партнерские отношения с местными властями строить зачастую очень сложно. Также, когда ТСЖ приобретут массовый характер, процесс развития частных управляющих компаний получит мощный толчок. На уже созданные ТСЖ возложены функции по содержанию и текущему ремонту жилых домов без бюджетной поддержки, а также органы местного самоуправления обязали граждан осуществлять оплату жилищно-коммунальных услуг по фактическим затратам.

ТРУДНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ПУТИ РЕШЕНИЯ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ

М.Д. Новикова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В последние месяцы система ипотечного жилищного кредитования усиленно обсуждается в прессе по всей стране. В Оренбургской области ипотека вот уже пять лет остается довольно экзотическим способом приобретения недвижимости. Анализ социального статуса заемщиков показывает, что их доходы существенно выше среднеобластного уровня.

Существенным фактором для развития ипотеки является макроэкономическая стабильность, так как и заемщику, и финансовым институтам необходима уверенность в завтрашнем дне. Что же мешает развитию массового ипотечного рынка в России? Можно выделить следующие основные проблемы, возникающие со стороны предложения и спроса ипотечного кредита:

- недостаточность длинных пассивов у банков и ограниченные возможности рефинансирования выданных кредитов. Главным источником ипотечного

финансирования для российских граждан являются банки, которые должны финансировать ипотеку за счет собственных средств, либо привлекать пассивы аналогичной длины, либо быстро перепродавать кредиты. Понятно, что финансирование ипотеки за счет собственных средств банка сильно ограничивает возможности роста данного рынка. Выпуск банками собственных облигаций сроком на 10 – 20 лет затруднителен по двум основным причинам: неготовности инвесторов вкладывать средства на длительный срок и из-за того, что сам банк принимает на себя труднопрогнозируемые финансовые риски. В этой связи для развития массовой ипотеки необходим отлаженный механизм перепродажи выданных банками кредитов специализированным организациям, осуществляющим секъюритизацию этих кредитов и, таким образом, обеспечивающим рефинансирование;

- качество заемщика. Серьезной проблемой для банка, выдающего кредит, является его обеспечение. С одной стороны, способность заемщика платить обеспечена его зарплатой или иными текущими доходами; банки стараются проверять это и учитывать при выдаче кредитов. С другой стороны, никто не может быть полностью гарантирован от потери работы и дохода, да и платежная дисциплина у людей различна. В отношении анализа качества заемщиков большие надежды возлагаются на закон “О кредитных историях”, который заработает лишь через несколько лет – по мере набора достаточного объема информации о платежной дисциплине заемщиков.

Незначительные объемы и невысокое качество нового жилищного строительства в субъектах Российской Федерации обуславливают недостаточность предложений и значительную стоимость квартир на рынке жилья. Основную часть совершаемых сделок по покупке жилья осуществляется на вторичном рынке. Причем старение существующего жилищного фонда создает риски для организаций, предоставляющих долгосрочные кредиты населению, из - за потери со временем ликвидности жилья на вторичном рынке. Поэтому возникает вопрос о возможности банка при дефолте заемщика эффективно реализовать заложенную квартиру;

- управление финансовыми рисками. Неразвитость многих секторов российского финансового рынка, в том числе рынка производных финансовых инструментов (деривативов), ограничивает возможности эффективного риск - менеджмента на рынке ипотечного кредитования. Так, при рефинансировании выданных кредитов (закладных) путем выпуска облигаций с ипотечным покрытием эмитент берет на себя обязательства по выплате купонов в течение определенного срока и погашению облигаций по истечению этого срока. Так как поток платежей по кредитам фиксированный, соответственно по облигациям он не может быть иным.

Одна из важных особенностей ипотечных кредитов – это возможность их досрочного погашения по инициативе заемщика. При снижении процентных ставок и общем улучшении экономической ситуации можно ожидать массового досрочного погашения кредитов, что приведет к потере части дохода эмитента ипотечных облигаций (неполученные проценты за обслуживание кредита). С другой стороны, он получает наличные деньги, которые надо выплатить, а до этого момента разместить их на рынке, но уже в условиях понизившихся ставок.

При развитом рынке деривативов такие риски могут быть хеджированы при помощи фьючерсов на процентные ставки, опционов, однако в России соответствующих финансовых продуктов практически нет. Остается надеяться, что по мере развития ипотечного рынка спрос на них породит предложение. Альтернатива – разрабатывать ипотечные продукты с “плавающими” процентами, которые могут быть рефинансированы облигациями с аналогичными ставками;

- дороговизна ипотеки. Уровень процентных ставок на сегодняшний день достаточно велик. Предлагаемые условия на ипотечном рынке достаточно тяжелы для большинства населения. Тем более, что дополнительной нагрузкой на заемщика ложатся расходы по страхованию квартиры и собственной жизни (здоровья), плата за рассмотрение заявки.

И все-таки, пока жилье устойчиво дорожает год от года, брать кредит на его покупку выгодно: выплаченные проценты как бы компенсируются ростом цены самой квартиры. При этом развитие ипотеки само по себе будет подталкивать спрос на жилье, а значит, способствовать росту цен на него. Ситуация изменится, если цены на жилье стабилизируются или начнут снижаться из-за общеэкономического кризиса или активного увеличения предложения жилья.

Еще одна причина, затрудняющая развитие ипотеки, - высокий размер первоначального взноса. У большинства банков этот взнос составляет 30 % от стоимости объекта недвижимости. Для молодой семьи такой размер платежа надолго откладывает возможность покупки квартиры. Впрочем, банки можно понять: первоначальный взнос создает тот необходимый “зазор” между суммой задолженности и стоимостью залога, который позволяет покрыть риск неликвидности залога.

Понимая серьезность финансовых проблем для населения, местные власти часто идут на субсидирование ипотеки, при этом объектом субсидирования чаще является процентная ставка. Возникает такой вопрос: правилен ли такой подход? Правильно ли приучать население к искусственному занижению процентной ставки? Возможно, корректно было бы конструировать такие программы содействия развитию ипотеки через предоставление нуждающимся категориям заемщиков целевых регулярных субсидий на выплату задолженности по ипотеке, а сами ставки при этом имели бы рыночный характер;

- психологические факторы. Конечно, при появлении принципиально новых экономических институтов большую роль в их успехе играет психология людей. В России отсутствуют массовые традиции приобретения жилья в кредит, как и традиции жизни в кредит вообще. Ситуация усугубляется неуверенностью значительной части населения в завтрашнем дне, а также недоверие к банкам как кредиторам. О каком недоверии идет речь? Если недоверие означает в данном случае опасение жестких действий кредитора в случае неисполнения обязательств заемщиком, то основания для него действительно есть. От банка – коммерческой организации, имеющей обязательства и перед своими учредителями, и перед другими клиентами, - странно было бы ожидать либерального отношения к неисправным заемщикам. Но многих потенциальных клиентов это смущает и отпугивает.

По – видимому, никакой “борьбы” с этими психологическими факторами, никакого специального навязывания населению идей ипотеки на данном этапе не

требуется, по крайне мере, со стороны государства. Пусть людей подталкивают к решению о вступлении в ипотечные отношения соображения экономической целесообразности, собственные размышления и положительный опыт соседей, а не мода и агрессивная реклама.

Тем не менее в Российской Федерации все-таки сложились серьезные предпосылки для развития ипотеки: формируются рыночные отношения между субъектами ипотечных схем, развиваются региональные системы ипотечного жилищного кредитования. Немаловажным фактором является и поддержка, оказываемая местными федеральными органами.

Из изложенного следует важный вывод: ипотечное жилищное кредитование населения нельзя рассматривать только как финансовый механизм в отрыве от других проблем, связанных с созданием объектов жилой недвижимости и строительного комплекса.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

О.М. Таболина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

От советской экономики Россия унаследовала ряд отраслей, которые серьезно пострадали во время трансформационного кризиса, но восстановление которых могло бы дать импульс диверсифицированного экономического развития страны. В числе этих отраслей и гражданская авиация, испытавшая значительное сокращение объемов авиауслуг как в Российской Федерации в целом., так и в регионах.

С данными проблемами столкнулось и государственное унитарное авиапредприятие «Оренбургские авиалинии», которое является единственным авиапредприятием гражданской авиации в Оренбургской области.

За период с 1991 по 2000 годы объемы авиауслуг снизились более чем в 4 раза. В таблице 1 представлены основные производственные показатели авиапредприятия, по которым можно увидеть, что начиная с 1995 года объемы авиауслуг и объемы перевозок пассажиров и грузов сокращаются, и только в конце 2000 года происходит незначительное увеличение некоторых показателей.

Таблица 1 - Производственные показатели авиапредприятия за период с 1995 по 2000 годы

№ п/п	**Наименование показателей**	**Ед. измер.**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
1	Количество рейсов на собственном парке	ед.	3649	2492	2600	1954	1525	1513
2	Пассажирооборот	млн. пасс/км	662	580	571	483	397	399

3	Отправки из аэропортов Оренбурга и Орска	чел.	228245	193197	146564	120759	100427	84936
4	Транспортный налет часов	час	17696	15019	14185	11681	8321	8675
5	Налет часов на ПАНХ	час	5553	7288	6052	9423	8064	8899
6	Налет часов на АХР	час	3213	2029	1357	1447	663	2185
7	Обработка площадей в сельском хозяйстве	тыс.га	404	256	170	190	92	315
8	Транзитные самолеты-вылеты	ед.	2420	1212	704	682	1179	1114

Основными причинами падения объемов перевозок и ухудшения финансового состояния авиапредприятия явились:

- запрет на пересмотр цен до 01.01.93 г. свыше одного раза в квартал и ограничение отраслевой нормы рентабельности на уровне 20 % при обвальном росте цен в период с 1991 по 1998 годы;
- возникновение новых, ранее несуществующих затрат: аэропортовых и аэронавигационных сборов, всех видов страхования техники и персонала, оплаты за сертификацию подразделений, аттестацию персонала и лицензирование всех видов деятельности, оплаты за работы по обеспечению технической и летной годности техники и персонала;
- падение жизненного уровня населения;
- повышение платы за кредит, рост цен, инфляция;
- возникновение новых налогов и повышение существующих ставок;
- необходимость содержания 2-х наземных хозяйственных аэропортов в г. Оренбурге и г. Орске на полную проектную мощность, при фактическом использовании на 6-10 %, в связи со специфичностью авиационной отрасли, связанной с обеспечением безопасности;
- резкое повышение затрат на капитальный ремонт основных средств в связи с их изношенностью;
- содержание сельскохозяйственной авиации, несмотря на снижение объемов работ, повышение затрат и рост долгов сельхозпредприятий за уже выполненные работы;
- резкое обнищание Оренбургской области, вызванное отсутствием государственного финансирования предприятий оборонной промышленности, АПК, бюджетной сферы, удельный вес которых в структуре предприятий области достаточно высок;
- дебиторская задолженность федеральных государственных ведомств, которая по состоянию на 01.12.2003 года составляет:

• Министерство Обороны - 11 398 тыс. руб.
• Федеральная Служба Безопасности - 1 858 тыс. руб.
• Госдума и Совет Федерации - 476 тыс. руб.
• Федеральное казначейство за перевозке инвалидов и ветеранов - 13 795 тыс. руб.
• Министерство по налогам и сборам - 822 тыс. руб.
• Авиационно-химические работы - 12 446 тыс. руб.

- захват авиарынка московскими авиакомпаниями;

- обвальное падение курса рубля и резкое повышение курса доллара, т.е. повышение цен на нефть и нефтепродукты;

- практически полное отсутствие финансовой поддержки со стороны государства.

По данным бухгалтерского учета авиапредприятия в 2000 году во все уровни бюджета и внебюджетные фонды было перечислено 41,2 млн. руб., в 2001- 64,1 млн.руб. Помимо этого была оказана благотворительная помощь бюджетным предприятиям и организациям области в виде оформления авиабилетов, оплаты необходимого инвентаря, оборудования, имущества на общую сумму 2,5 млн. руб. И все это в период, когда ГУАП испытывает тяжелейший финансовый дефицит.

И только с 2001 года прекратилось падение объемов перевозок пассажиров и грузов и наметилась тенденция к их росту, которая должна обязательно сопровождаться государственной поддержкой. Но так как предприятие оказалось в условиях полного отсутствия финансовой поддержки со стороны государства необходимо было обратиться за помощью к администрации области. Так, в период с 1996 по 2003 год бюджетом области было выделено целевых инвестиций на сумму 128, 7 млн. рублей, в том числе 50 млн. рублей на реконструкцию ВВП, 20 млн. рублей на приобретение двигателей, 6,3 млн. рублей - освобождение от налога на имущество, 2,4 млн. рублей - освобождение от налога на пользование автодорогами, 50 млн. рублей на замену светосигнального оборудования в аэропорту Оренбург.

Руководство и коллектив ГУАП «Оренбургские авиалинии» также принимало все необходимые меры для эффективного функционирования предприятия.

Для повышения эффективности использования средств местного бюджета и в целях улучшения финансово-экономического состояния руководством предприятия были предприняты следующие мероприятия:

- подготовка документов для проведения сертификации всех объектов ГУАП и получения лицензий на все основные виды деятельности;

- проведена аккредитация авиапредприятия в зарубежных странах;

- ведется поиск новых партнеров-заказчиков на чартерные рейсы;

- продолжается сотрудничество с предприятиями и организациями области и туристическими фирмами;

- сохранение высококвалифицированного кадрового состава;

- сокращение расходов за счет более жесткого режима экономии;

- проведена аккредитация Агентства ГУАП в Транспортной клиринговой палате, в результате чего получен доступ к продаже на рейсы всех авиакомпаний РФ и частично авиакомпаний ближнего зарубежья;

- приобретена и освоена новейшая программа по бронированию и оформлению авиаперевозок «Сирена 2000»;

- поддержание всей авиатехники в исправном состоянии и максимальное ее использование;

- развитие неавиационных видов деятельности (организация цеха бортового питания, доставка посылок, корреспонденции до адресата, упаковка багажа).

Все эти мероприятия позволили предприятию добиться улучшения производственных показателей, занять в рейтинге 2002 года среди 300 российских авиакомпаний 26 место по перевозке пассажиров на внутренних воздушных линиях и 22 место по объему пассажирских перевозок на международных авиалиниях, увеличить доходы, снизить расходы и, как следствие, получить положительный финансовый результат.

Так, по итогам работы за 2004 год:

- перевезено 232 тыс. пассажиров и 1382 тыс. тонн почты и грузов;
- обработано 350 тыс. га сельхозплощадей, на авиационно-химических работах общий налет по применению авиации в народном хозяйстве составил 11084час;
- аэропорты Оренбург и Орск обслужили самолеты других авиакомпаний с общей взлетной массой 72,9 тыс. тонн;
- за 2000 год получена прибыль по отгрузке в размере 30 млн. рублей. По итогам работы 2001 года прибыль составила 35 млн. рублей, в 2002 году - свыше 36 млн. рублей, в 2003 году - 45 млн. рублей, а в 2004 году - 48 млн. рублей.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСАГО

А.Ш. Акулова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Проблемы страхования никогда не были предметом столь широкого внимания нашего общества, как с момента принятия Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств».

Первая группа проблем обусловлена несовершенством законодательной базы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Так, принятие Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», утверждение Правил страхования и тарифов этого страхования вызвали широкую и весьма противоречивую реакцию общественного мнения. В значительной мере острота дискуссий вокруг этого страхования подогревалась политическими факторами. Но нельзя не признать, что их причиной стало несовершенство условий

страхования и практической организации его проведения. Поэтому необходимо рассмотреть принципиальные положения закона и его реализацию, прежде всего с правовых (имущественных) позиций.

Можно выделить следующие проблемы обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Во-первых, это форма проведения обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств. В рыночной экономике субъект должен сам решить вопрос о страховой защите своих имущественных интересов. Это полностью относится к имущественному и личному страхованию. Страхованию ответственности объективно присуща обязательная форма. Ведь в соответствии с гражданским законодательством причинитель вреда (ущерба) должен возместить его в полном объеме. Особенно это необходимо в отношении источников повышенной опасности. К таким источникам принадлежит и автотранспортное средство. Поэтому ответственность владельцев автотранспорта перед третьими лицами во всех странах подлежит обязательному страхованию.

Во-вторых, это размеры возмещения вреда. Характерным признаком гражданской ответственности, определяемым Гражданским кодексом Российской Федерации, выступает требование полного возмещения вреда потерпевшей стороне. В принципе это должно относится и к обязательному страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Однако, Федеральным законом «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» установлены количественные ограничения для страховых выплат – лимиты (они неточно названы страховыми суммами).

В соответствии с Законом страховщик обязан возместить потерпевшим вред в пределах 400 тысяч рублей с дифференциацией:

- в части возмещения вреда, причиненного жизни или здоровью нескольких потерпевших, - 240 тысяч рублей и не более 160 тысяч рублей при причинении вреда жизни или здоровью одного потерпевшего;

- в части возмещения вреда, причиненного имуществу нескольких потерпевших, - 160 тысяч рублей и не более 120 тысяч рублей при причинении вреда имуществу одного потерпевшего.

Как правило, для реального возмещения вреда названных сумм при крупных дорожно-транспортных происшествиях недостаточно. Поэтому Закон не снимает с автовладельца ответственности возмещать вред, превышающий названные суммы. Очевидно, наличие лимита страховых выплат не отвечает интересам ни страхователя – автовладельца, ни потерпевших лиц. Но в начальной стадии проведения ОСАГО лимит вполне оправдан. С его установлением начинали все страны, хотя размеры были различными.

Установление лимита выплат корреспондируется с размером тарифов, то есть обуславливается стремлением избежать чрезмерно высоких страховых взносов для владельцев средств автотранспорта. Однако сейчас лимиты установлены в интересах страховщиков, они всегда будут выплачивать в пределах названных сумм независимо от числа пострадавших в дорожно-транспортном происшествии лиц. Пострадавшие будут получать в зависимости от ситуации разные суммы: если пострадал один человек, ему выплаты будут рассчитываться,

исходя из 160 тысяч рублей; двоим потерпевшим придется делить между собой 240 тысяч рублей, то есть получить максимум по 120 тысяч рублей; а если пострадавших 3-4 человека, то, соответственно, расчет с каждым будет исходить из 80 и 60 тысяч рублей. Аналогичный механизм предусмотрен и для возмещения вреда имуществу. Такую «дифференциацию» выплат вряд ли можно считать оправданной. Возмещать вред следует, исходя из единого предела всем пострадавшим в дорожно-транспортном происшествии.

Самыми дискуссионными являются проблемы размера страховых тарифов, их дифференциации, применения коэффициентов при исчислении страховых взносов в зависимости от различных факторов.

Повод для дискуссий создала, прежде всего, внешне красивая, но не правовая формулировка Закона об «экономической обоснованности страховых тарифов», предполагающая возможность различных трактовок.

Экономическую обоснованность можно рассматривать в трех аспектах:

1) с позиции платежеспособности владельцев средств автотранспорта;
2) с позиции обеспечения безубыточности страхования для страховщиков;
3) с позиций критериев дифференциации тарифов в зависимости от условий использования автомашин и их видов.

В общем плане учет платежеспособности населения отразился в установлении лимита выплат. В отношении отдельных категорий страхователей она учтена в виде компенсации 50% страховых взносов инвалидам, получившим транспортные средства через органы социальной защиты. Компенсация осуществляется за счет средств федерального бюджета.

Однако невозможность оплатить, страховку крайне актуальна для огромной массы пенсионеров, имеющих старые автомашины. Ее не может решить законодательная норма, предоставляющая право органам государственной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления «установить в пределах своих полномочий полные или частичные компенсации взносов иным категориям граждан». Ведь проблема пенсионеров общегосударственная, а не региональная, а дотационность большинства бюджетов этого уровня ограничивает их возможности финансировать льготы.

Следовательно, льготы пенсионерам следует предусмотреть непосредственно в Законе, но при этом они должны ограничиваться уже зарегистрированными автомашинами, чтобы исключить переадресовку на пенсионеров любых покупаемых машин.

Экономическая обоснованность тарифов со стороны страховых требований означает создание за счет поступлений страховых взносов фонда денежных средств, обеспечивающих полную оплату обязательств, возникающих в результате страховых событий.

Совершенно очевидно, что при введении страхования можно оценить потенциальные размеры выплат в наиболее вероятных пределах. Они могут строиться на общих статистических данных и служат обоснованием устанавливаемых тарифов. Реальные же показатели выплат будут получены только в процессе проведения страхования по истечении достаточно продолжительного периода времени. Уже первые месяцы введения ОСАГО свидетельствуют, что статистика показывает рост регистрируемых аварий: люди,

отдавшие страховые взносы, идут в Государственную инспекцию безопасности дорожного движения (далее ГИБДД) «оформлять документы по мелким дорожно-транспортным происшествиям, на которые до введения ОСАГО они вряд ли обратили бы внимание»

Поэтому можно прогнозировать, что страховая статистика покажет увеличение относительной частоты страховых случаев по сравнению с ведомственной статистикой ГИБДД предшествующих лет.

Сложнее прогнозировать динамику средних выплат по страховым случаям, так как здесь будут действовать различные факторы. Даже кратковременный период действия ОСАГО свидетельствует, что страховые компании стремятся минимизировать размер возмещения вреда и имеют для этого профессиональную подготовку. Правовой же механизм обеспечения пострадавшим права на максимально возможное возмещение вреда не отработан. Когда он будет отрегулирован, то средний размер выплат возрастет. С учетом этой тенденции и предстоит корректировать базовую тарифную ставку.

В понимание экономической обоснованности тарифов входит их дифференциация путем применения повышающих и понижающих коэффициентов. Главным тут выступают общие коэффициенты по мощности мотора автотранспортного средства и по территориальной их принадлежности. Принятый принцип установления коэффициентов заслуживает поддержки. Однако их конкретный размер нуждается в уточнении.

Следует подчеркнуть, что необходимость установления территориального коэффициента предусмотрена Законом. Коэффициент по мощности введен Постановлением Правительства РФ, исходя из положений Закона об учете «иных существенно влияющих на величину страхового риска обстоятельств».

Повышающий коэффициент для мощных автомашин нередко трактуется как социальный (а, следовательно, экономически необоснованный), что неправильно. Критика этого коэффициента базируется на следующих аргументах: на отсутствии статистики, свидетельствующей, что мощные автомашины чаще попадают в аварии; или на утверждении, что все мощные (в основном иностранные) машины более надежные и поэтому реже попадают в дорожно-транспортное происшествие. У этих аргументов есть внутреннее противоречие, но общее у них – акцент на частоту аварий (страховых случаев).

Между тем теория страховых тарифов считает частоту событий лишь одним из факторов, влияющих на уровень страховых выплат (а следовательно, и тарифов). Другим фактором выступает опустошительность страховых случаев. Именно второй и характерен для эксплуатации мощных тяжелых автомобилей. И мировая практика расчета тарифов строится с учетом мощности автомашин. /30/

В территориальной дифференциации обращают на себя внимание, прежде всего повышающие коэффициенты для Москвы (2,0), Санкт-Петербурга (1,8), а также Московской и Ленинградской областей (1,8 и 1,6). Против понижающих коэффициентов (0,6 и 0,4), естественно, возражений нет.

Очевидно, повышающие коэффициенты будут корректироваться. В нынешних коэффициентах отражен потенциальный страховой фактор, связанный с интенсивностью дорожного движения, и фактор платежеспособности населения. При корректировке коэффициентов предстоит решить вопрос о соотношении

названных факторов. В страховом факторе должны найти отражение не только частота дорожно-транспортных происшествий, но и размер средних выплат в возмещении вреда, который в столичных регионах объективно выше, так как там более высокий средний доход, подлежащий компенсации потерпевшим, большие расходы по ремонту автомашин.

Оправданы коэффициенты, связанные с возрастом и особенно водительским стажем автовладельца, и коэффициенты в зависимости от отсутствия дорожно-транспортного происшествия или, наоборот, от их возникновения. Однако в последнем случае санкции явно преобладают над льготами. Надо их сбалансировать, в частности, следовало бы предусмотреть большее снижение коэффициента при безаварийной езде в течение года, а при совершении одной аварии применять повышающий коэффициент в продолжение одного года, а не двух.

Один из вопросов, который обсуждался в период подготовки Закона и выдвигается сегодня, - целесообразность установления франшизы, то есть исключения из возмещения мелких, незначительных ущербов. Аргументы в пользу франшизы хорошо известны и заключаются в следующем:

- мелкие повреждения автомашин не могут нанести серьезный материальный вред владельцам, они с ними справляются без страховых выплат;
- сокращается объем работы страховых компаний и органов ГИБДД;
- соответственно, исключение из страховой ответственности мелких, немногочисленных повреждений позволит снизить тариф за счет уменьшения числа выплат и за счет уменьшения организационных расходов.

Все названные аргументы правильны, они применимы к любым видам страхования. И так же, как всегда, наиболее весомым является возражение – соответствует ли решение о введении франшизы интересам страхователя и потерпевшего.

Потерпевший, несомненно, заинтересован в возмещении даже небольшого вреда, обращаясь с соответствующим требованием к страховой компании. У виновников дорожно-транспортного происшествия есть возможность использовать своеобразную «франшизу», рассчитав следующие варианты. При сообщении в «свою» страховую компанию о происшедшем событии он возложит на нее возмещение небольшого вреда потерпевшему, но, вместе с тем, в следующие годы, будет платить страховой взнос с учетом повышающего коэффициента. Но можно возместить потерпевшему вред из своих средств, зато страховая компания за отсутствием выплат не только не повысит, а даже снизит ему тарифный коэффициент на следующий год.

Обязательная же франшиза ударит по льготной категории граждан, которым страховые взносы по ОСАГО компенсируются (частично или полностью) за счет бюджета. Их не волнует перспектива повышающего коэффициента при расчете страховых взносов. А необходимость выплаты потерпевшим за свой счет даже небольших сумм (в пределах франшизы) едва ли будет приемлема для таких страхователей.

Наибольшая часть критики в адрес ОСАГО связана с размером взносов, которые должны уплачивать автовладельцы, преобладающая реакция их –

снижать тарифы. Но этот импульс исходит от автовладельцев, интересы которых при введении ОСАГО не были приоритетными.

Главная цель ОСАГО – защита потенциальных жертв дорожно-транспортных происшествий. Следовательно, в их интересах – увеличить размер возмещения вреда. Это объективное требование социально-экономического развития, так как ежегодная инфляция «съедает» реальное содержание установленных законом лимитов выплат, а величина подлежащего возмещению вреда (ущерба) ежегодно возрастает вследствие роста среднего дохода граждан, повышения медицинских расходов, стоимости автомашин и другого имущества, исходя из которых складываются реальные потери потерпевших в ДТП лиц.

Законодательное повышение лимитов выплат даже в краткосрочной перспективе неизбежно. Наилучшим решением, к которому предстоит идти по примеру ведущих стран в долгосрочной ориентации, - это безлимитное возмещение вреда. Именно поэтому будет оправданно увеличение размера страховых выплат при наличии резервов в тарифах.

Вряд ли это противоречит и интересам автовладельцев. Ведь они также будут получать более полное возмещение вреда, причиненного собственной автомашине. Кроме того, будут уменьшаться требования к ним о возмещении вреда третьим лицам сверх законодательных лимитов выплат. Наконец, увеличение лимитов выплат вместо снижения тарифов позволит избежать противоречий между первыми законопослушными и остальными страхователями из-за разницы в тарифах.

Таким образом, альтернатива между снижением тарифов и увеличением размеров возмещения вреда, заключается в соотношении экономических и социальных, краткосрочных и долгосрочных акцентов в данном страховании.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ОЦЕНКЕ

Т.Н. Зверькова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В настоящее время все более дискуссионным является вопрос об эффективности работы банковской системы РФ. В периодических изданиях в последнее время все более чаще появляются выступления известных экономистов по этому вопросу. Их мнения диаметрально противоположны: от признания российской банковской системы эффективной - до полного ее отрицания.

Так эксперты Российского экономического общества утверждают, что одна из главных проблем банковской системы - ее неэффективность. Они считают, что основное проявление этого заключается в отсутствии механизмов интермедиации, то есть банковской системой по сути не выполняются функции перераспределения финансовых ресурсов, остается слабая связь с реальным сектором экономики. Кроме того, не наблюдается развития банковской инфраструктуры в России в целом и по регионам. Это означает, что, несмотря на

позитивные значения макроэкономических показателей банковского сектора, реального развития банковской системы все таки не происходит /1/.

В своей последней статье М.В.Ершов и В.М.Зубов /2/, проанализировав состояние российской банковской системы на предмет ее сравнительной эффективности, получили подтверждение тезиса о том, что эта система не только небезнадежна, но и имеет серьезные исходные предпосылки к более выгодной интеграции собственников и менеджмента в глобальную финансовую систему. Для расчета количественных параметров эффективности банковской системы авторами был рассчитан ряд технических показателей операционной эффективности: отношение величины расходов к величине доходов за соответствующий период; отношение величины расходов к среднегодовой величине активов; ежегодная динамика величины расходов; отношение комиссионного дохода к среднегодовой величине активов; отношение процентного дохода к среднегодовой величине активов; показатели рентабельности: рентабельность чистой прибыли; рентабельность собственного капитала; рентабельность активов; общая рентабельность.

Считаем такой подход правильным, но не совсем достаточным. Для выявления и глубокого анализа эффективности или неэффективности банковской системы необходимо использовать более адекватный инструментарий оценки. Это предопределяет проведение исследований, объединенных в рамках макроэкономической проблематики, базирующихся на учете зарубежного и накопленного отечественного опыта и направленных на создание соответствующего методического инструментария оценки деятельности банковской системы.

Выделение этой проблемы и ее логическое встраивание в целостную систему макроэкономических исследований можно осуществить в несколько этапов.

1.Формирование теоретико-понятийного аппарата эффективности банковской системы и анализа места и роли банковской системы в целостной системе общегосударственной экономической политики.

2. Исследование экономической природы и эволюции развития банковской системы и проверка гипотезы о взаимосвязи между положением дел в экономике и конечными результатами деятельности банковской системы РФ.

3. Инструментальное и методическое оформление решения проблемы определения эффективности банковской системы с использованием системы количественно идентифицируемых параметров, конструкционно объединяющих различные теоретические подходы и результативные характеристики (индикаторы).

При традиционных методологических подходах к оценке эффективности банковской системы, как правило, говорят о влиянии банковской системы на достижение общегосударственных целей экономического развития, на участие банковской системы в обеспечении устойчивости экономического роста и ВВП.

Это позволяет увязать экономические категории, выражающие суть банковской системы в контексте макроэкономического воспроизводства, сформировать систему параметров их оценки и сделать эту систему

операционной, то есть привязать к конечным результатам самой банковской системы, обеспечив тем самым ее ориентацию на решение макроэкономических проблем.

Сформированный на этой теоретической основе инструментарий представляет собой набор приемов, методов и принципов исследования банковской системы в системе экономической политики.

Необходимость эффективности банковской системы представляется вполне очевидной, так как мы считаем, что банковская система может рассматриваться как экономический субъект. Напомним, что всякий экономический субъект действует, сопоставляя результат и затраты собственной деятельности. Банковская система не должна быть исключением. Проблемы определения издержек попросту не существует, так как доходы и расходы в кредитных организациях достаточно точно определяются бухгалтерским учетом. Другое дело - определение результата деятельности всей банковской системы.

Все сказанное означает, что в привычных стоимостных координатах определить результат функционирования банковской системы достаточно сложно. Однако стоит отметить, что все-таки это можно сделать косвенным путем, а именно определив, как развивается экономика государства, достаточно ли денег в экономике, насколько низок уровень процента и т.п. Говоря о выполнении банковской системой функции эффективности, стоит отметить, что она, конечно же, имеет и собственные интересы, которые могут взять верх над интересами общества.

Методология оценки эффективности банковской системы РФ, в условиях трансформационной экономики, объективно отличается от методов и подходов к оценке эффективности банковской системы в развитых рыночных странах. Здесь возникает необходимость в комплексном изучении факторов, определяющих действительную эффективность банковской системы в трансформационной экономике.

В экономической науке и практике сложилось к настоящему времени достаточно определенное представление о сущности понятия “эффективность” и о способах измерения ее показателей. В общем представлении эффективность характеризует различные процессы, явления, системы. Под эффективностью разными экономистами и учеными понимаются: и результативность, и интенсивность функционирования системы, и степень достижения цели, и уровень организованности системы, и уровень результативности в сопоставлении с производственными затратами, и др. Это свидетельствует, с одной стороны, о многогранности этого понятия, а, с другой, о сложности его представления в показателях и измерителях.

Таким образом, эффективность любой системы общем виде может быть представлена в показателем, характеризующим отношение результата, полученного этой системой, к затратам, вызвавшим этот результат. Все это касается эффективности деятельности банковской системы вообще. Здесь сразу необходимо отметить, что возможность измерить эффективность банковской

системы еще не означает возможность ее формирования в направлении к эффективному «идеалу».

Исходя из этого методологического положения мы считаем, что эффективность банковской системы характеризует целесообразность использования средств для достижения поставленной цели. Проблема эффективности банковской системы может рассматриваться не только в масштабах национальной экономики, но и на уровне отдельного региона. Макроэкономический и региональный аспекты эффективности банковской системы тесно связаны и взаимообусловлены, но в то же время они имеют и самостоятельное значение.

Эффективность банковской системы на макроуровне отражает вклад банковской системы в достижение общегосударственных целей. Оценить ее можно, например, путем сравнительного анализа показателей эффективности банковской системы и других экономических систем, например, бюджетной. К сожалению, в настоящее время точная оценка эффективности банковской системы на макроуровне затруднена отсутствием соответствующей методологии. Существующие методы и критерии позволяют оценить ее лишь косвенно с достаточной степенью условности. В целом же эффективность банковской системы связана с ее целями и понимается нами как результативность, полнота достижения целей.

Литература:

1. Одна из главных проблем российской банковской системы - ее неэффективность http://www.iamik.ru/

2. Ершов М.В., Зубов В.М. Эффективность банковской системы: актуальные аспекты - Деньги и кредит № 10 2005 с.3-10.

РАЗДЕЛ 3 ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ - ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Г.И. Немирова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Основой экономической стабильности и безопасности территорий является устойчивое развитие предприятий промышленности. От организации деятельности хозяйствующего субъекта, рационального использования материальных, финансовых и кадровых ресурсов зависит финансовая устойчивость и экономическая безопасность как отдельно взятого предприятия, организации, так и в целом территории конкретного субъекта Федерации.

Устойчивое экономическое развитие может быть обеспечено при финансовом благополучии административно-территориальных единиц и элементов её составляющих. Поэтому в условиях Российского государства проблема формирования эффективного механизма экономического развития территорий и составляющих её основу хозяйствующих субъектов приобретает особую значимость.

С реформированием экономики в России создаются благоприятные предпосылки для эффективного развития территорий. Экономическая самостоятельность субъектов хозяйствования, формирование рыночного пространства создают новую экономическую ситуацию. Ключевым звеном формирования механизма устойчивого экономического развития становится расширение потенциала территории, эффективное использование финансовых ресурсов с целью удовлетворения возрастающих потребностей населения. Постоянный рост и совершенствование производства служат основой финансового обеспечения.

Как показывает опыт развития экономики предприятий Оренбургской области, чем крупнее масштабы производства и выше его эффективность, тем больше при прочих равных условиях размеры мобилизуемых и используемых финансовых средств, соответственно выше уровень финансового обеспечения региональной экономики. В свою очередь величина финансовых ресурсов, инвестируемая в производство, создает предпосылки для роста дополнительных

доходов, которые могут служить основой для формирования экономической безопасности региона.

Устойчивое экономическое развитие и безопасность экономики обеспечивается менеджментом региональных институтов. Особенно актуальным становится обеспечение безопасности приграничных регионов.

Учитывая актуальность проблемы, рассмотрим экономику приграничного субъекта Федерации на примере Оренбургской области с точки зрения экономической безопасности.

Оренбургская область является уникальным примером сосредоточения разнообразных природных ресурсов, развития разнонаправленных отраслей экономики, реализации внешнеэкономических связей. Геополитическое положение области нацеливает регион на формирование устойчивой экономической системы.

Характерной особенностью развития промышленности является концентрация производства в трёх городах – Оренбурге, Орске, Новотроицке. Подобная концентрация наряду с положительными факторами (возможность формирования законченного производственного цикла) имеет и негативные: диспропорции в развитии и размещении кадрового потенциала, замедление темпов развития малых и средних городов, экологическая зона в городах с сосредоточением производственного потенциала является критической.

В структуре экономического состава хозяйствующих субъектов региона высок процент предприятий с государственной собственностью: федеральная собственность занимает 30%, субъекта Федерации - 20%. Доля государственных и муниципальных хозяйствующих субъектов выше среднероссийского показателя почти на 6%, удельный вес частных предприятий, наоборот, ниже на 8%, доля акционерных обществ преобладает над малым и средним бизнесом. Удельный вес акционерных обществ в основных фондах составляет 50 процентов.

Такие институциональные особенности экономики Оренбургской области объясняются наличием на территории крупных предприятий, имеющих федеральное значение, к числу которых относятся предприятия оборонного, нефтяного и газового комплекса. Экономика региона соответственно имеет большую зависимость от условий формирования макросреды.

Институциональные особенности регионального промышленного комплекса, имеющего государственное значение, а также геополитическое положение региона диктуют необходимость государственного вмешательства и стимулирования развития территории.

Базовым показателем, отражающим развитие экономики, служит объем валового регионального продукта, который в Оренбургской области формируется в основном промышленными предприятиями. Валовой региональный продукт Оренбургской области в расчёте на душу населения имеет тенденцию к росту (2000г - 36414,1 руб.; 2001г - 41621,5 руб.; 2002г -46886,2 руб.; 2003г – 57301,2 руб.; 2004г – 71376,9 руб.). На его рост повлияли: увеличение производства промышленной продукции, которое наблюдается в основном в добывающих отраслях и машиностроении, ценовой фактор, имеющий тенденцию к увеличению в отраслях сырьевой направленности, и в некоторой степени снижение численности населения.

Рост объемов производства характерно восьми отраслям промышленности из тринадцати развивающихся на территории области. Увеличение производства обусловлено ростом объемов в машиностроении (141,3%), черной металлургии (120,4%), топливной промышленности (112,3%). На долю этих отраслей приходится более 70% объемов промышленной продукции области.

Положительным фактом формирования экономического комплекса региона является развитие машиностроительного комплекса, значительному росту объемов производства, которого способствовал внутрифирменный менеджмент, направленный на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, внутриотраслевой кооперации, расширение рынков сбыта.

Возросла рентабельность произведенной продукции в промышленности. Наибольшее увеличение прибыли отмечается в отраслях, ориентированных на экспорт, в том числе: в черной металлургии – в 15,2 раза, нефтедобывающей промышленности – в 7,4 раза, нефтеперерабатывающей промышленности – в 3,0 раза, промышленности строительных материалов – в 7,8 раза, химической и нефтехимической промышленности – на 41,8%, электроэнергетике – на 14,9%.

В условиях значительного повышения цен на металлопродукцию продолжало расти производство в черной металлургии. Увеличился выпуск чугуна (на 13,7%), стали (на 8,0%), готового проката (на 25,6%). Повысилась эффективность деятельности предприятий отрасли, существенно возросла сумма полученной прибыли.

При благоприятной ситуации на внешних рынках энергоресурсов за истекший год увеличились объемы добычи нефти и газового конденсата, производство отдельных продуктов нефтепереработки (автомобильного бензина, топлива для реактивных двигателей). Вместе с тем, ОАО «Орскнефтеоргсинтез» снизило объемы переработки нефти и сократило выпуск дизельного топлива, топочного мазута, смазочных масел. Первичная переработка нефти за год составила 93,7% к уровню 2003 года. Мощности по первичной переработке нефти использовались лишь на 52,9%.

В газовой промышленности, при падающей добыче углеводородного сырья на Оренбургском газоконденсатном месторождении, предприятиям газоперерабатывающего комплекса в связи с аварийной ситуацией не удалось компенсировать объемы снижения добычи газа увеличением выпуска продуктов переработки сырья.

На повышение эффективности работы многих промышленных предприятий области, особенно при производстве продукции более высокой степени переработки, отрицательно влияет опережающий рост цен и тарифов на продукцию предприятий-монополистов. За 2004 год индекс цен в электроэнергетике вырос на 16,9%, в топливной промышленности – на 97,6%, в черной металлургии – на 94,4%, тогда как в машиностроении, пищевой промышленности, промышленности стройматериалов – на 5,7–13,3%, в легкой промышленности он снизился.

Следует заметить, что на увеличение индекса промышленного производства все же оказывают весомое влияние предприятия добывающей промышленности, которые реализуют свою продукцию в основном в зарубежные страны и

получают доходы в долларовом эквиваленте и соответственно не столь зависимы от инфляции.

В структуре региональной экономики имеется ещё немаловажная особенность. Это преобладающее развитие негосударственного сектора в форме крупных предпринимательских структур, занятых в топливно-энергетическом комплексе, к таковым относятся: ОАО «Тюменская нефтяная компания», ООО «Газпром», РАО «Газпром», ОАО «Оренбургэнерго», в металлургической отрасли – ОАО «Носта», входящее в состав Уральской металлургической компании и ОАО «Южуралникель», в машиностроении – ОАО «Радиатор», ОАО «Гидропресс», ОАО «Южуралмаш», ОАО «Бузулукский машиностроительный завод» ОАО « Орский механический завод», в пищевой промышленности – ОАО» Орский мясокомбинат», ОАО «Сокол» и др.

В условиях формирующихся рыночных отношений в большинстве этих предприятий поменялся собственник и как результат в процессе реформирования изменилась структура затрат, меньше стали уделять внимание охране окружающей среды, социальным проблемам, многие предприятия вместо того, чтобы развивать производство стали заниматься торговлей, оказывать посреднические услуги или просто сдавать в аренду помещения. Предприятия, изменившие статус стали использовать в расчётах внутрикорпоративные цены, в результате снизились поступления от данных субъектов хозяйствования в бюджет региона.

Ситуация усугубилась тем, что многие предприятия Оренбургской области оказались проданными в другие регионы. Как показал анализ, данные хозяйствующие субъекты перевели базу налогообложения в другие субъекты Федерации. Осуществляется также вывоз капитала через холдинги. Проблема заключается в том, что большинство этих предприятий являются монополистами в регионе и градообразующими.

Инфляционные процессы негативно отразились на финансовом положении предприятий, особенно, отраслей обрабатывающей промышленности. При факторе добычи нефти в Оренбургской области, его жители и хозяйствующие субъекты более чем другие россияне ощутили бездействие антимонопольстических структур в виде повышения цен. Значительное влияние на инфляцию оказал прирост цен на бензин, который подорожал на 38,5% в области (в Российской Федерации – на 31,3%). Рост цен на бензин на внутреннем рынке наблюдался во всех регионах Российской Федерации и определялся монополизацией региональных рынков (в ряде регионов рынок контролируют всего одна – три компании, в Оренбургской области – это «ТНК-ВР»).

Увеличение объема сальдированного финансового результата хозяйствующих субъектов добывающих отраслей сопровождалось значительным ростом убытков убыточно работающих предприятий. Суммарный убыток предприятий и организаций основных отраслей экономики составил 2,0 млрд. рублей, превысил на 83,7% уровень 2003 года.

Сохраняются негативные тенденции в динамике финансовых показателей в отраслях, выпускающих конечную продукцию. В машиностроении и металлообработке сальдированная прибыль сократилась более чем в 4 раза. В легкой промышленности сложился отрицательный финансовый результат.

При всех положительных результатах экономического развития региональной экономики за последние годы, она представляет угрозу экономической безопасности региона и страны в перспективе, так как субъект Федерации является приграничным и имеет достаточно высокую долю федеральной собственности. Выпадающие доходы регионального бюджета превышают рост налоговых поступлений.

Утверждение об угрозе экономической безопасности основывается на следующих утверждениях: во-первых, хозяйствующие субъекты, обращая внимание на благоприятные факторы макросреды, переориентируют производство на реализацию сырьевых ресурсов, с целью получения сверхдоходов в результате использования ценового фактора на мировых рынках, и при этом не обновляют основные фонды, не реализуют социальные и экологические программы.

Во-вторых, институты власти, констатируя увеличение валового внутреннего продукта, не достаточно полно используют инструменты государственного регулирования, не оказывают государственную поддержку предприятиям обрабатывающих отраслей и формирующих воспроизводственную основу региональной экономики (электроэнергетика, производство стройматериалов, химическая и нефтехимическая промышленность, агропромышленный комплекс).

В-третьих, индикаторы развития промышленности в анализируемом регионе превышают пороговые значения и отражают кризисную ситуацию. Оптимальными являются доля в промышленном производстве машиностроения в размере 20%, обрабатывающей промышленности - 70%.

Данные критерии являются применимыми для выявления угроз экономической безопасности приграничных регионов, которые осуществляют функции охраны государственной границы. Приграничные субъекты Федерации должны обладать способностью устойчиво развиваться и выполнять возложенные на него функции.

В Оренбургской области показатели доля машиностроения и обрабатывающей промышленности в промышленном производстве из года в год снижаются. За 2004 эти показатели не превысили соответственно 10% и 25%, хотя в 1990 году доля машиностроения и металлообработки (по статистике учитываются вместе) не снижалась до порогового значения (20%), составляя 23,1%, доля обрабатывающей промышленности – 54,1%. Доля добывающих отраслей за пятнадцатилетний период увеличилась в 1,74 раза.

При выработке экономической политики региона органам власти целесообразно учитывать отраслевую структуру налоговых поступлений. Учесть, что промышленные предприятия формируют 68,2 % налоговых поступлений в бюджетный фонд Оренбургской области и потому эффективно применять инструмент бюджетной политики – стимулирование развития отраслей промышленности, посредством преференций в налогообложении, целевого финансирования предприятий обрабатывающих отраслей и определяющих воспроизводство региональной экономики из бюджетного фонда.

Для дальнейшего развития положительных тенденций в промышленности, повышения эффективности работы предприятий необходимо оказывать

содействие предприятиям всех форм собственности в реализации программ и проектов по техническому перевооружению и модернизации производств, внедрению новых технологий, в развитии межотраслевой и межрегиональной кооперации, активизировать работу по предупреждению банкротства предприятий. Поскольку угроза экономической безопасности в производственной сфере, как правило, вызывает угрозу в дальнейшем в социальной и политической сфере и не позволяет в перспективе устойчиво развиваться, как хозяйствующим субъектам, так и субъекту Федерации.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Н. Болдырева

Орский гуманитарно-технологический институт

В условиях рыночных отношений успешная деятельность предприятий и организаций определяется эффективностью их развития, под которым в работе /1/ понимается «процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное; переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему».

Следует отметить, что понятие «эффективность развития» является достаточно новым для российской экономики и,. по нашему мнению, должно соответствовать следующим требованиям:

- характеризовать успешность деятельности предприятий, организаций или их объединений (далее хозяйствующих субъектов) на рынке в комплексе, т. е. отражать уровень их фактической конкурентоспособности, как в оперативном, так и стратегическом периодах деятельности;
- определяться на основе исследования и оценки деятельности хозяйствующего субъекта по различным ее направлениям и областям, т. е. формироваться в виде интегрального показателя с помощью соответствующих методик;
- давать возможность оценки не только системы, но и процесса управления хозяйствующим субъектом;
- учитывать возможные варианты развития хозяйствующего субъекта в зависимости от основных факторов внешней среды и др.

Целью данной работы является установление теоретических и методических предпосылок оценки и достижения развития экономических систем различного уровня в рыночных условиях.

Для достижения данной цели следует определиться с понятием «эффективность», под которой мы понимаем относительный показатель, характеризующий позитивную динамику развития субъекта экономики в определенный момент времени и равный отношению результата (эффекта) к затратам, обусловившим его получение. В соответствии с понятием «развитие», приведенным в начале настоящей статьи:

- под затратами следует понимать издержки субъекта экономики на осуществление перехода от одного состояния в другое, более совершенное;

- под результатом подразумевается совокупный (интегральный) итог, характеризующий состояние одной и/или нескольких сфер и всей хозяйственной деятельности субъекта экономики в определенный момент времени, в том числе наблюдаемый после осуществления соответствующих издержек.

Следует отметить, что развитие хозяйствующего субъекта может осуществляться в различных вариантах. Так, например, в работе А. П. Тяпухиным и В. С. Зеленцовым на основе классификационных факторов: прирост потенциала, изменение качества жизни потребителей и динамика внешней среды хозяйствующего субъекта, обоснованы основные направления развития предприятия (таблица 1).

Прирост потенциала предприятия (есть/нет)	Изменение качества жизни потребителей (есть/нет)	Динамика внешней среды (низкая/ высокая)	Состояние предприятия в процессе его развития
Нет	Нет	Низкая	**Стабильность**
Нет	Есть	Низкая	**Модернизация**
Нет	Нет	Высокая	**Гибкость**
Нет	Есть	Высокая	**Адаптивность**
Есть	Нет	Низкая	**Рост**
Есть	Есть	Низкая	**Прогресс**
Есть	Нет	Высокая	**Эволюция**
Есть	Есть	Высокая	**Развитие**

Таблица 1 – Основные направления развития предприятия

Анализ содержания таблицы 1 применительно к цели данного исследования позволяет сделать следующие выводы:

- понятие «эффективность развития» может восприниматься в восьми основных вариантах. Так, наряду с приведенным выше понятием, по нашему мнению, можно, например, вести речь об эффективности эволюции или эффективности гибкости и т. д.;

- разграничение представленных выше понятий возможно на основе оценки прироста потенциала, динамики внешней среды хозяйствующего субъекта и изменения качества жизни потребителей;

- возможно уточнение основных направлений развития предприятия по ряду классификационных признаков, представленных на рисунках 1, 2 и 3.

Анализ данных, представленных на рисунках 1, 2 и 3, позволяет утверждать, что развитие, как направление, характеризуется:

- деятельностью предприятия при долгосрочных отклонениях параметров внешней среды от приемлемых для хозяйствующего субъекта за пределами допустимого;

- значительной величиной и интенсивным характером прироста потенциала предприятия, возможно, в краткий период времени;

- значительным приростом качества жизни потребителей и радикальным его изменением.

Если перечисленные выше аспекты развития хозяйствующего субъекта или их часть не наблюдаются, то речь должна идти о других, представленных в таблице 1 направлениях, что следует учитывать при выявлении предпосылок оценки и достижения эффективности развития экономических систем.

	Отклонения параметров внешней среды от приемлемых для хозяйствующего субъекта	
	В рамках допустимого	За пределами допустимого
Краткосрочные	Стабильность Модернизация	Гибкость Адаптивность
Продолжительность отклонений Долгосрочные	Рост Прогресс	Эволюция Развитие

	Величина прироста потенциала предприятия	
	Незначительная	Значительная
Экстенсивный	Рост	Эволюция
Характер прироста потенциала предприятия Интенсивный	Прогресс	Развитие

	Изменение качества жизни потребителей	
	Не значительное	Значительное
Традиционный	Модернизация	Адаптивность
Характер изменения качества жизни потребителей Радикальный	Прогресс	Развитие

Ранее с учетом существующих точек зрения различных авторов нами были выделены основные виды эффективности хозяйствующего субъекта (таблица 2).

Таблица 2 - Основные виды эффективности хозяйствующего субъекта

Степень использования внутренних возможностей хозяйствующего субъекта	Степень использования внешних возможностей хозяйствующего субъекта	Осуществление мероприятий по адаптации хозяйствующего субъекта к внешней среде	Вид эффективности хозяйствующего субъекта
0	0	0	Отсутствие эффективности
0	1	0	Внешняя эффективность
0	0	1	Стратегическая эффективность
0	1	1	Рыночная эффективность
1	0	0	Внутренняя эффективность
1	1	0	Тактическая эффективность
1	0	1	Маркетинговая эффективность
1	1	1	Идеальная эффективность

Из таблицы 2 следует однозначный вывод о том, что применительно к эффективности развития хозяйствующего субъекта можно вести речь:

- о стратегической эффективности, когда предприятие формирует стратегию своего развития, направленную на адаптацию к внешней среде;
- о рыночной эффективности, предусматривающей высокую степень использования внешних возможностей предприятия, в том числе за счет привлечения к сотрудничеству других хозяйствующих субъектов вплоть до их слияния или поглощения;
- о маркетинговой эффективности в случае, когда предприятие в состоянии самостоятельно решать проблемы своего развития за счет использования имеющихся у него внутренних возможностей;
- об идеальной эффективности, основанной на системном подходе к использованию рыночных возможностей.

Таким образом, в данной статье разработан методологический подход к оценке эффективности развития экономических систем, что обеспечивает создание механизма совершенствования их деятельности в рыночных условиях.

РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.Г. Харитонова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Стимулирование инновационного процесса есть задача сохранения статуса влиятельной державы для России в мире и одновременно насущное требование экономики и человеческого развития. И здесь правовые аспекты оборота объектов интеллектуальной собственности затрагивают различные сферы: информатизацию и всестороннее развитие личности, проблемы безопасности общества и управление его духовным и нравственным потенциалом. Особое внимание государства и общества к национальным интеллектуальным ресурсам необходимое условие сохранения Россией собственной социокультурной идентичности при интеграции в глобализирующийся мир. Для России сегодня особенно актуален переход к инновационному типу развития экономики, требующему мощного собственного научно-технологического потенциала в сочетании с человеческим капиталом, характеризующимся высоким уровнем образования. XX в. в истории России дал яркие примеры научных открытий и технологических завоеваний российских ученых и инженеров. Модернизационные рывки опирались на интеллектуальные достижения и консолидацию всех сил в рамках государственного контроля и управления. И в тоже время в перспективе самым важным для страны является интеллектуальный ресурс. Эти результаты представляют собой один из самых своеобразных и сложных видов объектов гражданских прав, закрепленных российским законодательством. Двуединая природа их свидетельствует о своеобразии: здесь и роль автора, творца вместе с его частным интересом, но здесь и публично-правовые закономерности создания и использования нового знания, огромный общественный интерес. Способные к правовой охране результаты научно-технической деятельности являются одним из самых ценных ресурсов модернизации национальной экономики России. Причем ресурс возобновляемый, перспективный с точки зрения приоритетов нового века. Сегодня большая наука с государственных позиций ведущих стран мира рассматривается в цепочке "наука - инновация - реальная экономика". В цивилизованных рыночных условиях главный двигатель в продвижении по этой цепочке это интеллектуальная собственность.

В условиях переходной экономики роль государства в регулировании процессов создания и использования объектов интеллектуальной собственности особенно важна. Одной из ключевых задач государства переходной экономики – разработка механизмов, позволяющих распределить бремя расходов на науку между потенциальными потребителями и ее результатами. Поэтому интеллектуальная собственность – это тенденция и она характерна не только для зарубежной, но и для российской экономики. Интеллектуальная собственность на государственном уровне уже начинают рассматривать в качестве объекта, имеющего значительную ценность.

За счет использования интеллектуальной собственности все более актуальным становится выявление потенциальных ресурсов предприятий и повышение эффективности функционирования бизнеса в целом. Учет интеллектуальной собственности в составе имущества позволит решить ряд проблем предприятия, в том числе и финансового характера.

Однако нужно иметь в виду, что для трансформационной экономики характерно наличие различных форм интеллектуальной собственности. Можно

использовать отечественную, хотя и не совсем совершенную, государственную систему стимулирования создания и использования объектов интеллектуальной собственности, которая предусматривает полное исключение или значительное снижение выплачиваемых предприятиями отдельных видов наиболее крупных налогов при использовании ими прав на патенты и ноу-хау как части нематериальных активов (долгосрочные права, обеспечивающие его владельцам определенный доход или иную пользу, обладающие стоимостью и не имеющие материально-вещественного содержания) в течение длительного периода (свыше одного года) в хозяйственной деятельности и приносящих доход. Существенное уменьшение налога на прибыль российского предприятия, использующего собственные объекты промышленной собственности (ОПС): изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, знаком обслуживания и наименования мест происхождения товаров и ноу-хау, - может быть осуществлено сегодня законным путем в двух основных случаях:

- использование ОПС и ноу-хау в составе собственной продукции;
- использование ОПС и ноу-хау в уставных капиталах предприятия в качестве вклада.

Во всем мире определение стоимости интеллектуальной собственности проводится через оценку бизнеса, в котором она используется.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что интеллектуальная собственность является не только важнейшим фактором, но и параметром оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

В российском законодательстве нет ни определения понятия интеллектуальной собственности, ни относительно полного перечня объектов интеллектуальной собственности. Между тем из содержания ст. 138 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) можно сделать вывод, что к объектам интеллектуальной собственности могут быть причислены только те, которые прямо отнесены к таковым законом.

В юридической литературе предлагается множество классификаций объектов ИС (эфирного и кабельного вещания), объекты патентного права (изобретения, полезные модели и промышленные образцы).

При выборе критерия классификации объектов интеллектуальной собственности следует искать такое основание деления, которое помогло бы выяснить сущностные черты различных объектов интеллектуальной собственности. Таким критерием могут стать наличие творческого элемента в сознании того или иного объекта интеллектуальной собственности и его масштаба.

Таким образом, при классификации существующих объектов интеллектуальной собственности по критерию наличия или отсутствия творческого элемента в создании того или иного объекта и его масштаба мы получаем следующие три группы объектов:

- объекты, творческого элемента;
- объекты, творческого элемента, но в незначительной степени;
- объекты творческой деятельности.

Преимущества оформления объектов интеллектуальной собственности возникают только при должном управлении такими объектами. Таким образом

управление интеллектуальной собственностью предприятия это способ извлечения из нее максимальных доходов. Чтобы управление было действительно таковым нужно найти способы мотивации деятельности научно-технического персонала уже на ранней стадии создания им новых технических, организационных, коммерческих решений при разработке и продвижении на рынок новой продукции. Такие решения справедливо называют интеллектуальными ресурсами предприятия они могут составлять и настоящее время основу его благосостояния и перспективы развития.

Интеллектуальная собственность может служить значительным ресурсом и для развития экономики Оренбургской области. За последние пять лет только двумя крупными вузами - Оренбургским государственным университетом и Оренбургским государственным аграрным университетом получено свыше 250 патентов.

По оценкам специалистов в области за последнее время получено свыше 800 патентов. Полученные патенты представляют интерес для промышленных предприятий, т.к. посвящены разработкам наукоемкой продукции (порошковая металлургия, очистка сточных вод, измерительные приборы, техника для доения коров, экологически чистые технологии и т.д.) и это не только единственный вид интеллектуальной собственности. В Оренбургской области имеется достаточный банк «ноу-хау», рационализаторские предложения и примеры успешного использования интеллектуальной собственности (Таблица 1).

Таблица 1 – Научный потенциал и инновационная деятельность в Оренбургской области

Научный потенциал и инновационная деятельность	2000г.	2001г.
1	2	3
Число организаций, выполняющих исследования и разработки – всего, ед.	18	17
в том числе:		
Научно-исследовательские организации	12	11
Конструкторские бюро	1	1
Высшие учебные заведения	3	3
Промышленные предприятия	1	1
Прочие	1	1
Кадры науки		
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками – всего, чел.	1337	962
в том числе:		
исследователи	805	502
техники	127	81
вспомогательный персонал	230	174
прочий персонал	176	145
Доктора наук	34	35
Кандидаты наук	120	126
Подготовка научных кадров		
Число организаций, ведущих подготовку кадров	8	8
Численность аспирантов, чел.	746	944

Прием в аспирантуру, чел.	339	390
Выпуск из аспирантуры, чел. в том числе с защитой диссертации	175 48	157 49
Внутренние затраты на исследования и разработки, тыс.руб. по видам работ: фундаментальные исследования прикладные исследования разработка	87444 11404 13179 56917	86044 15767 13920 54350
Число использованных передовых производственных технологий, в том числе: Проектирование и инжиниринг Производство, обработка, сборка Связь и управление	158 78 12 43	404 140 155 71
Число инновационно-активных предприятий	18	20
Число предприятий, приобретавших новые технологии	10	7
Ощий объем отгруженной инновациооной продукции, млн.реблей.	2795	812
Затраты предприятий на технологические инновации, млн.рублей.	135,4	543,0

В качестве примера можно привести инжиниринговую фирму «Экобиос», которая создана в мае 1991 года на базе лаборатории биотехнологических методов охраны окружающей среды и прикладной экологии института «ВолгоУралНИИИгаз» РАО «ГАЗПРОМ».

Научные достижения фирмы «Экобиос» защищены 53 патентами России и 10 стран мира, экспонировались на многих крупнейших международных форумах и выставках, где вызвали интерес и отмечены дипломами, сертификатами и другими документами, подтверждающими международное признание.

Особенность продукции фирмы - большой объем интеллектуальной продукции в виде «ноу-хау», патентов, проектно-конструкторской документации, позволяющей развивать партнерские отношения с заинтересованными фирмами и предприятиями в различных формах.

Стратегия фирмы заключается в комплексном подходе к решению экологических проблем и реализуется по организационно-финансовой схеме:

объект (проблема) – технико-коммерческое предложение (обоснование инвестиций) – контакт – обследование объекта – предпроектные и проектные работы – изготовление поставка и оборудование – шеф-монтаж – пуско-наладочные работы - техническая и технологическая документация на эксплуатацию - обучение персонала, сдачи объекта «под ключ».

Для изготовления оборудования используется промышленная база машиностроительных предприятий г. Оренбурга. Фирма «Экобиос» поставляет оборудование таким предприятиям в России как Оренбургское и Астраханское нефтегазоконденсатные месторождении (НГКМ), в странах СНГ и за рубежом (Канада, Франция). Особо следует подчеркнуть, что без внедрения ноу-хау на

этом предприятии, обеспечивающих экологическую безопасность химических реагентов и получение коммерческой выгоды для производителей этих реагентов и предприятий по их применению практически невозможно.

Таким образом, Россия действительно обладает довольно высоким интеллектуальным потенциалом и значительным запасом нереализованных научно-технических и технологических разработок. Право на них (ИС) может стоить достаточно дорого. Однако при неработающей промышленности интеллектуальная собственность обесценивается.

В настоящее время эффективное использование российского научного и технологического потенциала и введение интеллектуальных прав собственности в гражданскую практику считается основой роста экономики. За последнее время было принято множество документов о государственном регулировании в сфере использования интеллектуальных прав собственности.

Важную роль в формировании национальной системы защиты и передачи прав интеллектуальная собственность, в увеличении инновационной деятельности играет Евразийская патентная концепция, введенная в действие 12 августа 1995 года. Она нацелена на создание единого патентного пространства на территории 11-ти государств – участников СНГ и является одним из важнейших показателей восстановления экономических связей с соседними странами.

Все эти меры доказывают, что политика фирм, проводимая на рынке интеллектуальной собственности, должна стать неотъемлемой частью общей стратегии развития, принимающей во внимание интересы отдельной фирмы и страны в целом.

В XXI веке в развитии любой страны, несмотря на революции и войны, первоочередным фактором становится научно-технический прогресс. Ярким примером тому служит Япония. Вопросы интеллектуальной собственности, ее роль и оценка выходят на передний план развития рыночной экономики.

В условиях глобализации мировой экономики и угрозы технологического отставания России, когда ее огромные интеллектуальные ресурсы не достаточно используются, эта цель представляется особенно актуальной.

Возможности модернизации для России не утрачены. Во многом она будет основана на использовании интеллектуального потенциала, который имеется сегодня в стране лишь номинально или теоретически. Привести в движение отечественные достижения в области науки и технологий – важная задача государственного регулирования экономики и социального развития.

А на региональном уровне необходимо разработать концепцию и программу управления интеллектуальной собственностью Оренбургской области: сформировать областную систему профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов в области управления, оценки, введения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности.

ВЛИЯНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

К.А. Бондарчук

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Финансовые рынки в России в целом в значительно большей степени, чем собственно товарные рынки, интегрированы в общероссийский рынок.

Степени интеграции финансовых рынков различных регионов существенно отличаются друг от друга. Может быть выделено два уровня финансовых рынков.

Во-первых, часть единого общероссийского рынка.

Во-вторых, локальный, региональный финансовый рынок, ориентирующийся на спрос и предложение финансовых ресурсов в рамках региона, на экспорт и импорт финансовых услуг в "горизонтальном плане" в другие регионы и из других регионов Российской Федерации.

Данное обстоятельство накладывает существенный отпечаток на процесс исследования региональных финансовых рынков, поскольку предполагает учет при анализе в каждом из регионов и в каждом из видов финансовых рынков двух составляющих - общероссийскую и собственно региональную.

Исходя из того, что характер финансового рынка региона в целом определяется не только степенью его развития, но и характером производства, характеристиками товарооборота, отраслевой спецификой, уровнем развития и характером взаимодействия реального сектора экономики региона с его финансовым сектором и другими факторами, в настоящее время просматриваются следующие стадии становления региональных финансовых рынков, присутствующих в различных субъектах Федерации.

Первая стадия. Региональный финансовый рынок еще не оформился. Движение имеющихся финансовых ресурсов (в том числе и в рамках региона) опосредуется общероссийскими финансовыми институтами, большая часть которых была сформирована еще до начала рыночных реформ. Доля рынка такого субъекта Федерации в общероссийских финансовых потоках в целом невелика, производственный потенциал (включая потенциал непроизводственной сферы и сферы услуг) весьма незначителен в расчете на душу населения.

Вторая стадия. Региональный финансовый рынок начинает оформляться. "Поставки" финансовых ресурсов идут как на региональный, так и на общероссийский рынок, предложение финансовых ресурсов также осуществляется с финансовых рынков обоих уровней.

В рамках данной группы с определенной долей условности могут быть выделены две подгруппы рынков. Во-первых, это относительно замкнутые регионы, где большая доля финансовых потоков опосредуется региональным рынком, а взаимодействие с общероссийским рынком имеет место главным образом со стороны отдельных крупных юридических лиц и населения, традиционно активно пользующегося услугами Сбербанка. Во-вторых, активно "открытые" субъекты Федерации, где имеет место широкое взаимодействие региональных финансовых рынков с общероссийским, их взаимная подпитка и взаимное перетекание.

Третья стадия. Чрезвычайно высокая степень интегрированности регионального рынка в общероссийский (настолько высокая, что разграничить региональный и общероссийский рынки невозможно). Это касается сегодня, пожалуй, только московского рынка финансовых ресурсов, предложение на котором формируется за счет практически всех регионов России и спрос, на котором также в значительной степени представляет общероссийский спрос.

В настоящее время в России просматривается наличие следующих основных компонентов финансовых рынков, которые в различных объемах, но практически повсеместно формируют региональные рынки.

Во-первых, это рынок банковских услуг, основными компонентами которого являются рынок кредитных ресурсов и рынок депозитных (или потенциально депозитных) ресурсов.

Во-вторых, это рынок ценных бумаг, который включает такие структурные компоненты, как рынок государственных ценных бумаг, рынок негосударственных (корпоративных) ценных бумаг и рынок муниципальных ценных бумаг (под последним понимаются как собственно муниципальные займы, так и займы, осуществляемые субъектами Федерации).

В-третьих, в качестве самостоятельного в настоящее время может быть выделен страховой рынок. Уже сегодня просматривается определенная структуризация данного рынка по основным категориям страховых услуг (личное страхование, страхование имущества, страхование ответственности и др.).

В-четвертых, для ряда регионов уже сегодня можно говорить о формировании такого элемента финансовых рынков, как инвестиционные институты небанковского характера (негосударственные пенсионные фонды, паевые инвестиционные фонды и др.).

В рамках такого подхода финансовые рынки могут рассматриваться недифференцированно как некое единое (хотя и неоднородное) целое (без выделения кредитного, страхового и др. частных финансовых рынков). С точки зрения реального сектора привлечение средств и в виде банковского кредита, и в виде облигационного корпоративного займа является привлечением средств с финансового рынка. Спрос и предложение в рамках данного подхода могут быть оценены как со стороны реального сектора экономики, так и со стороны финансового сектора. Со стороны реального сектора спрос представляет собой спрос на привлеченные финансовые ресурсы, а предложение - объем потенциальных финансовых ресурсов (кредитных, фондового рынка, страховых выплат), могущих быть предоставленными финансовым сектором.

На основе проведенного укрупненного анализа финансовых рынков все многообразие отношений в рамках данного сегмента экономики можно свести к трем основным блокам:

- спросу реального сектора экономики региона на финансовые ресурсы;

- предложению финансового сектора региона реальному сектору экономики;

- потенциальному предложению финансовых ресурсов реального сектора экономки региона финансовому сектору.

Представляется, что именно эти три компонента в значительной степени характеризуют относительные уровни и специфику взаимного развития реального и финансового секторов в экономике отдельных регионов.

Предложение финансового сектора экономики регионов реальному сектору характеризуется временно свободными финансовыми ресурсами и в первую очередь таким показателем, как объем кредитов, предоставленных банками регионов, а также показателями динамики предоставленных кредитов, объемом и динамикой страховых платежей по регионам. Потенциальную величину предложения финансового рынка в регионах представляет величина средств, иммобилизованных банками в ценных бумагах, носящих характер долговых обязательств (в первую очередь - государственных ценных бумагах).

Анализ некоторых характеристик структуры и динамики компонентов, составляющих предложение финансового сектора экономики регионов их реальному сектору, позволяет сделать следующие выводы.

С определенной долей условности можно выделить пять групп регионов, исходя из соотношения общей величины предложения финансового сектора экономики реальному, динамики кредитов, предоставленных банками соответствующих регионов и доли страхового рынка в общем объеме финансового предложения в регионах.

Первая группа включает в себя регионы с высоким соотношением финансового предложения и регионального ВВП.

Вторая группа относительно более однородна как с точки зрения соотношения объема предложения со стороны финансового сектора экономики и ВВП, так и с точки зрения структуры этого предложения (доля страхового рынка незначительна). Данная группа формирует значительный объем общероссийского предложения финансовых ресурсов.

Третья группа по суммарной доле в общероссийском финансовом предложении в целом незначительна и характеризуется самыми низкими показателями объема предложения относительно ВВП. При этом темпы роста кредитов, предоставленных банковскими структурами в этой группе регионов были самыми высокими. Для данной группы регионов характерна также самая высокая средняя доля страхового рынка в общей величине финансового предложения.

Четвертая группа регионов наиболее многочисленна по общему количеству регионов и значительна по доле в общероссийском финансовом предложении. Для регионов данной группы характерны относительно невысокие показатели соотношения объема финансового предложения с региональным ВВП и относительно невысокие темпы роста (фактически - снижения) объемов кредитов, предоставляемых банками. При этом доля страхового рынка в структуре финансового предложения здесь также невелика.

Пятую группу формируют регионы, в которых имело место существенное снижение объемов предоставленных кредитов. При этом показатели общей величины финансового предложения относительно ВВП здесь достаточно высоки (почти на уровне третьей группы). Данные регионы фактически представляют собой группу проблемных с точки зрения характера развития и динамики финансового предложения регионов.

Потенциальное предложение реального сектора экономики финансовому является ключевым элементом формирования системы финансовых рынков, поскольку создает исходную базу и основной источник развития таковых. В значительной мере общая величина предложения временно свободных финансовых ресурсов со стороны реального сектора экономики характеризует возможности развития регионального финансового рынка "на собственной базе".

Оценки потенциального предложения финансовых ресурсов реального сектора экономики для размещения на финансовых рынках на кратко- или долгосрочной основе произвести достаточно сложно, и любые расчеты здесь носят крайне приблизительный характер. Имеющаяся в настоящее время статистика позволяет оценить такие необходимые для оценки объема финансового предложения реального сектора экономики показатели, как средства юридических лиц на текущих и расчетных счетах в банковской системе, а также их депозиты; оборотная кассовая наличность в рамках бюджетной системы; вклады физических лиц в банковской системе. Финансовое предложение населения оценивалось по объему фактических вкладов в банковской системе и корректировалось на сальдо остатка использования текущих доходов (по итогам года).

Не представляется возможным оценить такие компоненты суммарного потенциального предложения реального сектора на финансовых рынках, как эмиссионные ценные бумаги на балансах юридических лиц (облигации различных видов в первую очередь), носящие характер долговых обязательств. Нет в настоящее время и возможности выделить из общей величины

страховых выплат юридическим лицам страховые выплаты по неимущественным видам страхования, которые составляют потенциально относительно свободный финансовый ресурс юридических лиц.

Обобщенный анализ соотношений общей величины спроса реального сектора экономики регионов на финансовые ресурсы, предложения финансового сектора регионов и предложения финансовых ресурсов реального сектора в регионах позволяет выделить пять типов региональных финансовых рынков, которые в определенной степени соответствуют стадиям развития региональных финансовых рынков, описанным выше.

Первый тип. Во всех субъектах Федерации с таким типом рынков спрос, предъявляемый реальным сектором экономики, существенно выше финансового предложения региональных финансовых рынков. Фактически это означает, что реальный сектор экономики в этих регионах неизбежно вынужден ориентироваться на привлечение финансовых ресурсов из других регионов в рамках общероссийского финансового рынка.

В то же время предложение финансового сектора здесь практически составляет лишь незначительную часть "поставок" финансовых ресурсов на финансовые рынки. Просматривается достаточно высокая степень несбалансированности между уровнями развития и, соответственно, потребностями реального сектора экономики и уровнем развития и потенциалом финансового сектора в этих субъектах Федерации. Суммарный спрос на временно свободные финансовые ресурсы, предъявляемый реальным сектором экономики, как правило, существенно ниже "поставок" финансовых ресурсов этим сектором на общероссийский финансовый рынок.

В целом по данным регионам доминируют "поставки" финансовых ресурсов реальным сектором на межрегиональный финансовый рынок и получение оттуда же временно свободных средств. Роль регионального финансового рынка в обеспечении реального сектора экономики региона необходимыми ресурсами незначительна и явно имеет вспомогательное значение.

Второй тип. Спрос реального сектора экономики на финансовые ресурсы в регионах с таким типом финансовых рынков примерно соответствует предложению таковых финансовым сектором (отклонения имеют место в пределах 10%). Это означает, что реальный сектор может функционировать в целом с опорой на региональные финансовые рынки. Одновременно предложение финансового сектора экономики региона в существенно большей степени, чем в первом случае, опирается на "поставки" финансовых ресурсов со стороны

реального сектора. Однако здешний финансовый сектор для обеспечения "поставок" финансовых ресурсов в реальный сектор не должен ограничиваться временно свободными ресурсами этого же сектора в рамках региона. Он вынужден выполнять активную перераспределительную роль.

Третий тип. Спрос реального сектора экономики региона здесь несколько ниже, чем предложение финансового сектора. Это означает, что последний ориентируется на обслуживание реального сектора экономики также и в других регионах. При этом предложение финансового сектора в существенно большей степени, чем при втором типе рынков, может опереться на "поставки" ресурсов реальным сектором данного региона.

Четвертый тип. При таком типе финансовых рынков спрос реального сектора на финансовые ресурсы составляет лишь незначительную часть предложения финансового сектора региона. Последний ориентирован на обслуживание межрегионального и общероссийского финансовых рынков и через них - на реальный сектор других субъектов Федерации. При этом в некоторых субъектах Федерации предложение финансового сектора может почти целиком опереться на поставки финансовых ресурсов реальным сектором экономики региона, а спрос реального сектора экономики составляет лишь незначительную часть от его же предложения финансовых ресурсов.

Пятый тип. "Поставки" финансовых ресурсов реальным сектором на финансовый рынок в целом достаточно велики и позволяют на 40% покрыть собственную потребность реального сектора в свободных средствах. Предложение же финансового сектора Москвы, естественно, опирается на "поставки" из других регионов как минимум на 40%.

Таким образом, проблему взаимодействия реального и финансового секторов экономики и влияние ее на развитие регионов нельзя недооценивать, ведь оптимальный баланс спроса со стороны реального сектора на привлечение средств и предложения со стороны финансового сектора позволяет региону развивать свою промышленность во всех отраслях, включая средний и мелкий бизнес, который в настоящее время хоть и не является экономической базой развития региона, но позволяет поддерживать стабильность его экономической системы и находить новые пути промышленного развития региона.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЕЕ КАЧЕСТВА

В.Э. Балтин, Е.А. Григорьева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,

Запоздалое (в 2000 г.) осмысление государством роли оценочной деятельности как инструмента справедливого распределения дефицитных ресурсов, защиты при этом интересов членов общества и их имущественных прав, создания информационной основы структурной перестройки экономики потребовало формирования действенного механизма обеспечения качества оценочных услуг. В его основу были положены четыре составляющие: лицензирование, последующий контроль соответствия работы оценщиков лицензионным требованиям, проверка качества оказываемых оценщиками услуг путем выборочной экспертизы отчетов об оценке и разработка методических рекомендаций по отдельным направлениям оценки. Указанные мероприятия вошли в состав функций Министерства имущественных отношений РФ.

Реализация первых двух составляющих позволила довольно успешно сформировать действующий рынок оценочных услуг, отсечь от него лиц без высшего образования и обеспечить у оценщиков минимально допустимый уровень профессиональных знаний. К 2003 г. было обеспечено необходимое количество лицензированных оценщиков, в целом соответствующее спросу на услуги по оценке. Насущной проблемой стало обеспечение надлежащего качества их работ. Следует констатировать, что за три последующих года решить ее не удалось. Такой вывод ежегодно делается на национальном конгрессе оценщиков. Основных причин, на наш взгляд, две: практическое не выполнение Министерством имущественных отношений РФ возложенных на него функций (кроме первых двух из указанных выше) и отсутствие внимания со стороны регулируемых органов вопросам формирования инфраструктуры оценочной деятельности, в том числе ее саморегулированию. Ситуация не изменилась и после завершения административной реформы, в ходе которой функции разработки методических рекомендаций по оценке различных объектов собственности Постановлением Правительства РФ от 27.11.2004г. № 691 перешли к Министерству экономического развития и торговли РФ. За период, прошедший с даты принятия указанного Постановления, ни одной разработки не было выполнено.

Плановая проверка деятельности оценщиков путем выборочной экспертизы отчетов об оценке также не оказала существенного влияния на рост качества оценочных работ в связи с организационными трудностями ее проведения. По словам начальника отдела оценки Росимущества в месяц на одного проверяющего приходится до 400 отчетов об оценке и их количество растет. К тому же полное устранение замечаний приводит часто к нескольким итерациям проверки одного и того же отчета. Отсутствие методических рекомендаций (кроме оценки стоимости земельных участков) существенно затрудняет работу проверяющего в части аргументации его позиции в случае разногласий с проверяемым.

Таким образом, надо признать, что существующая система государственного регулирования оценочной деятельности не может объективно обеспечить высокое качество оценочных работ, оставляя лазейки для недобросовестных оценщиков. Решить указанные выше проблемы государственным органам может и должно помочь само сообщество оценщиков,

объединившись в саморегулируемые организации. На рынке достаточно много оценочных компаний с десятилетним стажем работы, способных взять на себя инициативу объединения оценщиков. Но законодательного обеспечения деятельности таких объединений нет - ФЗ «О саморегулируемых организациях» до сих пор не принят. В результате решение проблем качества оценочных работ откладывается до 01.07.2007г.

Сможет ли саморегулирование оценочной деятельности после отмены лицензирования в рамках предложенной концепции решить проблемы оценщиков? В соответствии с требованиями саморегулируемые организации оценщиков (СРО) должны объединять либо не менее 300 оценщиков, либо иметь в своем составе оценщиков из не менее 30 % субъектов РФ. Указанным требованиям будут, на наш взгляд, удовлетворять СРО лишь в 5-6 субъектах РФ. В преддверии планируемой отмены лицензирования оценочной деятельности с 01.01.2006г. оценщики Оренбуржья получили рекламные проспекты 4-х московских СРО. С учетом значительной территориальной протяженности России и существенной дифференциации экономического положения субъектов РФ централизация СРО в отдельных субъектах РФ, прежде всего в Москве, не позволит в полной мере решить задачи, поставленные перед саморегулированием. Необходим территориальный принцип формирования СРО и создание действенного механизма их взаимодействия в рамках единой системы регулирования оценочной деятельности.

Одним из путей формирования рациональной региональной инфраструктуры оценочной деятельности – создание представительств или филиалов СРО. Но этот вариант будет жизнеспособным, соответствующим интересам оценщиков территории только в случае добровольного объединения всех или большинства оценщиков региона в рамках одной СРО. Представительство (филиал) должно быть создано на основе организации, вызывающей доверие оценщиков и способной быть объективной в процессе защиты их интересов. Центром профессиональной переподготовки оценщиков (ЦППО) Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Оренбургский государственный университет» (ГОУ ОГУ) в августе 2006г. было проведено собрание оценщиков Оренбуржья, на котором был осуществлен выбор в качестве СРО Некоммерческое партнерство «Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков» (НП СМАО), г.Москва, а в качестве представительства НП СМАО в Оренбургской области - ГОУ ОГУ. Желание отдельных оценочных компаний извлечь коммерческую выгоду, пользуясь возможностями представительства СРО, не позволило принять на указанном собрании единогласного решения.

Более эффективным, соответствующим долгосрочным целям развития оценочной деятельности, представляется четырехуровневый вариант создания системы государственного регулирования:

1-й уровень. Росимущество, выполняющее следующие основные функции:

- защита государственных интересов в сфере оценочной деятельности;
- ведение реестра саморегулируемых организаций оценщиков;
- ведение реестра оценщиков;
- участие в работе Национального совета по оценочной деятельности.

2-й уровень. Национальный совет по оценочной деятельности, выполняющий следующие основные функции:

- разработка национальных стандартов оценки;
- координация деятельности саморегулируемых организаций;
- разработка образовательных программ подготовки и повышения квалификации оценщиков;
- ведение реестра образовательных учреждений, имеющих право на профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации оценщиков.

3-й уровень. Саморегулируемые организации оценщиков, выполняющие следующие основные функции:

- ведение реестра оценщиков и специалистов-оценщиков – членов СРО;
- разработка внутренних стандартов оценки;
- разработка систем контроля качества оценочных работ;
- защищать интересы оценщиков.

4-й уровень. Региональная саморегулируемая организация оценщиков, созданная на профессиональной основе, и объединяющая оценщиков и специалистов-оценщиков региона являющихся членами разных СРО (далее региональная СРО).

Объединение оценщиков на профессиональной основе – одна из форм СРО, допускаемых проектом ФЗ «О саморегулируемых организациях». Законодательное закрепление предлагаемого нами 4-го уровня системы регулирования оценочной деятельности позволит в каждом регионе консолидировать оценщиков для проведения единой политики в сфере оценочной деятельности с учетом региональных особенностей спроса на оценочные услуги. Создаваться региональное объединение оценщиков должно на базе учреждения высшего профессионального образования, входящего в соответствующий реестр образовательных учреждений, который в настоящее время ведет Росимущество. Указанные предложения направлены в Национальный совет по оценочной деятельности.

Взаимодействуя с СРО федерального уровня, региональная СРО будет иметь возможность решить ряд неотложных актуальных задач. В их числе следующие задачи:

Контроль за соблюдением оценщиками принципа независимости при проведении оценочных работ. В настоящее время такой контроль органами регулирования практически не проводится и может быть выявлен только по инициативе заказчика оценки в рамках судебного разбирательства. Причиной такой позиции органов регулирования является отсутствие самого механизма контроля. В подавляющем большинстве случаев принцип независимости оценки нарушается в случае совмещения в одной организации оценочных и аудиторских или оценочных и страховых услуг. В ст. 16 ФЗ «Об оценочной деятельности» говорится, что проведение оценки объекта оценки не допускается, если в отношении объекта оценки оценщик имеет вещные или обязательственные права вне договора на оценку. Имеет место практика проведения оценочных работ в отношении объектов имущества организации (заказчика оценки), с которой ранее заключен договор на оказание аудиторских услуг. В таком случае оценщик имеет

в отношении оцениваемого имущества обязательственные права, вытекающие из договора на аудиторские услуги. Аналогичная ситуация возникает у страховых компаний, оказывающих застрахованным у них организациям оценочные услуги.

Осуществлять контроль за соблюдением принципа независимости оценщиками региональная СРО могла бы в рамках сотрудничества с региональными саморегулируемыми организациями аудиторов и страховщиков. Один раз в полгода или год проводится сверка реестров договоров на оценочные и аудиторские (страховые) услуги. В одной организации указанные реестры не должны пересекаться. В случае выявления нарушений информация передается в соответствующую федеральную СРО.

Формирование региональных тарифов на услуги по оценке стоимости объектов собственности. Стоимость работ относится к числу существенных условий договора на проведение оценки, является одним из факторов спроса на оценочные услуги. Ценообразование в сфере оценки не регулируется государством и является свободным. Вместе с тем, оно должно быть предметом регулирования со стороны региональной СРО по следующим причинам:

- на территории РФ по объективным причинам не может использоваться единый тариф на оценочные услуги;
- учет региональных особенностей спроса на оценочные услуги, предложения таких услуг возможен только субъектом соответствующего региона, ведущим соответствующий мониторинг социально-экономических показателей развития региона.

В настоящее время известен тариф на оценочные услуги, разработанный Комитетом по оценочной деятельности Торгово-промышленной палаты РФ (www.appraiser.ru). Его анализ показал, что, во-первых, его структура не соответствует сегодняшнему рынку оценки, так как не включает оценку частичных прав на объекты недвижимости; во-вторых, цены на услуги разработаны для Москвы и не могут без корректировки использоваться в регионах; в-третьих, тариф не пересматривался два года.

Региональная СРО должна разработать минимальный тариф на оценочные услуги и пересматривать его один раз в квартал. Структура тарифа должна утверждаться на общем собрании членов региональной СРО и также может дополняться в случае появления новых объектов оценки. Наличие регионального тарифа позволит устранить демпинг как средство конкурентной борьбы, что имело место последние два года в сегменте автоэкспертных услуг. Конкурентными преимуществами оценщиков, обязанных использовать рекомендуемый тариф на услуги по оценке, станут: качество и время выполнения оценочных работ, местоположение по отношению к заказчику, дополнительные услуги. На основании опроса оценщиков г. Оренбурга выявлено, что только 40 % из них имеют доступный для заказчика прайс-лист на услуги. С принятием минимального тарифа эта проблема будет устранена, так как наличие прайс-листа должно быть одним из требований внутренних стандартов деятельности СРО.

Формирование информационного обеспечения заказчиков и оценщиков. Основными целями системы информационного обеспечения заказчиков, подлежащей созданию в региональной СРО, должно стать формирование правильного понимания роли оценочной деятельности в жизни современного

общества, прав и обязанностей потенциальных заказчиков, разъяснение положений стандартов оценки и кодекса профессиональной этики оценщиков. Реализация указанных целей возможна через посредство ведения сайта региональной СРО. На нем должен размещаться и рейтинг оценщиков. Причем, на наш взгляд, при его составлении необходимо отдавать предпочтение нефинансовым показателям результативности деятельности оценщиков в отчетном году, таким как количество выполненных договоров определенного класса на одного специалиста-оценщика (оценка бизнеса, пакета акций –класс А, имущественного комплекса предприятия – класс В, нематериальных активов – класс С, объектов недвижимости – класс D, движимого имущества – класс Е, прочего имущества – класс F), количество судебных разбирательств, в которых в отчетном году участвовал оценщик (К), количество докладов, сделанных специалистами-оценщиками на профессиональных семинарах СРО (S), количество специалистов-оценщиков, прошедших повышение квалификации (помимо обязательного) (Р). На основе предлагаемой классификации показателей деятельности рейтинг оценщиков можно определить по формуле (базовое значение рейтинга рекомендуется принять равным 10):

$$\text{Рейтинг}_n = \text{рейтинг}_{n-1} \times (1-К/10)+(А + 0{,}7В+0{,}6С+0{,}35D+0{,}15Е+0{,}1F)+10(S+Р)$$

Потенциальным заказчикам должен быть доступен минимальный тариф на оценочные услуги, а также требования к отчету об оценке и перечень возможных ошибок, на которые следует обратить внимание перед подписанием акта приемки выполненных оценочных работ.

Формирование региональной СРО в качестве ключевого звена инфраструктуры оценочной деятельности в Оренбуржье позволит обеспечить требуемое качество оценочных работ при соблюдении баланса интересов всех субъектов оценочной деятельности.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.Ю. Димитрова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

В настоящее время в сфере реализации продовольственной продукции произошли существенные институциональные изменения**.** До начала 90-х годов для основных производителей продовольствия – колхозов и совхозов – проблема реализации товарной части продукции не стояла. При административно-плановой экономике ядром инфраструктуры являлись плановые учреждения, существовали плановые задания по объему и номенклатуре продукции, которая затем

продавалась государственным заготовительным организациям по плановым ценам. Излишки продукции можно было продавать потребительской кооперации или непосредственно на «колхозных» рынках. Однако настоящей рыночной ориентации в производстве у колхозов и совхозов не было, так как излишки были незначительны и не оказывали существенного влияния на доходы производителей. Распределительная система административного хозяйства строилась на принципе централизации ресурсов для их перераспределения и концентрации на ведущих направлениях экономического развития. Для такого подхода были характерны явления уравнительности и доминирования ведомственных каналов распределения. Централизованное управление распределительными процессами осуществлялось преимущественно на основе разработки натуральных балансов и планов распределения продовольственных фондов. Преобладали вертикальные связи, а основными центрами распределения выступали министерства и ведомства.

Институциональные изменения повлияли на систему распределения продовольствия. Переходный период экономики начался с либерализации цен и децентрализации распределительных отношений. Это способствовало ослаблению вертикальных связей и развитию горизонтальных. В настоящее время, несмотря на то, что продовольственный рынок еще не имеет устойчивого институционального оформления, и на него влияет переходный характер экономики в целом, основные каналы реализации товарной продукции определились. В России и в Оренбургской области, начиная с 1990-х, годов идет процесс институционализации новых форм торговли продукцией сельского хозяйства, появилось большое количество государственных и частных рыночных агентов, стало больше каналов сбыта, сформировались новые цепочки продвижения продовольственной продукции к потребителям. Однако отсутствие адекватных рыночной системе хозяйствования распределительных институтов в условиях ослабления централизованной системы продовольственного снабжения привело к возникновению архаичных продовольственных рынков, «серому» предпринимательству в сфере посредничества по сбыту продукции, на долю которого стала приходиться значительная доля доходов. Эти процессы происходят на фоне усиления монополизма предприятий перерабатывающей промышленности и торговли на локальном уровне, росте импорта продовольствия в ущерб отечественным производителям.

Проблему продовольственного снабжения в стране и области в основном стали решать коммерческие фирмы, ориентированные на извлечение максимальной прибыли, независимо от места производства и качества реализуемой продукции. Устойчивых связей, адекватных рыночной экономике, между производителями, оптовиками, розничной торговлей, потребителями не наблюдается. Зачастую они носят бессистемный, стохастический характер. Кроме того, значительные изменения в системе каналов распределения привели к значительному увеличению трансакционных издержек предприятий, что обусловливает проблемы институционального оформления регионального продовольственного рынка, так как существующие в настоящее время на продовольственном рынке Оренбургской области посреднические структуры играют противоречивую роль. С одной стороны, наличие посредников способствует быстрому продвижению товаров, с другой – посреднические структуры являются причиной высоких трансакционных издержек на

продовольственном рынке, что в конечном итоге приводит к формированию более высоких цен на продовольственные товары.

На продовольственном рынке осуществляются горизонтальные связи между относительно обособленными товаропроизводителями, а также между товаропроизводителями, посредниками и потребителями. Формирование и функционирование институтов посредничества зависит от многих факторов. В первую очередь, уровень развитости институтов посредничества зависит от уровня товарности произведенной продукции.

Основная часть продовольствия производится в сельском хозяйстве, для которого типичным является сочетание товарного и натурального производства. Это связано со спецификой производимой продукции, которую производители могут использовать и для личного потребления, и для возобновления процесса производства. Поэтому у производителей продовольствия почти всегда есть натуральная (нетоварная) часть создаваемой ими продукции, то есть часть валовой продукции на рынок не поступает, а остается во внутрихозяйственном обороте. С начала 90-х годов уровень товарности продовольственной продукции в целом по России и в Оренбургской области снизился в связи со снижением производства в крупных сельскохозяйственных предприятиях и ростом его в хозяйствах населения. Общее производство продукции сельского хозяйства все более ориентируется не на рынок, а на самообеспечение населения. Так, в Оренбургской области наблюдается невысокий уровень товарности основных видов сельскохозяйственной продукции. Уровень товарности зерна составил в 2003 г. – 71,6 %, в 2004 г. – 50,6 % (снизился на 21 %), подсолнечника - в 2003 г. – 74,1 %, в 2004 г. – 66,2 % (снизился на 7,9 %). Относительно стабильным является уровень товарности такой продукции как скот, птица и яйцо. Низкий уровень товарности отмечается по картофелю - 24,3 % в 2003 г. и повышение его на 8 % в 2004 г.; овощей – 17,5 % в 2003 г., и повышение на 1,08 % в 2004 г.; молока – 38,1 % в 2003 г., и снижение на 1,6 % в 2004 г.

Сельскохозяйственные организации Оренбургской области в 2004 году реализовали 976,0 тыс. тонн зерна, что составило 86,8 % от общего количества реализованного зерна; 123,1 тыс. тонн подсолнечника, что составило 84,5 % от общего количества реализованного подсолнечника, 6,7 тыс. тонн картофеля, это составило всего 4,3 % от общего количества реализованного картофеля; 5,9 тыс. тонн овощей или 8,8 %; 78,9 тыс. тонн скота и птицы, или 68,6 %; 183,0 тыс. тонн молока, или 62 %; 461,6 млн. штук яиц, или 84,6 %. В структуре реализации продовольствия сельскохозяйственные организации занимают ведущее место по зерну, подсолнечнику, молоку и яйцу.

Основными причинами снижения товарности в последние годы являются, во-первых, трудности реализации продовольственных продуктов, связанные с разрывом экономических отношений с прежними поставщиками и потребителями, во-вторых, смещение производства в хозяйства населения региона, которые по многим объективным причинам не могут своевременно реализовать свою продукцию. Это подтверждает необходимость расширения деятельности институтов посредничества в этой сфере. Только товарная часть продукции предназначена для реализации на продовольственном рынке по различным каналам. Выбор канала реализации определяется комплексом

факторов. К ним относятся местоположение товаропроизводителя, состояние дорог и транспорта, характер продукции, условия хранения, возможности (свобода) выбора контрагента. Более развитая система современных институтов посредничества в регионе способствовала бы увеличению объемов реализации сельскохозяйственной продукции на рынке, и сократило бы ее потери и нерациональное использование. В настоящее время сельскохозяйственные организации Оренбургской области реализуют основную часть зерна, картофеля, овощей через новые каналы, под которыми понимаются городские и сельские рынки, собственные организации торговли и общепита, натуральная оплата труда, бартерные сделки. На рынке определенного вида продовольствия ведущую роль играют различные организации торговых посредников. Изменения претерпевают не только состав производителей продовольствия, но и основные агенты каналов товародвижения на стадии распределения продовольственной продукции на продовольственном рынке Оренбургской области.

Для мелких товаропроизводителей Оренбургской области характерна разобщенность и стремление реализовать продукцию самостоятельно, зачастую не зная конъюнктуры, рыночных цен и других условий. Пользуясь разобщенностью товаропроизводителей, многочисленные посредники и покупатели в частности, зерна скупают у них по заниженным ценам продукцию и в результате перепродажи получают значительную прибыль. Это подчеркивает нецивилизованный характер поведения экономических субъектов на продовольственном рынке и неразвитость основных норм и правил рыночной экономики. Проблемы, связанные с реализацией продовольственной продукции, призваны решать институты посредничества, являющиеся подсистемой институциональной инфраструктуры регионального продовольственного рынка.

В настоящее время на продовольственном рынке Оренбургской области реально функционируют определенные институты посредничества. Так, в 2004 году свою деятельность осуществляли: оптовые базы, торговые комплексы, биржа (Оренбургская крестьянская биржа), организации потребительской кооперации, заготовительные организации, множество как крупных, так и мелких посреднических фирм. В г. Оренбурге действуют два оптовых продовольственных рынка: ПО «Межрегиональный оптовый продовольственный рынок» и ОАО «Евразия». В настоящее время на рынке работают 46 оптовых предприятий, арендующих 8,2 тыс. кв. м складской площади. В розничной торговле продовольствием значительное место (35,1 %) занимает продажа на розничных рынках. В настоящее время на территории области действуют 85 стационарных и 76 сезонных розничных рынков. В г. Оренбурге действуют: 8 оптово-розничных комплексов и баз, 9 открытых рынков, 17 торговых комплексов, 29 супермаркетов, 230 небольших магазинов. В оптово-розничные комплексы продовольственные товары поступают в основном от крупных оптовых фирм. Оптовые предприятия г. Оренбурга и области снабжают торговые места на открытых рынках и торговые комплексы. В большие продовольственные магазины поставки осуществляют посреднические оптовые организации г. Москвы и г. Самары.

Интерес представляет развитие биржевой торговли в Оренбургской области. Биржа стала одним из наиболее заметных рыночных институтов современной

экономики России. Учредителями Оренбургской крестьянской биржи стали 158 колхозов, совхозов, предприятий переработки и агросервиса. Это единственная в Российской Федерации биржа, созданная сельскими товаропроизводителями на акционерной основе и работающая как некоммерческая, бесприбыльная организация. Основная часть торгового оборота биржи – 90 % приходится на зерновые и крупяные культуры. Такая форма института посредничества как биржа необходима, так как биржа является важным институциональным компонентом рынка, определяющим в существенной мере основные характеристики его функционирования.

Одним из важных институтов посредничества на региональном продовольственном рынке является потребительская кооперация. Объективная необходимость кооперации как таковой основана на том, что сельские товаропроизводители реализуют по низким ценам свою продукцию и покупают по высоким ценам средства производства и предметы потребления. Кроме того, наблюдается давление со стороны посредников. Один из путей решения проблемы сбыта продукции фермерских хозяйств и мелких товаропроизводителей, включающих большое число личных подсобных хозяйств в области – кооперативная организация деятельности производителей продовольственной продукции.

Состояние потребительской кооперации Оренбургской области в условиях трансформируемой экономики является сложным. Удельный вес потребительской кооперации в товарообороте области с начала 90-х годов начал неуклонно снижаться: в 1990 г. – 31,8 %, в 2000 г. – 7,6 %, 2001 г. – 6,5 % , 2002 г. – 6,1 %, 2003 – 6,3 %, 2004 г. – 6,5 %., в 2005 г. – 6,7 %, планируемые показатели - в 2006г. – 6,8 %, 2007 г. – 7,0 %. В настоящее время потребительская кооперация области объединяет 311 тысяч пайщиков и обслуживает сельское население в 1215 населенных пунктах. Одним из важных предметов деятельности потребительской кооперации является заготовительная деятельность. Заготовку сельхозпродукции осуществляют 558 магазинов-заготпунктов и 37 приемозаготовительных пунктов.

Закупаемые объемы мясопродуктов используются на собственные нужды в качестве сырья на выработку колбасных изделий и предприятиями общественного питания. Практически не осуществляются поставки на мясокомбинаты области и за ее пределы, так как предприятия перерабатывающей промышленности в основном работают на завозном, более дешевом импортном сырье и зачастую несвоевременно рассчитываются за поставленную продукцию.

В настоящее время закупкой продовольствия в области занимаются 49 организаций потребительской кооперации. Объемы закупок всех основных видов продукции значительно снизились. Так, объем закупок мясопродуктов в 2003 г. по сравнению с 1990 г. составил 11,1 % (у населения – 8 %), молокопродуктов – 13,1 % (у населения – 6,1 %), яиц – 86,7 % (у населения – 62,5 %), картофеля – 12,3 % (у населения – 14 %), овощей – 9 % (у населения – 30,6 %), плодов – 94,7 %, заготовка дикорастущих плодов и ягод практически не осуществляется, грибы в 2003 г. не закупались, меда закупалось в 2003 г. 7,5 % по сравнению с 1990 г.

Потребительская кооперация в том виде, в каком она существовала ранее, сегодня не соответствует потребностям регионального продовольственного рынка и не выполняет своих функций, во многих населенных пунктах она прекратила

свое существование. В огромном пространстве личных подсобных хозяйств практически отсутствует институт посредничества. Законодательная база, которая определяет институциональную среду функционирования кооперации, недостаточна, она не охватывает все сегодняшние реалии кооперативного движения и является противоречивой. Потенциал кооперации как института в России вряд ли можно назвать полностью или хотя бы в значительной степени раскрытым. Потребительская кооперация способна содействовать росту объемов производства, обеспечить сбор, хранение, переработку продукции.

Проведенный анализ позволяет констатировать, что институциональные изменения, произошедшие на региональном продовольственном рынке, привели к неоднозначным результатам. Институты посредничества работают не в системе, наблюдается действие многих случайных факторов, снижающих эффективность функционирования регионального продовольственного рынка.

ВАЛОВОЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ – ОСНОВНОЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

И.В. Сыровацкая

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Экономический рост является категорией количественного порядка, отражающей преимущественно рост объемных показателей отраслей и экономики в целом - валового внутреннего продукта, объемов производства в промышленности, сельском хозяйстве и т.д. Наиболее простое и распространенное определение экономического роста в экономической литературе связано с важнейшим показателем системы национальных счетов – валовым внутреннем продуктом (ВВП) в реальном выражении. Измерение экономического роста осуществляется на основе исчисления темпов изменения объема реального ВВП за некоторый период времени, либо темпов изменения ВВП в расчете на душу населения.

В соответствии с методологией системы национальных счетов (СНС) в качестве обобщающего показателя функционирования экономики на мезоуровне выступает валовой региональный продукт (ВРП). По своему экономическому содержанию ВРП является аналогом ВВП, с условием учета определенных методологических особенностей расчета этих показателей. В связи с этим, ВРП можно считать ключевым показателем, отражающим экономический рост региона.

Публикация официальных статистических данных по ВРП запаздывает примерно на 2 года в связи с большой агрегированностью показателей системы национальных счетов, сложной схемой расчета и использованием значительного объема информации из различных источников.

Валовой региональный продукт Оренбургской области в 2003г. составил 125202,6 млн. руб., что составляет 112,8% от уровня предшествующего года. В 2002г. темп роста ВРП составил 105,0% к предыдущему году или 115,7% к 1996г. Рост производства ВРП в Оренбургской области наблюдался в 1997г., но из-за финансового кризиса, охватившего экономику страны в 1998г., изменение этого показателя в данном году отрицательно, темп роста составил 86,3% от уровня предыдущего года. Рост объемов производства в 1999г. базируется на низком исходном уровне и недостаточен для компенсации падения в предыдущем году (рисунок 1). С 1999г. темпы прироста ВРП положительны, что говорит об экономическом росте региона: экономика Оренбургской области росла ежегодно до 2002г. в среднем на 1,5%.

Вклад Оренбургской области в экономику России в 2002г. составил 1,1%, такое же участие региона в формировании ВРП России отмечалось в 2001г., что по сравнению с предыдущими годами ниже на 0,2 п.п. По объему среднедушевого производства ВРП из 89 регионов России Оренбургская область в 2002г., как и в 1998г. занимала 34-е место, потеряв 5 позиций по сравнению с 2001 годом. В 1996-2002 гг. ВРП Оренбургской области составлял около 80% от среднедушевого ВРП России.

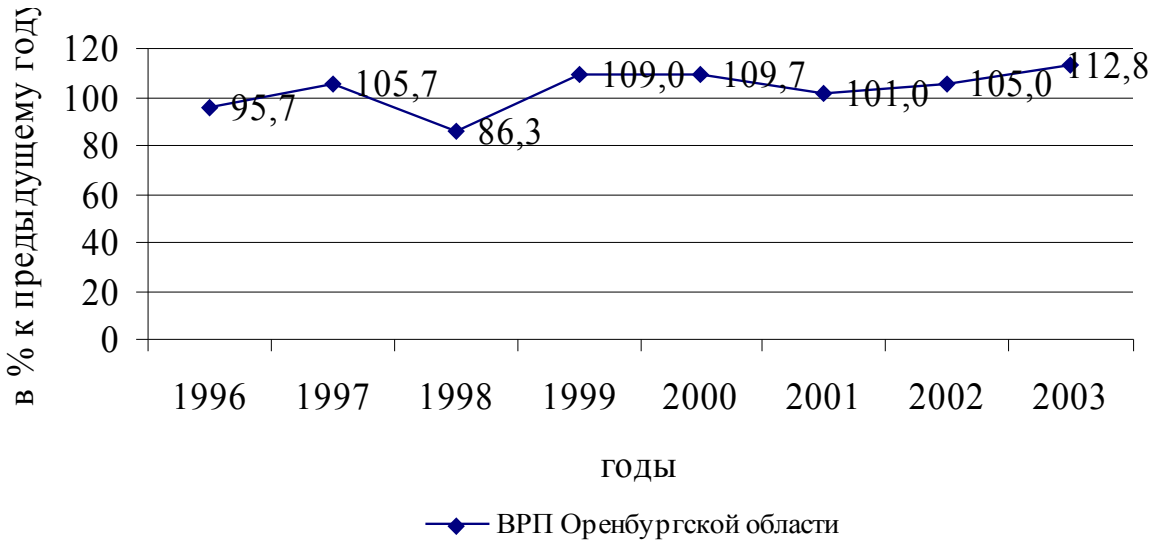


Рисунок 1 – Динамика производства валового регионального продукта Оренбургской области в 1995-2003 гг.

На динамику развития экономики региона оказывает влияние натурально-вещественная и отраслевая структуры валового регионального продукта (таблица 1).

Таблица 1 - Структура производства ВРП по Оренбургской области в 1995-2003гг.

в процентах

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1	2	3	4	5	6	7	8
ВРП в текущих ценах в том числе:	100	100	100	100	100	100	100
производство товаров	54,9	54,9	57,5	53,1	62,1	66,0	60,7
производство услуг из них:	38,8	36,5	34,8	41,1	31,4	28,4	31,9
рыночные услуги	27,8	27,9	25,8	31,3	23,5	21,3	24,2
нерыночные услуги	11,0	8,6	9,0	9,8	7,9	7,1	7,7
Чистые налоги на продукты	10,3	8,6	7,7	5,8	6,5	5,6	7,4

По данным таблицы 1 видно, что основную долю (более 50%) в производстве ВРП Оренбургской области составляет производство товаров. Так, наибольший удельный вес вклада сферы производства товаров в создание ВРП отмечается в 2000г. и составляет 66,0%, к 2003г. удельный вес снизился до 55,7%. В производстве ВРП производство услуг составляло в 2003г. 37,2%, что по сравнению с 1995г. на меньше 1,6%. В сфере производства услуг преобладает доля рыночных услуг, в 2002г. их удельный вес в ВРП составил 25,5%. Объем нерыночных услуг в 2002 г. повысился по сравнению с предыдущим годом на 3,1 процентных пункта и составил 10,8%. Показатель производства услуг является своеобразным индикатором уровня рыночного развития. В промышленно развитых странах именно производство услуг является определяющим фактором экономического роста. В 1998г. отмечается значительное увеличение доли сферы услуг (41,1%) и сокращение реального сектора экономики (53,1%). Отмеченное изменение в этот период происходило не столько за счет опережающего роста производства услуг, сколько за счет сокращения объемов производства товаров. Также в 1998г. отмечается снижение доли чистых налогов на продукты в структуре производства ВРП до 5,8%.

Для обобщающей характеристики интенсивности структурных изменений в производстве ВРП были рассчитаны коэффициенты структурных сдвигов. Значения полученных показателей характеризуют отсутствие каких – либо видимых структурных изменений в производстве ВРП Оренбургской области за период с 1995г. по 2003г.

Отраслями, определяющими экономический рост Оренбургской области в 2003 году, являлись: промышленность (39%), сельское хозяйство (13%), транспорт и шоссейное хозяйство (10%), торговля и коммерческая деятельность по реализации товаров и услуг (9%) и строительство (7%). В 2003 году на долю этих отраслей приходится 78% произведенного валового регионального продукта.

Вклад каждой из остальных отраслей в производство ВРП незначителен, поэтому эти отрасли представлены как прочие (рисунок 2).

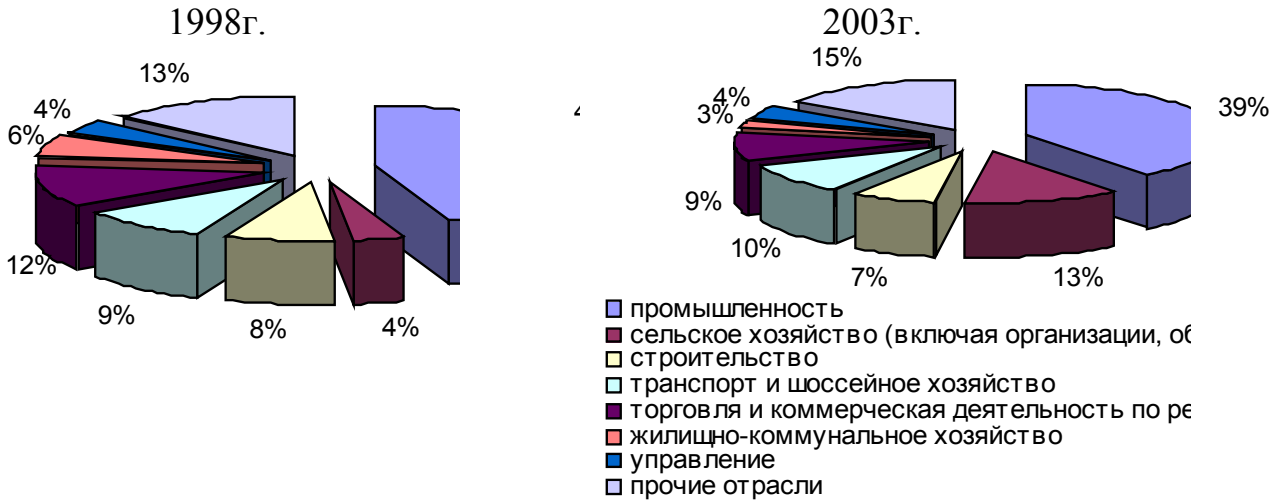


Рисунок 2 – Отраслевая структура производства ВРП Оренбургской области в 1998 и 2003 годах

Промышленность является лидером производства ВРП Оренбургской области, однако, в 2003 г. отмечается снижение ее удельного веса на 5% по сравнению с 1998г. Также, за анализируемый период отмечается уменьшение вклада в создание ВРП отраслей “торговля и коммерческая деятельность по реализации товаров и услуг” на 3%, “строительство” на 1%, “жилищно-коммунальное хозяйство” на 3%.

Оценка структурных сдвигов в структуре производства ВРП в разрезе отраслей экономики в периоде 1995 – 2002 гг. показала незначительную подвижность структурных элементов.

Одной из основных целей экономического роста является улучшение благосостояния населения. Рост произведенного ВРП совсем не означает роста благосостояния населения, и наоборот. Необходимо разграничивать произведенный и использованный ВРП, поскольку они выражают различные процессы (рост производства и рост благосостояния) и часто не совпадают между собой.

Важнейшим показателем, характеризующим конечное использование товаров и услуг на территории региона, является показатель “фактическое конечное потребление”. Домашние хозяйства потребляют продукты и услуги за счет собственных доходов, а также индивидуальные нерыночные услуги здравоохранения, образования, культуры и др. - за счет государства и некоммерческих организаций, передаваемых домашним хозяйствам в виде трансфертов в натуральной форме (таблица 2).

Таблица 2 – Структура использования ВРП по Оренбургской области за 1996-2003 гг.

в процентах

Показатели	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003

1	2	3	4	5	6	7	8	9
ВРП в рыночных ценах	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе: Расходы на конечное потребление	50,2	52,1	61,7	51,1	46,5	50,5	54,4	53,3
в том числе: домашних хозяйств	37,1	37,3	44,5	38,2	34,1	37,5	38,5	37,9
государственных учреждений, оказывающих индивидуальные услуги и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства	10,5	10,5	11,3	7,5	8,1	8,6	10,8	9,8
государственных учреждений, оказывающих коллективные услуги	2,6	4,3	5,9	5,4	4,3	4,4	5,1	5,6
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств	47,6	47,9	55,8	45,7	42,2	46,1	49,3	47,7

Анализ структуры использования ВРП Оренбургской области по данным таблицы 2 показал, что доля расходов на конечное потребление в объеме ВРП находилась на уровне 47-62%. Основными потребителями ВРП Оренбургской области являются домашние хозяйства. В динамике доли расходов на домашних хозяйств на конечное потребление в ВРП наблюдались схожие тенденции, что и в динамике доли на конечное потребление в ВРП Оренбургской области в целом. Хотя в 2000г. по сравнению с 1996г. произошло падение доли расходов домашних хозяйств на конечное потребление в ВРП на 3 п.п., сложившийся в 2003г. уровень доли расходов на конечное потребление превысил его значение в 1996г. на 0,8 п.п.

За период 1996-2003 гг. доля расходов на конечное потребление государственных учреждений, оказывающих индивидуальные услуги, и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, существенно не изменилась, так же как и доля расходов на конечное потребление государственных учреждений, оказывающих коллективные услуги.

Фактическое конечное потребление домашних хозяйств в 1996г. составило 47,6% от произведенного ВРП, а в 1998г. – уже 55,8%, что на 8,2% выше, чем 1996г. Но к 2003г. фактическое конечное потребление домашних хозяйств незначительно снизилось и составило 47,%. Около половины всех расходов на фактическое конечное потребление в 2003г. составили расходы на покупку товаров (61,7%), расходы на оплату услуг - 22,7% и 15,7% - потребление домашними хозяйствами товаров и услуг в натуральной форме.

По уровню фактического конечного потребления домашних хозяйств среди регионов России Оренбургская область занимала в 2002 году 50-е место, что на 11 позиций выше, чем в 1996 году (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели фактического конечного потребления домашних хозяйств в расчете на душу населения Оренбургской области в сравнении с показателями России за 1996-2002 гг.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6	7	8
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств в расчете на душу населения; тыс. руб.; с 1998 г.–руб.:							
РФ	8888,0	10839,0	12326,4	19617,8	26200,1	34776,1	44508,0
Оренбургская область	5522,0	6413,3	7239,1	11323,5	15372,7	19175,1	23095,4
В % к среднему показателю по России	62,2	59,2	58,7	57,7	58,7	55,1	51,9
Место, занимаемое в РФ	61	63	57	59	55	50	50

Из приведенной динамики видно, что объем среднедушевого фактического потребления домашних хозяйств в 1996-2002 гг. ниже среднероссийского показателя.

По результатам анализа динамики ВРП Оренбургской области за 1995 – 2003гг. можно сделать вывод о наметившемся росте экономики региона. Спад производства сменился ростом, но все же уровень производства и потребления ВРП пока вдвое ниже среднего по России. За анализируемый период не произошло значительных структурных изменений в натурально-вещественной и отраслевой структуре валового регионального продукта Оренбургской области.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО НА ТЕМПЫ РОСТА ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА СЧЕТ ФАКТОРА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Л.М. Бакирова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

М.Х. Бакиев

Комитет инвестиций и экономики базовых отраслей, г. Оренбург

Одним из существенных моментов взаимодействия реального и финансового сектора экономики является политика в сфере инвестиций. С этих позиций представляет интерес изучение влияния планируемого вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). Вступление в ВТО неизбежно приведет, хотя и к незначительным, изменениям в сфере инвестирования. Изменение тарифных ставок на импорт обеспечит рост импортозамещающих производств, что повлияет на рост ВРП, а указанный рост производств невозможен без дополнительных капитальных вложений.

Состояние инвестиционной деятельности характеризует динамика следующих показателей:

- общего объема инвестиций;
- доли инвестиций в валовом внутреннем продукте;
- доли реальных инвестиций в общем объеме инвестиций;
- доли реальных инвестиций, направляемых в основной капитал.

Косвенно, но достаточно объективно, состояние инвестиционной деятельности характеризуют темпы роста основных макроэкономических показателей:

- ВВП (ВРП);
- объема промышленного производства;
- выпуска отдельных важнейших видов промышленной продукции;
- численность занятых в экономике и другие.

Объективность этих показателей в оценке инвестиционной деятельности связана с тем, что их рост немыслим без вложения инвестиций.

Таким образом, необходимо определить, возможные изменения вышеперечисленных показателей в результате вступления в ВТО.

Количественный анализ последствий вступления России в ВТО проведенный специалистами Академии наук России показал, что присоединение России к ВТО не принесет каких-либо фатальных негативных последствий для отечественной экономики. Не следует ли ожидать, что в разрезе регионов ситуация будет складываться иначе. Изменения в тарифной политике, которые неизбежны при вступлении в ВТО, наиболее ощутимо повлияют на экономику тех регионов, где имеются реальные возможности замещения импорта собственным производством. Вступление в ВТО оговаривает правила взаимоотношений с участниками этой организации, со странами СНГ пока действуют другие нормативы, поэтому дальнейшие расчеты будут проводиться на основе импорта из дальнего зарубежья.

Из стран, не входящих в СНГ, Россия импортирует, главным образом, продукты питания и предметы широкого потребления, поэтому и возможности импортозамещения связаны, прежде всего, с обрабатывающей промышленностью. Кроме того, так как нас интересует влияние вступления в ВТО на объемы инвестиций в основной капитал Оренбургской области, а практически половина всех инвестиций в основной капитал приходится на промышленность (на сельское хозяйство около 5% от их общего объема), для ориентировочной оценки были использованы статистические данные об объемах промышленного производства и удельном весе следующих отраслей: химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая, мукомольно-крупяная промышленность. В результате были определены данные об объемах производства обрабатывающих отраслей промышленности на душу населения.

Оценка последствий присоединения России к ВТО для Оренбургской области была осуществлена на основе учета степени вовлеченности региона во внешнеэкономическую деятельность и местного потенциала импортозамещения, на основе следующих показателей: размеры роста (сокращения) импортозамещающих производств в Оренбургской области; рост (снижение) ВРП; увеличение (уменьшение) количества новых рабочих мест в регионе; рост (уменьшение) инвестиций в основной капитал в связи с изменениями емкости внутреннего рынка отечественной продукции.

Ставится задача оценки влияния изменения импортной пошлины на масштабы внутреннего производства. Влияние роста курса доллара на экономику в некотором смысле эквивалентно росту импортных пошлин, и рост курса доллара и увеличение импортных пошлин приводит к повышению цен на импортируемую продукцию. Результатом этого является сокращение импорта и, как следствие рост внутреннего производства. В то же время в количественном плане одна и та же пропорция изменения импортных пошлин и обменного курса имеют разные последствия как для роста потребительских цен, так, соответственно, и для динамики импорта.

Эквивалентная импортная пошлина позволяет определить такие количественные соотношения между динамикой обменного курса и динамикой импортных пошлин, которые обеспечивают в итоге тождественный рост потребительских цен. Величины эквивалентных пошлин для различных базовых значений импортной пошлины были рассчитаны с использованием фактических значений динамики курса доллара и индексов цен по конкретным группам товаров за 2003 .

Для продукции химической промышленности, имевшей уровень импортной пошлины в 2003 году в среднем 9,23%, последовавший затем некоторый спад курса доллара в 2004 году был эквивалентен снижению импортной пошлины до 6,09%, аналогично для топливно-энергетических товаров снижение от 5 до 1,79%, для машин и оборудования с 9,28 до 5,72%

Фактический статистический материал 2003-2004 годов позволяет оценить не только расчетный уровень эквивалентных пошлин, но и реакцию экономики, как на изменение курса доллара, так и на изменение импортных пошлин.

Оценка эластичности импорта от уровня импортных пошлин по различным товарным группам позволяет рассчитать первоначальные последствия вступления России в ВТО, а именно, последствия в терминах изменения динамики импорта.

Например, для продукции химической промышленности снижение импортной пошлины на 1 процентный пункт приводит к увеличению импорта на 0,146%. На 0,305% происходит увеличение импорта для топливно-энергетических товаров, на 0,95 и 0,74% соответственно для непродовольственных товаров и для металлов и изделий для них. Для продовольственных товаров и сырья для их производства снижение импортной пошлины приводит к снижению импорта на 0,016%.

Эластичность выпуска по импорту является в некотором роде классической эластичностью и показывает, на сколько процентов изменится выпуск при изменении импорта на один процент.

Очевидно, что точный расчет такого рода эластичности возможен только при наличии межотраслевого баланса соответствующего уровня дезагрегации. Так как межотраслевой баланс не составляется в региональном разрезе, то, к сожалению, приходится работать с показателями, полученными по межотраслевому балансу для всей России.

При прочих равных условиях, то есть, неизменном потреблении и экспорте, увеличение импорта на единицу приводит к сокращению производства также на единицу. Из этого соотношения с очевидностью следует, что увеличение импорта на один процент приводит к уменьшению производства на величину процента равную доле импорта в производстве.

Изменение выпуска в результате изменения импорта, вызывает изменение потребления всех видов ресурсов для производства данного товара, в результате чего изменяется потребление самого данного продукта при производстве других продуктов. Поскольку наличие межотраслевых связей изменяет первоначальную эластичность, то ставиться задача изучения направления и масштабов этого изменения.

Что касается направления изменения, то оно совершенно очевидно: эластичность, по абсолютной величине, всегда больше доли импорта в выпуске. Действительно, если, например, импорт какого то товара увеличится на один процент, то в рамках нашего прямого балансового счета производство сократится на величину доли импорта в производстве. Однако, в действительности, в силу действия межотраслевых связей, производство сократится на несколько большую величину, что и означает превышение по абсолютной величине итоговой эластичности над первоначальной.

Эти рассуждения были подтверждены данными межотраслевых балансов, полученных НИС для промышленности России. Мультипликатор межотраслевых связей, увеличивающий итоговое значение эластичности по сравнению с исходным, полученным из балансового тождества, равен 1,2205.

Рассчитав доли импорта для каждой из отраслей и умножив их на полученный мультипликатор, можно вычислить эластичность выпуска по импорту, а, следовательно, можно оценить воздействие изменения импортных пошлин на производство.

Количественные оценки последствий вступления России в ВТО отражают воздействие на экономический рост изменений в уровне импортных пошлин. Это решает проблему оценки меры влияния пошлин на экономическую динамику, что позволяет понять как то или иное изменение импортной пошлины воздействует на масштабы внутреннего производства, а, следовательно, и на инвестиционную деятельность.

В меньшей степени присоединение к ВТО скажется на экспорте. Во-первых, его топливно-сырьевая часть, составляющая 2/3 вывоза, не подвержена на мировых рынках серьезным ограничениям. Во-вторых, для остальной трети, на которую распространяются льготы ВТО, торгово-политическая ситуация не изменится, так как Россия, как правило, уже имеет доступ к тем конвенционным ставкам тарифов, которые страны - члены ВТО установили во взаимной торговле. Изменения условий внешнеэкономической деятельности могут повлиять на экономическое положение Оренбургской области по нескольким направлениям. Основной эффект обусловлен изменением таможенных тарифов, что может привести к изменениям в объемах импорта и созданию условий для увеличения или сокращения собственного производства импортозамещающей продукции. В свою очередь, это скажется на размерах производства в сопутствующих отраслях, на численности занятых и доходах населения и инвестициях в основной капитал.

Учитывая вышеизложенное, ориентировочная предварительная оценка возможного воздействия вступления России в ВТО на экономику региона осуществляется на основании региональных данных об объемах импорта и уровня развития обрабатывающих отраслей. При этом интенсивность импорта оценивается на основании данных об импорте из стран дальнего зарубежья. Так как вступление в ВТО оговаривает правила взаимоотношений с участниками этой организации, а со странами СНГ пока действуют другие нормативы.

В 2003 г. на первом месте в структуре импорта Оренбургской области находятся товары топливного комплекса (72,4%), на втором – продовольственные товары (54%), на третьем месте – товары машиностроения (7%).

Степень воздействия изменений в таможенной политике на экономическое положение Оренбургской области было произведено путем сопоставления емкости внутреннего рынка с масштабами импорта. Емкость внутреннего потребительского рынка измеряется оборотом розничной торговли на душу населения. Масштаб импорта, согласно расчетам составляет 8,68% реализуемых в области товаров.

Для ориентировочной оценки были использованы данные об объемах промышленного производства и удельном весе следующих отраслей: химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, лесная и деревообрабатывающая, легкая, пищевая, мукомольно-крупяная промышленность. Чем выше потенциал обрабатывающей промышленности, тем больше возможностей занять на рынке нишу, образовавшуюся в связи с повышением таможенных тарифов. Для Оренбургской области этот показатель равен 59% от среднего уровня по РФ, что говорит о слабом развитии обрабатывающей промышленности, а, следовательно, о слабой возможности импортозамещения.

Что касается специализации на отдельных отраслях обрабатывающей промышленности, то наблюдается преимущество машиностроения и пищевой промышленности. Товарная группа «машины, оборудование и транспортные средства» составляет 38,11%; «продовольственные товары и сырье для их производства» – 36,91%.

Снижение импортной пошлины на 2,55 процентных пункта на продукцию химической промышленности приведет к снижению производства данной продукции предприятиями на 12,89%. При увеличении импортных пошлин на машины и текстиль на 10,42 и 5 процентных пунктов соответственно производство увеличится на 5,3% и 35,47%. Это говорит о гораздо гибком характере легкой промышленности по сравнению с машиностроением, так как меньшее увеличение пошлин на данную группу товаров соответствует большему увеличению производства. В других отраслях изменения незначительны.

Определим темпы роста ВРП. Расчет производится по формуле:

$$t_{ВРП} = 100 + n \cdot (t_{отр} - 100) \cdot K_м,$$

где $t_{ВРП}$ – темп роста ВРП в регионе (в процентах);

n – доля базовой отрасли в структуре ВРП региона за базисный год;

$K_м$–значение территориального коэффициента мультипликативности (задается экспертно на уровне 1,4);

$t_{отр}$ – темп роста продукции отрасли в регионе (в процентах).

Итоговый индекс роста ВРП Оренбургской области определяется как средневзвешенный показатель исходя из отраслевой структуры базисного года. Согласно расчетам прирост валового регионального продукта составит 0,015%, что в абсолютном выражении составит 13 млн.руб.(к уровню 2003 г.).

Прирост новых рабочих мест определяется по формуле:

$$\Delta T_М = \frac{t_{ВРП} \cdot L \cdot (1 - 0{,}3)}{100},$$

где $\Delta T_М$ – прирост новых рабочих мест в регионе;

L – численность занятых в экономике региона за базисный год.

Согласно расчетам число новых рабочих мест в регионе составит 118 чел-мест.

Исходя из априори принятой неизменности соотношения объемов инвестиций в основной капитал и ВРП за рассматриваемый период, темп роста данных инвестиций за счет указанного фактора принимается равным расчетному темпу роста в них ВРП за счет фактора импортозамещения. На основании вышесказанного темп роста инвестиций составит 100,0152% (в абсолютном выражении 2,43 млн.руб.).

Полученные согласно данной методике результаты позволяют говорить, о том, что присоединение России к ВТО не принесет каких-либо фатальных негативных последствий для экономики и инвестиционной деятельности в Оренбургской области. Полученные результаты не являются исчерпывающими, требуется проведение дальнейшего исследования, учитывающего связи со странами ближнего зарубежья, так как вступление в ВТО, отразится и на этих связях и коррекция показателей МОБ для уровня региона.

Литература:

1. Народохозяйственные последствия присоединения России к ВТО// Доклад НИС РАН, Москва, 2002. – 125с.
2. Маринич М.А. «Введение во внешнюю торговлю». – Мн.: Тэхналогія, 2000. – 265с.
3. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: Учебное пособие для вузов. – 2001. – 340с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ РАСЧЕТОВ И ПЛАТЕЖЕЙ В ЭКОНОМИКЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Д.С. Панина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

В развитии платежных инструментов и способов платежа в условиях современной России можно выделить два этапа: этап развития кризиса неплатежей и деградации платежной сферы (90-е гг. 20 века) и этап ее восстановления (с 2000 года).

Исследование показало, что в 90-е гг. развитие платежных инструментов и способов платежа в России соответствовало уровню деловой активности в стране. Вследствие бесконтрольного выпуска денег Центральными банками стран-участниц рублевого пространства в период с 1991 по 1992 годы и потока наличных рублей из ряда бывших союзных республик после введения ими собственных валют, количество налично-денежных инструментов платежа в обращении увеличилось почти в 2 раза. В условиях отсутствия роста валового внутреннего продукта, высокие темпы прироста денежной массы определили развитие инфляционного процесса (Таблица 1).

Таблица 1 - Динамика прироста денежной массы, валового внутреннего продукта и инфляции, %

Показатели	Временной период						
	1991г	1992г	1993г	1994г	1995г	1996г	1997г
Темп прироста денежной массы	125,9	624,6	416,2	197,9	101,9	33,7	28,6
Темп прироста ВВП	-5,0	-14,5	-8,7	-15,0	-4,1	-4,9	0,4
Темпы роста инфляции	168,0	2508,8	844,2	214,8	131,0	21,8	11,0

Источник: рассчитано автором по данным комитетов Государственной статистики и ЦБ России

В результате искусственного сжатия объем денежной массы, начиная с 1994 года, стремительно уменьшался, что впоследствии привело к глобальной демонетизации экономики - менее 6% (в странах Европы - 60-80 %). Преимущества финансового сектора, обеспечивающего более высокую доходность в данный период (до 140% годовых), определили перекачку денежных ресурсов из производственного сектора в финансовый. В результате в конце 90-х годов индекс промышленного производства составил 47% от уровня 1990 года, а объем совокупной просроченной задолженности в ВВП, по сведениям Всемирного банка, вырос в рассматриваемом периоде с 14,8 до 39,3%. Статистические исследования указывают на чрезвычайно быструю бартеризацию российского хозяйства в течение 90-х гг. 20 века. Если в конце 1980 – начале 1990-х г. доля бартера в общем объеме промышленной продукции составляла около 35%, то в 1991 – 1995 гг. этот показатель составил 40%, в 1995 – 1996 гг. – 75%, а в 1997 – 1999 гг. – 80-90%. Данный анализ свидетельствует о развитии платежного кризиса в российской экономике и позволяет оценить объемы неплатежей, возникших в результате острых кризисов в производственной и финансовой сферах.

Следствием указанных процессов в России в 90-х годах явилось резкое сужение сферы инструментов платежа в денежной форме и появление в обороте векселей, что было обусловлено в одних случаях, необходимостью ускорения платежей, а в других случаях использованием в качестве единственного приемлемого способа расчета для предприятий, имеющих задолженность. На этом фоне происходит развертывание роли хартального способа платежа и увеличение налично-денежного компонента, в том числе и в форме иностранной валюты. В то же время недоверие хозяйствующих субъектов и населения к национальной банковской системе в 90-х годах препятствовало созданию и активному внедрению в оборот российскими банками инструментов жирального платежа.

Наличие позитивных сдвигов в экономическом положении России в последние годы обусловило разрешение кризиса неплатежей и предопределило дальнейшее развитие экономики России в целом и платежного инструментария, в частности. С переходом российской экономики в новое тысячелетие значительная роль налично-денежного компонента с преобладанием в нем доли иностранной валюты сохраняется. Так, несмотря на снижение объемов использования налично-денежных инструментов платежа, их удельный вес по-прежнему велик, темпы их прироста остаются значительными (Таблица 2).

Таблица 2 - Динамика показателей налично-денежной сферы России, %

Показатели	Временной период		
	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Удельный вес налично-денежных инструментов платежа	35,8	35,6	35,2
Темп прироста налично-денежных инструментов платежа	32,1	32,5	33,8
Номинальные денежные доходы населения	115,8	116,4	119,3

Источник: рассчитано автором на основе статистических данных Банка России

Анализ показывает, что темпы развития российской экономики на современном этапе и преодоление кризиса недоверия к кредитным организациям, а также постепенный рост доходов населения определяют реальные, объективные перспективы развития жирального оборота и его инструментов в России.

Преобладающим инструментом жирального платежа является платежное поручение - 99,7%. Причинами данного процесса явились, с одной стороны, требования предварительной оплаты товаров и услуг вследствие нарушения платежной дисциплины и как следствие – утраты доверия к контрагентам, с другой стороны, развитие в условиях рыночной экономики диктата покупателя, для которого более удобным инструментом платежа явилось платежное поручение, а также простота перевода платежных поручений в формат электронных платежей (доминанта в современных преобразованиях).

Развитие других инструментов жироплатежа не отличается положительной динамикой. Распространение инкассовой формы в России сдерживается необходимостью предоставления дополнительных - к финансовым и коммерческим - расчетных документов, а также непроработанностью в нормативных документах ЦБ РФ механизма инкассирования векселей, чеков. Отсутствие четкого механизма осуществления и гарантии платежа при инкассовой форме расчетов определяет низкую ее долю – 0,06%. Слабая развитость аккредитивов в российской практике (0,03% в общем объеме жирооборота) обусловлена отсутствием в законодательстве определения максимального срока оценки документов на предмет соответствия условиям аккредитива, что приводит к задержкам оплаты. Кроме того, не развит опыт гарантийного обеспечения исполнения аккредитива при неудовлетворительном финансовом положении исполняющего банка другим авизующим банком. Анализ практики функционирования чеков позволил сделать вывод о невостребованности данного платежного инструмента в силу их масштабных подделок и как следствие отсутствия доверия к ним. Возможные перспективы развития чекооборота в России связаны с распространением практики проведения расчетов посредством именных чеков как для физических, так и для юридических лиц. Несмотря на значительный рост операций с банковскими карточками (Таблица 3).

Таблица 3 –Показатели использования банковских карт в РФ по состоянию на 01.01.2005г.

Показатели использования банковских карт	Значение показателей
Рост кол-ва операций по отношению к предыдущему периоду, %	147
Рост объема операций по отношению к предыдущему периоду, %	163
Доля платежей в общем объеме платных услуг населению, общественного питания и розничного товарооборота, %	0,9
Удельный вес операций по снятию наличных денег, %	92,8

Удельный вес платежей за товары и услуги, %	7,2

Источник: официальный сайт Банка России - www.cbr.ru

Низкая их доля как инструмента жироплатежей определяется невысокими доходами населения, большая часть которых расходуется на приобретение товаров текущего пользования на вещевых или смешанных рынках, торговля на которых ведется с применением налично-денежных инструментов. Услугами же предприятий торговли и сервиса, осуществляющих работу по приему платежей с использованием платежных карт, активно может воспользоваться сравнительно небольшая группа состоятельных граждан. Рост доходов населения способен ощутимо расширить карточный бизнес. По некоторым оценкам возможен перевод на карты в ближайшие пять лет до 2/3 выплат заработной платы и 1/3 розничного товарооборота. В настоящее же время, несмотря на низкую долю использования платежных карт в качестве инструмента жирального платежа, позитивным является факт наличия у отдельных слоев населения платежных карт и получения навыков работы с ними.

В результате комплексного анализа региональной структуры платежных инструментов было выявлено ее соответствие общероссийской структуре. Высокая доля налично-денежных инструментов платежа в условиях недостаточного увеличения жирооборота в Оренбургской области носит объективный характер и обусловлена деформированностью структуры экономики области. Усиление ориентации региона на энергосырьевой сектор значительно усложняет актуальную для Оренбуржья задачу модернизации экономики в перерабатывающем секторе (износ оборудования в котором достигает 80%) и определяет невысокие темпы роста показателей экономического развития области. Это, в свою очередь, вынуждает ряд финансово неустойчивых предприятий (40% предприятий убыточны) в целях сокрытия реальной ситуации и ухода от налогов использовать налично-денежные инструменты хартального платежа. Подобная ситуация способствует росту объемов теневой экономики в Оренбуржье, доля которой по оценкам специалистов составляет около 40% от ВРП. Не менее важным фактором востребованности хартального платежа и его инструментов является рост потребительских цен на товары и услуги (за 2004 год на 12,9 %) в условиях сохранения невысокого уровня доходов населения (более 25% населения имеют доходы ниже прожиточного минимума), ориентирующихся на приобретение значительной доли продовольственных и промышленных товаров на смешанных или вещевых рынках.

Преодоление данной тенденции во многом зависит от разрешения проблем в экономике Оренбургской области в целом. В настоящее время администрацией Оренбургской области положено начало комплексной системе развития и поддержки предприятий и отраслей области. Данная программа призвана оказать содействие предприятиям в обеспечении выпуска товаров через муниципальный заказ, повышении технического потенциала предприятий и получении инвестиций за счет реализации бизнес-проектов, оказании содействия в реализации продукции. Кроме того, в настоящее время в рамках системы «Город» разрабатывается проект использования жироплатежей с помощью платежных карт для перечисления квартирной платы, а также за пользование

электроэнергией, газом, услугами связи. Этот проект призван способствовать вовлечению в единый жиральный платежный оборот как населения, так и хозяйствующих субъектов города Оренбурга. Впоследствии эта система может быть реализована и на областном уровне.

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ТРУДА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ И В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Г.Г. Аралбаева, Е.В. Петрова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Занятость населения рассматривается как макроэкономическая категория, которая объединяет важные социальные и экономические индикаторы состояния общества. Регулирование занятости на макроэкономическом уровне должно быть направлено на поддержание баланса экономических и социальных приоритетов на рынке труда. Основное национальное богатство – интеллектуальный потенциал страны, человеческие ресурсы, их знания, система ценностей, творческие способности, именно они позволяют обеспечить экономический рост, благосостояние народа, а следовательно и качество его жизни.

Изучение занятости населения приобретает особо важное значение при анализе уровня жизни населения, развития человеческого потенциала. Продуктивная, приносящая доход занятость создает необходимые условия для общественного развития, обеспечивает населению достаточный уровень доходов, формируя тем самым предпосылки для достойной жизни, всестороннего развития человеческой личности. Занятость, в конечном счете, является основой любого дохода и потребления.

Одной из важнейших категорий, характеризующих рынок труда, является экономически активное население – это часть населения, обеспечивающая предложение рабочей силы для производства товаров и услуг. В качестве наиболее общего показателя оценки экономической активности населения используется показатель, называемый уровнем экономической активности. В таблице 1 представлены данные по Оренбургской области, характеризующие экономическую активность населения. Для определения уровня экономической активности населения, находят отношение численности экономического активного населения к численности всего населения.

Уровень экономической активности по данным таблицы 1 в Оренбургской области ниже среднего Российского уровня на протяжении всего рассматриваемого периода. Начиная с 2003 г. наблюдается увеличение численности экономически активного населения Оренбургской области.

Таблица 1 – Динамика показателей экономической активности населения в Оренбургской области, тыс. чел.

Показатели	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.

1	2	3	4	5	6	7
Численность населения	2219,5	2212,7	2199,4	2185,8	2162,4	2150,4
Численность экономически активного населения	1063,6	1039,6	1030,8	1021,2	1037,1	1074,9
В том числе занятые в экономике	919,2	917,4	943,4	916,1	919,7	959,4
Безработные	144,4	122,2	87,4	105,1	117,4	115,5
Численность безработных, зарег. в органах гос. службы занятости	4,7	3,9	5,6	7,6	7,1	8,0

1	2	3	4	5	6	7
Численность экономически неактивного населения	1155,9	1173,1	1168,6	1164,6	1125,3	1075,5
Из них безработные, которым назначено пособие по безработице	4,3	3,5	5,1	6,7	6,4	7,7
Уровень экономической активности населения в Оренбургской области	47,9	47,0	46,9	46,7	48,0	50,0
Уровень экономической активности населения в Российской Федерации (справочно)	51,6	49,4	49,3	49,5	50,1	50,6

На рисунке 1 представлена динамика изменения численности экономически активного и экономически неактивного населения.

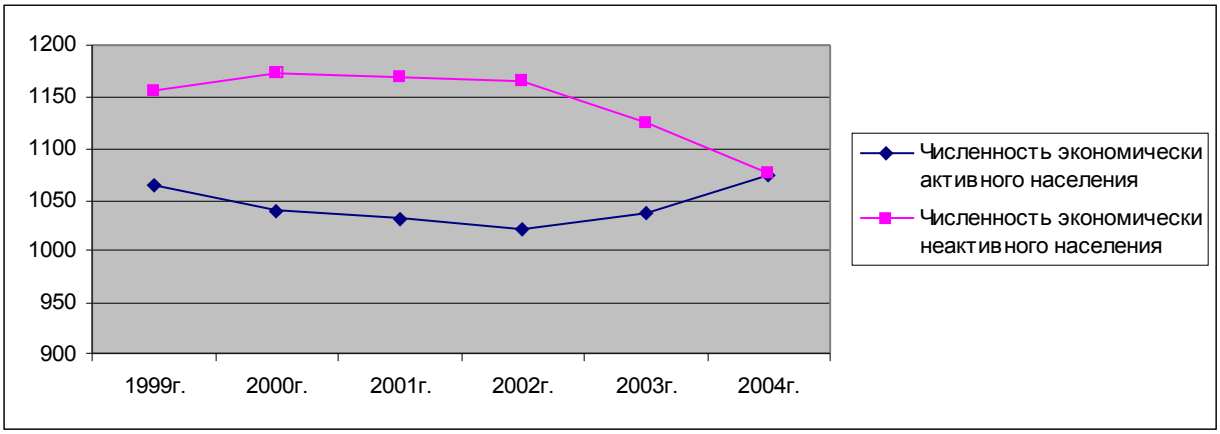


Рисунок 1 – Динамика изменения численности экономически активного и экономически неактивного населения в Оренбургской области

Основной причиной перехода населения в категорию экономически неактивного населения в России являлся макроэкономический спад производства, который удалось приостановить. С 2003 г. наблюдается увеличение численности экономически активного населения и уменьшение численности экономически неактивного населения. В 2004 г. наблюдается равенство численности экономически активного и экономически неактивного населения и очевидна тенденция увеличения численности экономически активного населения.

Важен не только уровень экономической активности, но и уровень занятости населения.

Коэффициент занятости населения может быть рассчитан в различных вариантах, что позволяет углубить анализ:

а) коэффициент занятости трудовых ресурсов – отношение численности занятого населения к общей численности трудовых ресурсов;

б) коэффициент занятости населения в трудоспособном возрасте – отношение занятого населения к численности населения в трудоспособном возрасте;
в) коэффициент занятости экономически активного населения – отношение численности занятых к численности экономически активного населения;
г) коэффициент незанятости – отношение численности населения к числу занятого населения, показывает экономическую нагрузку на одного занятого.

Данные показатели представлены в таблице 2, по которым можно сделать следующие выводы:

а) численность занятого населения в общей численности всего населения увеличивается и в Оренбургской области и Российской Федерации, однако, в Оренбургской области данный коэффициент ниже, чем по стране в целом;

б) значения коэффициентов занятости населения в трудоспособном возрасте и занятости экономически активного населения в Оренбургской области, начиная с 2001 года, уменьшаются до 2003 г. Значения данных коэффициентов в Российской Федерации на протяжении всего рассматриваемого периода увеличиваются;

в) экономическая нагрузка на население имеет тенденцию к снижению, но в Оренбургской области она выше, чем по стране в целом, и в среднем за рассматриваемый период составила 2,6 и 2,2 человека на одного занятого соответственно.

Таблица 2 – Коэффициенты занятости

Показатели	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Оренбургская область						
Коэф-т занятости трудовых ресурсов	0,41	0,41	0,43	0,42	0,43	0,45
Коэф-т занятости населения в трудоспособном возрасте	0,71	0,70	0,72	0,70	0,69	0,71
Коэф-т занятости активного населения	0,86	0,88	0,92	0,90	0,89	0,89
Коэф-т незанятости	2,41	2,41	2,33	2,39	2,35	2,24
Российская Федерация						
Коэф-т занятости трудовых ресурсов	0,43	0,45	0,45	0,45	0,46	0,47
Коэф-т занятости населения в трудоспособном возрасте	0,73	0,74	0,74	0,74	0,75	0,75
Коэф-т занятости активного насел.	0,87	0,90	0,91	0,92	0,92	0,92
Коэф-т незанятости	2,31	2,25	2,23	2,21	2,17	2,15

Для анализа структуры занятости можно использовать распределение численности занятых в экономике по уровню образования (рисунок 2).

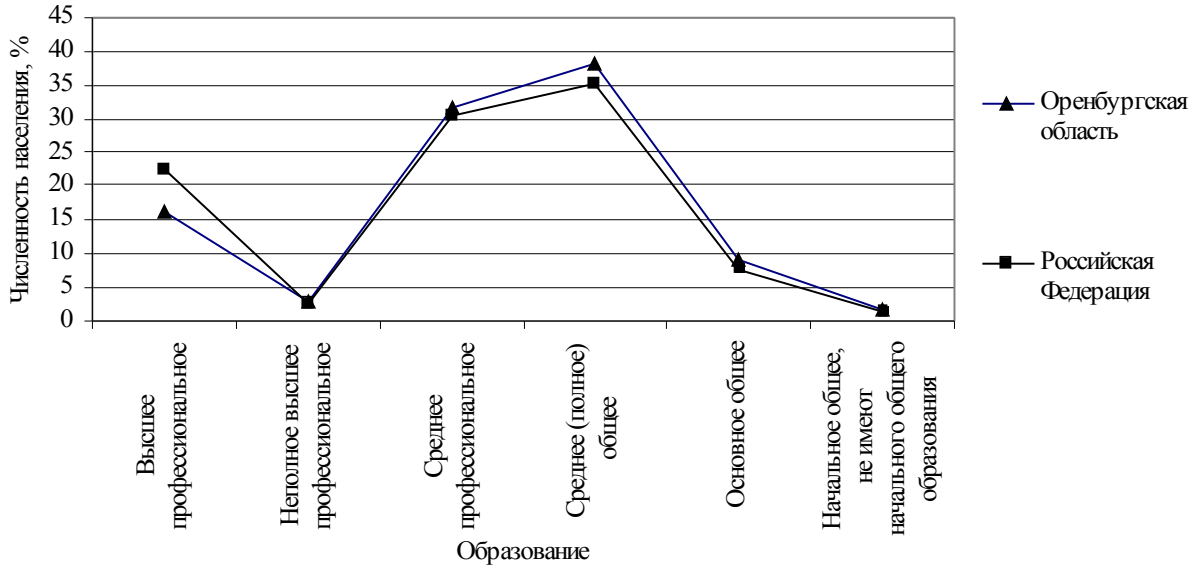


Рисунок 2 - Распределение численности занятых в экономике по уровню образования в среднем за период с 1999 года по 2004 год

Доля занятого населения, имеющего высшее образование, как видно из данных рисунка 2, в Оренбургской области меньше, чем по России в целом. Превалирующая доля занятого населения имеет среднее (полное) общее образование и в Оренбургской области и Российской Федерации, однако в Оренбургской области этот показатель превышает аналогичный по России.

Важной характеристикой рынка труда является уровень безработицы. Размер безработицы широко используется в международной практике в качестве общего показателя текущего состояния экономики страны. Безработица в России является принципиально новым явлением в жизни общества, возникшим в начале 1990-х годов, в то время как в мировой практике накоплен большой опыт изучения безработицы. В соответствии с Законодательством Российской Федерации определяется численность безработных, зарегистрированных в органах службы занятости. При изучении безработицы ее рассматривают как нарушение равновесия на рынке труда. Уровень безработицы можно характеризовать системой показателей. Однако, целесообразно использование показателя уровня безработицы, определяемого как отношение числа безработных к численности экономически активного населения. В таблице 3 приведена динамика изменения уровня безработицы.

Таблица 3 – Уровень безработицы, %

Показатели	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Уровень безработицы в Оренбургской области	14	12	8	10	11	11
Уровень безработицы в Российской Федерации	13	10	9	9	8	8

Уровень безработицы в целом по России на протяжении всего рассматриваемого периода уменьшается, в Оренбургской области данная тенденция характерна до 2001 года, затем наблюдается увеличение. Так в 2003 г. и 2004 г. он составил 11%, что значительно выше допускаемого уровня. Судя по данным таблицы 3, уровень безработицы в Оренбургской области заметно выше, чем в Российской Федерации.

Распределение численности безработных по возрастным группам в Оренбургской области представлено в таблице 4.

Таблица 4 - Распределение численности безработных по возрастным группам в Оренбургской области, %

Показатели	1995г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Безработные – всего в т. ч. в возрасте, лет	100	100	100	100	100	100
15-19	6	12,2	9,3	7,4	11,6	9,7
20-24	23,5	11,4	17,5	22,6	18,8	17,7
25-29	7,1	13,2	11,1	15,6	13,8	11,6
30-49	48,1	51,9	55,3	44,1	42,2	47,6
50-54	7,1	3,9	5,5	3,7	7,9	9,5
55-59	4,1	4,8	1,3	4	4,4	2
60-72	4,1	2,6	0	2,6	1,3	1,9
Средний возраст, лет	35,2	35	33	33	34	34

Как видно из приведенной выше таблицы, наибольшее количество безработных наблюдается в возрасте 30-49 лет (самый продуктивный возраст), причем среди женщин безработных больше, чем среди мужчин.

Для характеристики занятости населения используют такой показатель как уровень трудоустройства, который равен отношению численности трудоустроенных граждан к численности обратившихся в службу занятости (таблица 5).

Как видно из таблицы 5, уровень трудоустройства в Оренбургской области значительно выше, чем в Российской Федерации.

Таблица 5 – Динамика уровня трудоустройства, %

Показатели	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.
Уровень трудоустройства в Оренбургской области	83,5	81,2	82,0	82,0	84,7
Уровень трудоустройства в Российской Федерации	65,6	67,4	67,7	66,9	67,3

Трудовой потенциал общества определяется его способностью участвовать в экономической деятельности, то есть производить материальные блага и услуги. С точки зрения формирования трудовых ресурсов важен расчет показателя - общая трудовая нагрузка. При его построении все население делится на группы: население моложе трудоспособного возраста (0 – 16 лет); население в трудоспособном возрасте (16 – 55 лет – женщины; 16 – 60 лет - мужчины); население старше трудоспособного возраста (пенсионного возраста).

Расчет показателя общей трудовой нагрузки ведется по следующей формуле:

$$K = \frac{Sa + Sb}{Sc},$$

где: K – коэффициент общей трудовой нагрузки;

Sa – численность детей, не достигших трудоспособного возраста;

Sb – численность лиц пенсионного возраста;

Sc – численность лиц трудоспособного возраста.

Показатель характеризует экономическую нагрузку на лиц трудоспособного возраста и используется при разработке мероприятий по социальному

обеспечению и рациональному использованию трудовых ресурсов. Значения коэффициента в Оренбургской области и РФ представлены в таблице 6. Значительная трудовая нагрузка обусловлена увеличением численности пенсионеров и уменьшением населения трудоспособного возраста.

Таблица 6 – Общая экономическая нагрузка на лица трудоспособного возраста

Коэффициент общей трудовой нагрузки	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	2004г.
Оренбургская область	0,72	0,69	0,67	0,64	0,62	0,60
Российская Федерация	0,69	0,66	0,65	0,63	0,62	0,60

Высокий уровень безработицы и высокая экономическая нагрузка на лица трудоспособного возраста – это показатели неблагополучия на рынке труда, вызывающие политическое и социальное напряжение. Поэтому одним из приоритетных направлений деятельности правительства Российской Федерации и, в частности, Оренбургской области должна стать позиция в отношении рынка труда: насколько удалось сократить безработицу, создать новые рабочие места, повысить эффективность использования рабочей силы.

Литература:

1. Ефимова М.Р., Бычкова С.Г. Социальная статистика: Учебн. пособие.-М.: Финансы и статистика, 2003. – 560с.
2. Областной статистический ежегодник: Статистический сборник./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области.- Оренбург. 2004.-482с.
3. Российский статистический ежегодник 2004: Стат. Сб. / Росстат.-М,2004.-725с.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТА ЭКОНОМИКИ

М.П. Вострикова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Как показывают проведенные исследования многообразие методов оценки «инвестиционного потенциала» прямо пропорционально количеству толкований самого понятия. Исследуем эти толкования на примере региона как субъекта экономики России.

Употребление термина «инвестиционный потенциал» предполагает как минимум три его толкования:

сам факт наличия инвестиционных ресурсов – свободных денежных средств;

инвестиционный потенциал как числовой показатель инвестиционной привлекательности региона;

инвестиционная емкость региона как показатель физической возможности и готовности субъектов хозяйствования региона воспринять инвестиционные средства.

Сформулируем определение понятия «инвестиционный потенциал региона», основываясь на первом варианте толкования: «Инвестиционный потенциал региона – интегральная характеристика совокупной способности региона к самостоятельной инвестиционной деятельности во внутренней и внешней по отношению к нему среде с учетом ее трансформации под влиянием рынка, социальных, информационных и других процессов. При этом количество, качество и мера трансформации совокупной способности региона определяются не только обеспеченностью региона бюджетным объемом капитала предприятий и населения, сбалансированностью инвестиционных товаров и ресурсов, но и уровнем развития объективных условий и субъективных факторов, детерминирующих готовность субъектов инвестиционного процесса к активной деятельности в этой сфере»/1/.

Методологические предпосылки формирования системы оценки инвестиционного потенциала региона в рамках данной теории, через инвестиционные возможности всех субъектов финансово-экономической деятельности, может иллюстрировать подход разделения инвесторов на группы в зависимости от инвестиционных возможностей и способов формирования инвестиционных ресурсов. В рамках такой классификации выделяют: российские юридические лица; физические лица, частные инвесторы (население).

Представляется, что подобная классификация источников формирования инвестиционного потенциала предложенная М. Климовичем, является недостаточно структурированной. Так, в частности, кроме российских юридических и физических лиц могут быть выделены группы «иностранных инвесторов», как частных лиц, так и фирм. А также в целях выявления инвестиционного потенциала региона следует выделить группу внутри региональных инвесторов и группу внешних по отношению к региону инвесторов.

Попытка оценить инвестиционный потенциал региона как способность к самофинансированию (совокупной способности предприятий региона, его населения к инвестиционной деятельности) предложена в работе С.Н. Ряскова/2/. В ней инвестиционный потенциал региона отождествляется с суммарным инвестиционным потенциалом предприятий, расположенных в данном регионе, как первичных структур экономики и инвестиционной деятельности региона.

Предложенная в данной работе методика оценки инвестиционного потенциала региона основана на оценке инвестиционного потенциала предприятий, находящихся на его территории. Она состоит из следующих этапов:

1. Отбор 100-120 предприятий с высокой финансовой устойчивостью, высокотехнологичной продукцией, использующих в процессе производства новейшие технологии. Отбор должен производиться на основе статистических данных и рекомендаций заинтересованных сторон.
2. Первоначальный анализ. Его цель выделить 80-100 предприятий, представляющих наибольший интерес для потенциальных

инвесторов. Методикой данного анализа может стать численный анализ рассчитанных финансовых показателей и коэффициентов, а также экспертные оценки и интегральные рейтинги.

3. Анализ динамики развития предприятия, выявление устойчивых тенденций в его развитии. Анализ конкурентной среды.
4. Определение неиспользованных резервов развития.
5. Выработка перспективного и текущего прогноза развития.
6. Анализ структуры капитала, тенденций ее изменений, стратегического направления развития, менеджмента, положения на рынке, конкурентоспособности продукции предприятия.
7. Анализ внешних долговых и кредитных факторов, определяющих инвестиционную привлекательность предприятия.
8. Глубокий анализ. В его рамках проводится наблюдение за ранее отобранными хозяйствующими субъектами и сверка данных. Методологически данный этап характеризуется переходом от агрегированных интегральных оценок к декомпозированным оценкам инвестиционного потенциала, результатом которого станет аналитический комментарий, содержащий рекомендации для потенциальных инвесторов.
9. Анализ финансового потенциала предприятия проводится на базе стандартных показателей экономического состояния и хозяйственной самостоятельности.

Признавая концептуальную правомерность подхода С.Н. Ряскова, осуществившего внутреннюю декомпозицию и структуризацию понятия «инвестиционный потенциал» в соответствии с принципами теоретической экономики, рассматривающей национальную экономику в соответствии с понятийной иерархией: макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика, отметим, что предложенная методика не дает возможности оценить полный «потенциал самофинансирования», так как концентрируется исключительно на анализе предприятий, не рассматривая других субъектов инвестиционной деятельности, в связи с чем выглядит крайне урезанной.

С другой стороны, остается непонятным принцип формирования выборки, ее численный набор и возможные статистические, так и экономические выводы, которые могут быть из нее сделаны. Однако следует подчеркнуть, что предложенная методика, может быть применена не столько для выявления потенциала самофинансирования, сколько для оценки инвестиционных проектов, а следовательно, для определения инвестиционной емкости территории.

В рамках второго направления толкования инвестиционного потенциала как интегральной характеристики, позволяющей оценить привлекательность субъекта экономики для долгосрочных вложений с точки зрения их доходности и других ожидаемых эффектов, в целях ранжирования территорий по уровню накопленного инвестиционного потенциала могут быть использованы следующие модели:

теории, построенные на базе модели Харрода;

теория оптимального пространственного размещения производительных сил;

теория наделенности региона факторами производства.

Практическая реализация построения методик рейтинговой оценки инвестиционного потенциала субъектов экономики в рамках данных теорий в своем большинстве базируется на экспертных оценках. Известны национальные рейтинги инвестиционного климата и рисков, периодически публикуемые ведущими экономическими журналами мира (Euromoney, Fortune, The Economist), а также наиболее именитыми экспертными агентствами (Moody`s, Standard&Poor, IBCA). Одним из наиболее известных и признанных рейтингов инвестиционной привлекательности регионов России является подготавливаемый ежегодно уже в течение 10 лет рейтинг журнала «Эксперт».

Экспертные оценки получили широкое распространение, но их повсеместное применение создает множество проблем, связанных с проверкой их на достоверность.

Во-первых, эксперты находятся на разном расстоянии от сравниваемых объектов. Географическое пространство является фактором, который влияет на «полноту» информации. На обширном статистическом материале было доказано, что географическое пространство создает внутренние препятствия и вносит посторонние шумы в информационные потоки, которые влияют на конечные оценки экспертов.

Во-вторых, в региональной статистике набор индикаторов, характеризующих специфические особенности отраслевого выпуска, издержек, цен, рентабельности, эластичности спроса всегда существенно разнообразен, что является более важным фактором для оценки конкурентных преимуществ, чем интегрированные обобщения на уровне системы национальных счетов, где эти обобщения исчезают.

В-третьих, оценки экспертов субъективны, на них оказывают влияние политические, культурные, социальные, образовательные и другие факторы, что приводит к различиям в интерпретации одних и тех же экономических индикаторов и явлений.

В-четвертых, при публикации обобщенных рейтинговых систем за кадром остается система статистических индикаторов, на основе которых формируются итоговые оценки, что не позволяет проверить их объективность.

В этой связи отметим, что важнейшим достоинством экспертных моделей является возможность учитывать значительный объем качественных особенностей. Однако для повышения уровня объективности необходимо дополнить их системой статистических и расчетных данных, выполненных с использованием общепризнанных международных методик. При разработке статистической пространственной модели инвестиционного потенциала субъекта экономики необходимо исходить их следующих методологических предпосылок:

инвестиционный потенциал субъекта экономики складывается не на всем экономическом пространстве, а только в ограниченном числе отраслей, обладающих специфическими факторами производства и «редкими» ресурсами;

в каждый данный момент времени, в каждой из отраслей на прогнозируемую перспективу может одновременно реализовываться ограниченное число инвестиционных проектов, количество которых

обусловлено объемами и динамикой экспорта (продукции, вывозимой за пределы государства, региона);

система статистических и расчетных показателей должна учитывать и количественный уровень накопленных непостоянных ресурсов, и качественный, характеризующий эффективность управления инвестициями.

В структуре и содержании системы регулирования инвестиционного потенциала субъекта экономики можно выделить следующие подсистемы:

содействия развитию частных сбережений;

регулированию фондового рынка;

формирования инвестиционных программ;

активизации использования инвестиционного потенциала субъекта экономики;

обеспечения государственного управления эффективностью воспроизводства.

Подобная схема системы регулирования инвестиционного потенциала субъекта экономики использовалась рядом ученых, в том числе при разработке концепции оценки эффективности функционирования инвестиционного потенциала региона как системы воспроизводственных отношений. Ее сущностью является структурирование источников, условий и факторов воспроизводства инвестиционного потенциала региона, с учетом методов его эффективной реализации и развития на основе программно-целевого использования инвестиционных ресурсов.

Литература:

1. Климович М. Управление инвестиционными процессами в субъекте РФ. – М.: ВШПП, 2003.
2. Басов А.И. Финасово-кредитное регулирование инвестиционного процесса в России. – М.: Финансы и статистика, 2002.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Ю.А. Жемчужникова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Сравнительный анализ развития регионов, оценка способностей регионов эффективно привлекать инвестиционные ресурсы, важны для формирования государственной политики стимулирования инвестиционных процессов в стране. Именно регионы основные потребители инвестиционных средств. Успех крупных инвестиционных программ зависит от состояния и готовности регионов включиться в общий процесс.

Ситуация на рынке инвестиций в Оренбургской области постоянно изменяется, и как следствие, возникает потребность в анализе состояния и тенденции его развития.

За последние несколько лет конъюнктура на инвестиционном рынке области была неоднородной. В 1999-2001гг. наблюдались признаки оживления инвестиционной деятельности, выразившейся в увеличении вложений в основной капитал (в 1999г. к предыдущему году - на 2,5%, в 2000г. - на 30,6%, в 2001г. - на 9,6%). Положительная тенденция трех лет сменилась снижением уровня инвестиций в основной капитал в 2002г.: темп роста лишь 89% от уровня 2001г. В 2003г. наблюдается вновь увеличение инвестиций на 11,1%.

Эффективность использования инвестиций в значительной степени зависит от их структуры. Наибольший интерес, как в научном, так и в практическом плане представляет структура капитальных вложений.

В Оренбургской области основную долю инвестиций в нефинансовые активы составляют инвестиции в основной капитал – 98,1 % в 2003 г. (рисунок 1).



Рисунок 1 - Структура инвестиций в нефинансовые активы в Оренбургской области за 1998, 2003 гг. (в % к итогу)

Доля инвестиций в нематериальные активы имеет неустойчивую тенденцию: до 1999 г. наблюдается увеличение (с 1998 до 1999г. на 1 процентный пункт (п.п.)), а с 1999 по 2002 г. – снижение на 1,2 п.п. Доля инвестиций в другие нефинансовые активы постоянно снижалась: в 2002-2003 гг. их доля составила 0,5% .

Существенная часть инвестиций в основной капитал направляется на возведение жилищ, зданий и сооружений (в 2003г. - почти 42%). На приобретение машин, оборудования, транспортных средств в 2003 году использовано 35% от общего объема инвестиций в основной капитал, что на 2,9 процентного пункта меньше, чем в 2002 году и на 0,1 процентных пункта больше, чем в 1999 году (Рисунок 2).

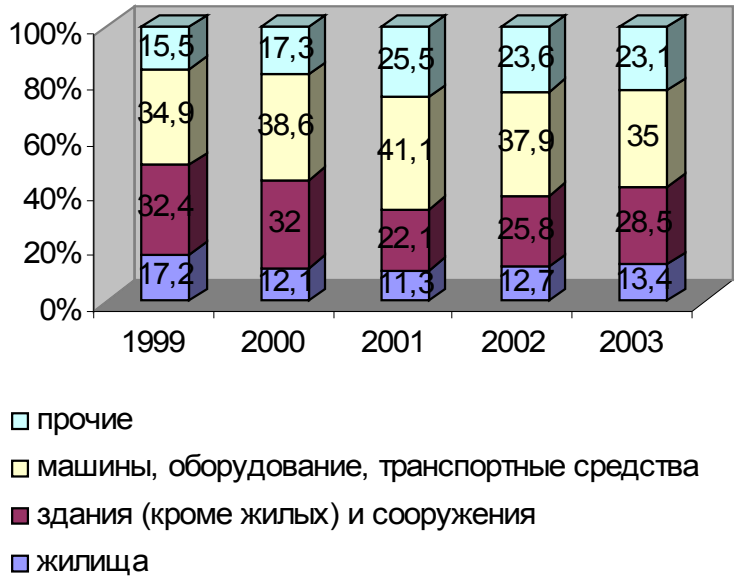


Рисунок 2 – Видовая структура инвестиций в основной капитал

Важное значение для эффективности инвестиций в экономике страны имеет структура инвестиций по источникам финансирования и формам собственности.

Наиболее высокими темпами в Оренбургской области растет доля частных инвестиций и инвестиций совместной российской и иностранной формы собственности (рисунок 3).

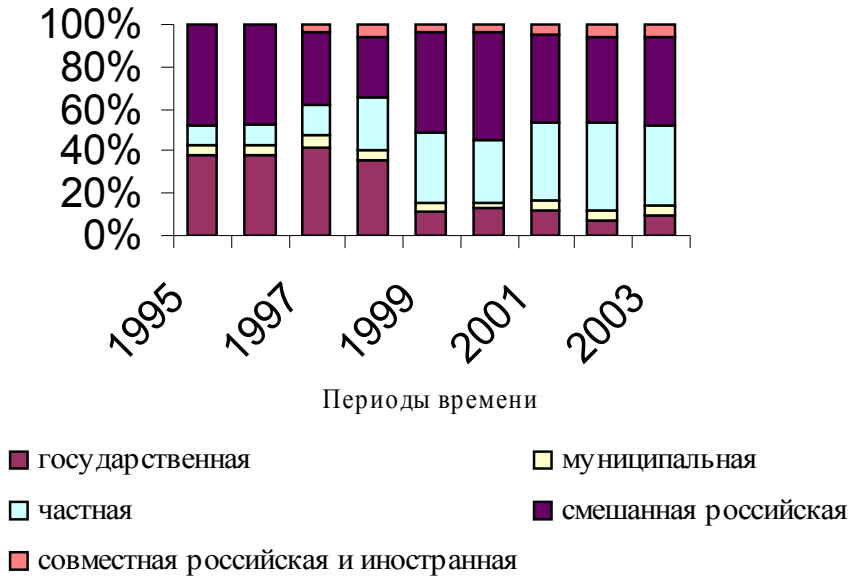


Рисунок 3 - Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности в Оренбургской области за 1995-2003 гг. (в % к итогу)

Доля инвестиций на предприятиях частной собственности возросла в 2003г. в сравнении с 1995г. на 29,7 п.п., доля инвестиций совместной российской и иностранной формы собственности увеличилась за этот период на 5,6 п.п. Доля инвестиций смешанной российской формы собственности за период 1995-2003 гг. снизилась на 6,8 п.п., хотя имеет наибольший удельный вес; доля инвестиций муниципальной формы собственности уменьшилась на 1,6 п.п. Наиболее высокими темпами происходит снижение удельного веса инвестиций государственной формы собственности: с 37,6% до 9,7%.

Изменения структуры инвестиций по формам собственности свидетельствуют о том, что разрабатывая стратегию инвестиционного процесса, администрации региона необходимо рассчитывать на рост инвестиций преимущественно за счет различных форм российской собственности и частной формы собственности.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования за последние годы также существенно изменилась.

Потоки инвестиционных ресурсов в последние годы в области формировались в основном за счет собственных средств предприятий и организаций. В 2001-2003гг. более чем у 60% территорий области доля собственных средств в общих источниках финансирования инвестиций в основной капитал превысила 50%. В целом по области (по крупным и средним организациям) их удельный вес колеблется от 72% в 2000 году до 64,9% в 2003 году.

Наблюдается хотя и незначительная, но тенденция к увеличению доли инвестиций, финансируемых из средств федерального бюджета (от 1,4% в 2000г. до 2,6% в 2003г.) и доли средств, выделяемых из бюджетов субъектов Российской Федерации (от 4,7% до 6,9% соответственно).

Амортизационные отчисления как источник финансирования играют более существенную роль по сравнению с прибылью, остающейся в распоряжении предприятия. Амортизация в 2003г. по сравнению с 2000г. увеличилась на 7,2 п.п., прибыль, остающаяся в распоряжении организации уменьшилась на 14,4 п.п. Привлеченные средства имеют тенденцию к возрастанию (с 28 до 35,1%).

На основе этих изменений можно сделать следующий вывод: в целом структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования имеет тенденцию к улучшению. Имеет место экономический подъем, который характеризуется снижением доли собственных средств и увеличением привлеченных. Поскольку собственные средства формируются в основном за счет амортизационных отчислений, то для повышения эффективности их использования необходима гибкая государственная политика. Прежде всего, необходимо установить государственный контроль за использованием амортизационных отчислений, с целью ограничить возможности их направления на пополнение оборотных средств и текущее непроизводственное потребление. То есть необходимо обеспечить преимущественно целевое использование амортизации на инвестиционные нужды для воспроизводства основного капитала.

Экономическая эффективность капитальных вложений на уровне народного хозяйства существенно зависит от отраслевой и территориальной (региональной) структуры капитальных вложений. Можно сказать, что планирование отраслевой структуры инвестиций в основной капитал - планирование состояния экономики государства. Государство при помощи госбюджетных средств и других рычагов может существенно влиять на тенденцию изменения отраслевой структуры капитальных вложений в прогрессивном направлении.

Изменение структуры инвестиций в основной капитал по отраслям экономики показано на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура инвестиций в основной капитал по отраслям экономики в Оренбургской области за 2003г. (в % к итогу)

Можно заметить, что чрезмерную долю занимают капитальные вложения, направляемые на поддержание и развитие промышленности и жилищного хозяйства региона. Доля капитальных вложений в промышленность имела тенденцию к повышению (с 46,8% в 1999г. до 48,2% в 2003г.) за счет снижения доли капитальных вложений в жилищное хозяйство (с 17,2 до 14,3% соответственно).

В 2003г. спад инвестиций был допущен практически во всех отраслях экономики, но наибольший – на развитие коммунального хозяйства (на 1,6 п.п. по сравнению с 1999г.), здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения (на 1,3 п.п. по сравнению с 1999г.), образования (на 0,5 п.п. по сравнению с 1999г.). Не являются привлекательными для инвесторов следующие отрасли экономики - лесное хозяйство, заготовки, культура и искусство, наука и научное обслуживание.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод: анализ структуры инвестиций по различным направлениям имеет важное научное и практическое значение. Практическая значимость данного вида анализа (структура инвестиций) заключается в том, что он позволяет определить тенденции изменения структуры инвестиций и на этой основе разработать более действенную и эффективную инвестиционную политику.

Теоретическая значимость анализа структуры инвестиций заключается в том, что на его основе выявляются новые факторы, ранее неизвестные, влияющие на инвестиционную деятельность и эффективность использования инвестиций, что также важно для разработки инвестиционной политики.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Н.Н. Прядкина

Финансовое управление Оренбургской области, главный специалист отдела доходов, финансовой и налоговой политики, г. Оренбург

Проводимые на федеральном уровне бюджетная и налоговая реформы находят свое конкретное воплощение на территориях субъектов Российской Федерации, а значит реализация тех или иных мероприятий должна быть основана на наличии потенциальных или фактических финансовых возможностей у территориальных и местных органов власти. Вместе с тем, как показывает практика, большинство территорий сохраняет свою зависимость от вышестоящих бюджетов и не способны в полном объеме удовлетворять собственные бюджетные потребности самостоятельно. Необходима дальнейшая проработка указанной проблемы, выражающаяся в совершенствовании мероприятий, направленных на достижение вертикальной и горизонтальной финансовой сбалансированности путем изменений нормативов доходных и расходных полномочий, закрепленных за органами власти всех уровней.

Определенный интерес представляет используемый в современных методиках выравнивания минимальной бюджетной обеспеченности территорий показатель – налоговый потенциал, который применяется с целью совершенствования формализованного способа определения уровня бюджетной обеспеченности территории. Существует различие между понятием налогового потенциала территории как абстрактной финансовой категорией, выражающей некую оптимальную сумму налоговых сборов (оптимальное налоговое бремя) в условиях какой-то идеальной для конкретной территории налоговой системы и как элементом расчета финансовой основы межбюджетных отношений, всегда существующей и ограниченной рамками реальной системой налогов.

Значимость теоретико-методического исследования налогового потенциала обусловлена тем, что:

- несмотря на широкое и универсальное использование понятия налогового потенциала в экономической литературе, оно до сих пор остается в ряду наименее ясных и определенных;

- отсутствие терминологической определенности категории налогового потенциала приводит к отождествлению таких понятий, как: «финансовый потенциал», «налоговый потенциал», «фискальный потенциал»;

- неоднозначность трактовки категории налоговый потенциал порождает многообразие подходов и соответствующих им методик количественного определения налогового потенциала.

При действии механизмов рыночной экономики доходы в бюджет обеспечиваются за счет налоговых поступлений, поэтому понятие «налоговый потенциал» более тесно связано с «доходным потенциалом» и выступает как часть экономического потенциала региона. Финансовый потенциал представляет собой возможную величину финансовых ресурсов территории. Если понятие «финансы» отражает часть экономических отношений, то определение «финансового потенциала» сводится к определению возможностей организуемых государством экономических отношений. Если под «финансовым потенциалом» рассматривать денежные доходы, формируемые в регионе, то для целей межбюджетного регулирования это будут налоговые и неналоговые доходы бюджетов, формирующиеся на соответствующей территории. Тогда под налоговым потенциалом целесообразно понимать способность налоговой базы в пределах административной единицы обеспечивать бюджетные налоговые доходы.

Для описания возможной величины публичных (общественных, государственных, централизованных) финансов и выделения особенности налогового потенциала В.Ю. Кульковой вводится категория бюджетного потенциала, под которым понимается максимально возможный объем налоговых и неналоговых поступлений в звенья бюджетной системы, задающий объем расходов.

Существуют следующие методы оценки налогового потенциала субнациональных властей, используемые в различных странах с многоуровневым бюджетным устройством:

- метод репрезентативной налоговой системы (РНС) – представляет собой прогнозирование (или оценку) потенциальных налоговых поступлений бюджета

региона с помощью применения стандартных (или средних по стране) налоговых ставок к соответствующим налоговым базам;

- косвенная оценка потенциальных налоговых обязательств налогоплательщиков региона при условии применения региональными властями средних по стране налоговых усилий. Такой расчет основывается на оценке налоговой базы как производной от одного или нескольких макроэкономических показателей, характеризующих конечный доход в регионе. Таким образом, метод оценки налогового потенциала на базе макроэкономических показателей основан, в противоположность методу репрезентативной налоговой системы, на оценке способности региональных властей мобилизовать налоговые доходы, исходя из способности налогоплательщиков уплачивать определенные суммы налогов, исчисленных на основании средней доли налоговых изъятий в конечном доходе на территории субнациональных административно-территориальных образований.

Оценка регионального налогового потенциала на основании метода репрезентативной налоговой системы, в свою очередь, подразделяется на два методических подходах: во-первых, учет отдельного компонента экономического дохода, во-вторых, их агрегирование – на основе совокупных налогооблагаемых ресурсов. Метод репрезентативной налоговой системы строится на основе прямого метода оценки налогового потенциала, основанного на точной суммарной оценке по каждому налогу особенностей налоговых баз с учетом их налоговых ставок. Термин репрезентативности означает типичность, представленность. В современной науке в установлении типичности налоговой системы используются два подхода: нормативно-законодательный и расширенный.

Нормативно-законодательный подход основан на расчет налогового потенциала прямым методом с учетом всех налогов, образующих налоговую систему государства. Структура налогового поля Российской Федерации образована разнообразным видовым составом налоговых платежей и характеризуется их значительным количеством, диверсифицированной структурой налоговых баз. Следует отметить, что в определенных случаях рассчитать налоговый потенциал конкретных налогов не представляется возможным из-за отсутствия сформированной базы статистической информации, характеризующей налоговую базу исследуемого налога.

В рамках расширенного подхода репрезентативной налоговой системы оценки налогового потенциала его расчет строится на косвенной оценке налоговых баз налогов, занимающих наибольший удельный вес в видовой структуре налоговой системы. Результаты проведенного исследования видовой структуры налоговой системы Российской Федерации за 2003-2004 гг. позволяют заключить, что в России расширенный подход основывается на следующем видовом ряде налогов: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, платежи за использование природных ресурсов. В.Ю. Кулькова предлагает оценку налогового потенциала территории концентрировать на базовых источниках потенциальных налоговых платежей: земля, труд и капитал, на основе использования подхода описания функциональных связей. Земля как объект налогообложения выступает как площадь и реализуется в

земельном налоге. Труд выступает объектом налогообложения при исчислении налога на доходы физических лиц. Капитал выступает объектом налогообложения прибыли.

Учет налогообложения вышеуказанных факторов производства в расчете налогового потенциала реализован в Законе Оренбургской области от 30.11.2005г. № 2738/499-ОЗ «О межбюджетных отношениях в Оренбургской области». В соответствии с Приложением 2 к Закону индекс налогового потенциала муниципального района (городского округа) рассчитывается по следующей формуле:

$$ИНП_j = ((НП_j – СР_j) / Н_j) / (НП / Н), \text{ где:}$$

$ИНП_j$ – индекс налогового потенциала j-го муниципального района (городского округа);

$НП_j$ – налоговый потенциал j-го муниципального района (городского округа);

$СР_j$ – размер субвенции из бюджета j-го муниципального района (городского округа) в областной бюджет, рассчитанный в соответствии с методикой расчета субвенций из бюджетов муниципальных районов (городских округов) в областной бюджет согласно приложению 5 к настоящему Закону;

$Н_j$ – численность постоянного населения j-го муниципального района (городского округа);

НП – суммарный налоговый потенциал всех муниципальных районов (городских округов) Оренбургской области;

Н – численность постоянного населения Оренбургской области.

Расчет налогового потенциала муниципального района (городского округа) производится по репрезентативной системе налогов в разрезе отдельных видов налогов исходя из показателей уровня экономического развития (базы налогообложения) муниципального района (городского округа), прогноза поступлений налогов с территории всех муниципальных районов (городских округов) в консолидированный бюджет Оренбургской области, а также нормативов отчислений от налогов в бюджеты муниципальных районов (городских округов).

Репрезентативная система налогов включает в себя основные налоги, зачисляемые в бюджеты муниципальных районов (городских округов), и отражает доходные возможности, которые учитываются при распределении финансовых средств в рамках межбюджетного регулирования.

Состав репрезентативной системы налогов, перечень экономических показателей, соответствующих базам налогообложения муниципальных районов (городских округов) по видам налогов, а также источник данных приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Состав репрезентативной системы налогов для расчета налогового потенциала муниципальных районов (городских округов)

Наименование налога	Показатель, характеризующий базу налогообложения	Источник информации
Налог на	Фонд оплаты	Комитет государственной

Наименование налога	Показатель, характеризующий базу налогообложения	Источник информации
доходы физических лиц	труда в целом по экономике	статистики Оренбургской области (по согласованию), департамент экономического развития и внешних связей Оренбургской области
Налог на прибыль	Прибыль прибыльных предприятий в целом по экономике	Управление Федеральной налоговой службы Оренбургской области (по согласованию), департамент экономического развития и внешних связей Оренбургской области
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	Вмененный доход	Управление Федеральной налоговой службы Оренбургской области (по согласованию), департамент экономического развития и внешних связей Оренбургской области

Налоговый потенциал муниципального района (городского округа) по отдельному налогу рассчитывается по следующей формуле:

$$НП_{ji} = ПН_i * Норм_i * (БН_{ji} / БН_i),$$ где:

$НП_{ji}$ – налоговый потенциал j-го муниципального района (городского округа) по i-му налогу;

$ПН_i$ – прогноз поступлений i-го налога в консолидированный бюджет Оренбургской области в планируемом году, рассчитанный в соответствии с методикой расчета прогноза доходов консолидированного бюджета Оренбургской области согласно постановлению администрации Оренбургской области;

$Норм_i$ – норматив отчислений в бюджеты муниципальных районов (городских округов) от i-го налога;

$БН_{ji}$ – база налогообложения (экономический показатель, отражающий базу налогообложения) j-го муниципального района (городского округа) по i-му налогу в планируемом году;

$БН_i$ – суммарная база налогообложения (экономический показатель, отражающий базу налогообложения) Оренбургской области по i-му налогу в планируемом году.

Налоговый потенциал в целом по муниципальному району (городскому округу) рассчитывается по следующей формуле:

$$НП_j = \sum_i НП_{ji} * К_j,$$ где:

$НП_j$ – налоговый потенциал j-го муниципального района (городского округа) ;

$\sum_i$ – знак суммирования;

$НП_{ji}$ – налоговый потенциал j-го муниципального района (городского округа) по i-му налогу (суммирование производится по всем налогам, входящим в репрезентативную систему налогов);

$К_j$ – коэффициент экономической зоны j-ого муниципального района (городского округа).

Расчет коэффициента производится по следующей формуле:

$$К_j = 1 + (\sum_{s=1}^{n} КС_{js} \times С_s) / \sum_i НП_{ji}, \text{ где:}$$

$К_j$ – коэффициент, характеризующий территориальное расположение i-го муниципального района (городского округа);

Σ – знак суммирования;

s – категория земель;

n – количество видов категорий земель;

$КС_{js}$ – кадастровая стоимость земель i-го муниципального района (городского округа) по категориям земель;

$С_{sj}$ – ставка земельного налога, в зависимости от категории земель.

Рассчитанные оценки налогового потенциала не являются планируемыми или рекомендуемыми показателями доходов бюджетов муниципальных районов (городских округов) и используются только для расчета индекса налогового потенциала и сопоставления бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) в целях межбюджетного регулирования.

В данном случае предполагается прямая зависимость характеристики налоговой базы и величины налога (налогового потенциала).

В описании функциональных взаимосвязей величины налогового потенциала целесообразно использовать корреляционно-регрессионный анализ. По результатам его проведения выявляются факторные признаки, влияющие на формирование налогового результата. На этой функциональной зависимости методом экстраполяции определяется прогнозируемая величина налогового потенциала.

Определение налогового потенциала с использованием прямой его зависимости от базы налогообложения проводится при расчете бюджетной обеспеченности территории и величины финансовой поддержки из вышестоящего бюджета. Результаты применения методики уже нашли свое отражение в проекте закона «Об областном бюджете на 2006 год» и практически будут наглядны в процессе исполнения областного бюджета.

Дальнейшая работа может быть направлена на разработку и реализацию на практике методики расчета налогового потенциала с использованием функциональной зависимости, по результатам которого определяются условия и параметры реализации инструментов стимулирования саморазвития территории, например, право оставлять на территории налоговые доходы, собранные свыше запланированных величин, а также целесообразность закрепления передачи государственных функций и полномочий с вышестоящего уровня на нижестоящий на основе оценки критерия «эффективности осуществления функции».

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СФЕРЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Г.И. Немирова, Е.И. Терехина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Взаимодействие реального и финансового сектора в условиях трансформации экономики является актуальным. Инвестиционная безопасность служит ярким примером. Инвестиционная сфера представляет одну из составляющих подсистем экономической безопасности, обеспечивая воспроизводство основного капитала и интеллектуального потенциала.

В результате дефицита инвестиционных ресурсов и недостаточно эффективного управления их использования, техническое состояние основных производственных фондов большинства предприятий ухудшается (производственная база физически и морально устарела), что ведет к структурному кризису и их возможному массовому выбытию в среднесрочной перспективе. Выходом из сложившейся ситуации для большинства предприятий, которые не имеют возможности использовать собственные средства, является привлечение инвестиций. Поэтому, с развитием рыночных отношений проблема привлечения инвестиций в регионы становится особенно актуальной.

Развитие экономики России определяется ростом инвестиционной активности не столько страны в целом, сколько активностью регионов и предприятий. Центр тяжести экономических преобразований сместился в регионы.

Оренбургская область по объему инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения с 2000 по 2004 годы занимает шестые места среди 15 регионов Приволжского федерального округа.

Инвестиции в основной капитал региона выросли в абсолютном значении с 15,0 млн.руб. в 2000 году до 27,7 млн.руб. – в 2004 году, однако удельный вес показывает снижение с 99,4% до 99% в соответствующие годы. Производящие отрасли (отрасли промышленности, сельского хозяйства и строительства) от общего объема инвестиций составили 53,3% в 2000 году, а к 2004 году – 62,4%, что свидетельствует о недостаточном поступлении инвестиций. Данные отрасли формируют производственный комплекс региона.

Инвестиции в отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги составляют менее 40% (транспорт, связь, торговля, жилищное и коммунальное хозяйство, здравоохранение, социальное обеспечение, образование, культура и искусство, наука и научное обслуживание), что негативно влияет на ситуацию в области, так как эти отрасли обеспечивают уровень и качество жизни населения.

Регион обладает значительным инвестиционным потенциалом, однако недостаточно эффективно использует имеющиеся возможности, что подтверждают результаты ретроспективного анализа. Структуру инвестиций Оренбургской области характеризует рисунок 1.



Рисунок 1 – Структура инвестиций Оренбургской области

Увеличивающаяся тенденция роста инвестиций в производящие отрасли является положительным фактором. Однако внутренняя структура отражает условия формирования кризисных ситуаций в инвестиционной сфере. Структура инвестиций, направляемых в народохозяйственный комплекс, характеризует сырьевую направленность. Наибольший удельный вес в структуре инвестиций занимают отрасли промышленности, которые увеличились с 2000 года по 2004 год на 8,2%, динамика внутренней структуры которых следующая. Значительный объем инвестиций в 2004 году направлен в топливную отрасль (39,3%), тогда как в 2000 году – 30,1%, причем за анализируемый период преобладали инвестиции в нефтедобывающую и газовую отрасли, тогда как незначительная доля капитальных вложений приходилась на нефтедобывающие отрасли (1%), в угольную отрасль инвестиции не поступали совсем.

Заметный рост инвестиций в 2004 году наблюдался в отраслях черной (4,3%) и цветной (5%) металлургии. Незначительные инвестиции направлялись в 2004 году в такие отрасли, как нефтехимическая и химическая (0,1%), промышленность строительных материалов (0,5%), пищевая (1,4%), мукомольно-крупяная и комбикормовая (0,1%). В легкую и лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность инвестиции отсутствуют. Капитальные вложения в машиностроение и металлообработку, которые формируют средства производства, не превышают 3,5%, тогда как пороговым значением, то есть предельно допустимым являются 20%.

Продолжает снижаться объем инвестиций в сельское хозяйство, в 2004 году составил 5,1%, при пороговом значении 20%.

Если рассмотреть отрасли, оказывающие услуги, то в 2004 году доминируют жилищное хозяйство (12,9%), транспорт (6,9%), связь (5,2%), коммунальное хозяйство (3,4%).

Незначительный удельный вес занимают такие отрасли как, здравоохранение, социальное обеспечение (0,9%), образование (0,6%), культура и искусство (0,1%). На науку и научное обслуживание инвестиции не направлялись, что оказывает негативное влияние на формирование воспроизводственной основы региона.

Формы собственности, отраженные в таблице 1, характеризуют, что в 2004 году 92,1% вложений производились за счет российских собственников.

Таблица 1- Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности.

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Инвестиции в основной капитал, всего:	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности:	99,8	95,9	94,9	94,0	92,1
Российская, (%)	37,6	12,7	11,3	7,6	4,9
В том числе:	5,7	3,2	4,9	4,7	4,9
- государственная	7,6	29,5	36,9	41,2	33,1
- муниципальная	48,9	50,4	41,7	40,0	49,1
- частная	0,2	4,1	5,1	6,0	3,7
- смешанная российская					
Совместная российская и иностранная					

Данные таблицы 1, характеризующие структуру инвестиций в основной капитал по формам собственности, отражают преобладание смешанного капитала, который имеет тенденцию роста. С некоторым отставанием идет частная форма собственности, что свидетельствует о том, что государство не особо оказывает влияние на инвестиционную сферу региона.

Инвестиции Оренбургской области в основной капитал по источникам финансирования, в соответствии с данными рисунка 2, характеризуют в 2004 году доминирующее положение собственных средств.

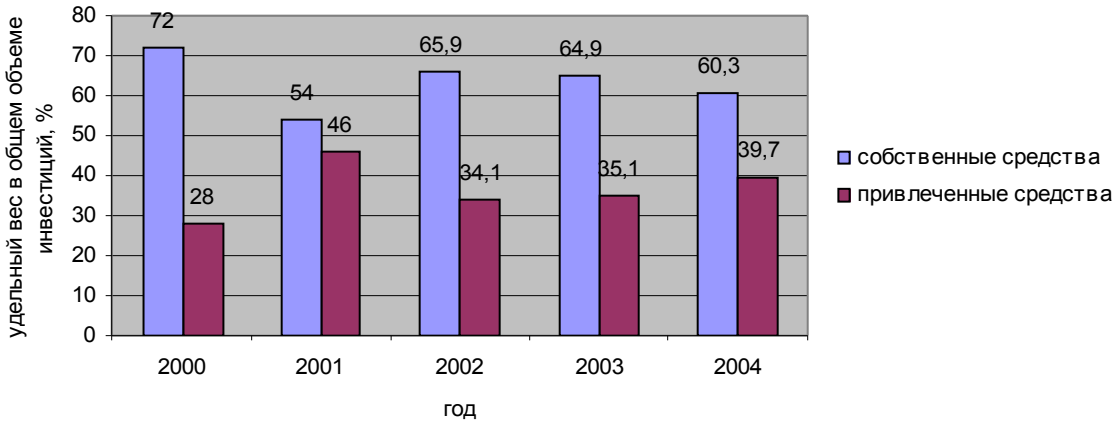


Рисунок 2 – Структура инвестиций в основной капитал Оренбургской области, %.

В соответствии с данными рисунка 2, собственные средства в 2004 году составили 60,3%, что приводит к отвлечению средств из оборота, соответственно увеличивается число убыточных предприятий. Привлеченные средства составили в 2004 году 39,7%, среди которых значительны финансовые вложения от других организаций и кредиты банков.

Для Оренбургской области характерны вложения не на долгосрочную перспективу. Структура финансовых вложений с 2000 год по 2004 год имеет скачкообразную тенденцию, отраженную в рисунке 3.

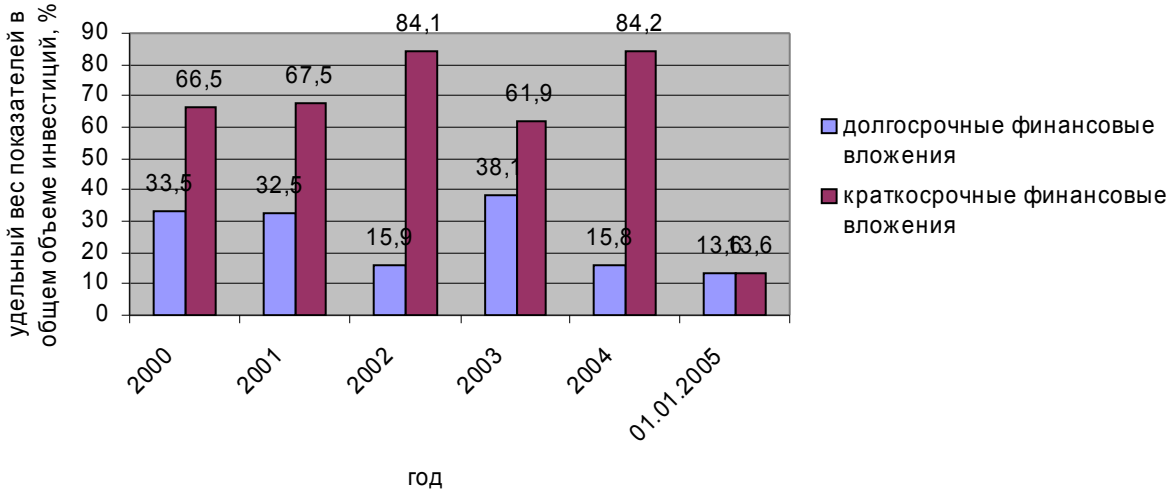


Рисунок 3 – Структура инвестиций в основной капитал Оренбургской области, %

Рисунок 3 показывает, что краткосрочные финансовые вложения с 2000 по 2004 годы преобладали над долгосрочными. Однако, на первое января 2005 года ситуация изменилась в сторону увеличения долгосрочных вложений, которые составили 86,4%, что является положительным фактором в развитии региона.

Банковские структуры являются мощной экономической базой, которую надо использовать в полном объеме. Однако, финансовая нестабильность предприятий отражается на их пассивах, ограничивая кредитные возможности.

Экономическая нестабильность, слабая предсказуемость государственной экономической политики повышают риск как производственных инвестиций, так и любых долгосрочных процессов. В такой обстановке для банковского сектора наиболее выгодны краткосрочные вклады, которые не могут должным образом способствовать развитию инвестиционной активности. Банковский кредит является дорогостоящим и чаще всего краткосрочным источником привлечения средств. Значительными проблемами являются то, что в стране относительно высокие процентные ставки и уровень инфляции, низкая эффективность финансово-банковского сектора, отсутствие надежных механизмов защиты инвесторов, что служит серьезным сдерживающим фактором для иностранных инвесторов, и нехватка долгосрочного финансирования на фоне общей нестабильности и неустойчивости рынка.

Исходя из сложившихся условий, наиболее приемлемыми направлениями стимулирования инвестиций выступают:

- совершенствование нормативной базы в целях стимулирования иностранных инвесторов, а также обеспечение стабильности и предсказуемости российского законодательства;
- информационная открытость, равенство и защита прав и интересов инвесторов;
-прямое государственное участие в инфраструктурных программах и проектах народохозяйственного значения;
- создание условий страхования инвестиций от некоммерческих рисков;
- добровольное объединение банков и предприятий для реализации крупных целевых программ и проектов на основе общности экономических интересов, равноправия участников, свободы выбора организационной формы и выстраивания отношений на договорной основе;
- развитие системы страхования.

Таким образом, инвестиционная безопасность региона должна быть направлена на снижение уровня рисков и получение дополнительных доходов от развития хозяйственной деятельности и требует реализации общесистемных функций экономической и социальной безопасности.

Литература:

1. Областной статистический ежегодник: Стат.сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. – Оренбург. 2005. – 500 с.

2. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс: Уч. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

3. Гусев К.Н. Финансовая политика: Масштабы и структура российских инвестиций за рубежом. // Банковское дело. = 2004 г. - № 12. с.2

4. Сулакшин С.С. Как национальной промышленности защитить свои интересы. // ЭКО. – 2002 г.- № 10. с.27

5. Зелтынь А.С. Инвестиционная активность в России. // ЭКО. – 2001 г. - № 10. с. 3

МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АНАЛИЗА ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА СУБЪЕКТА РФ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Е.О. Орлова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Эффективное аккумулирование доходов бюджета лежит в основе существования самого государства и его основных источников финансирования, которыми являются налоги. Для решения этой проблемы проводится реформирование всех сфер экономики и ветвей управления. Так, с этой целью проведено реформирование структуры органов исполнительной власти, внесены определенные изменения в бюджетный учет, закреплены за каждым главным распорядителем поступления в бюджет РФ, которые они непосредственно администрируют и др.

Таким образом, несомненным является тот факт, что именно анализ поступления доходов на стадии исполнения бюджета должен и может стать отправной точкой для повышения эффективности аккумулирования и использования мобилизованных средств, достижения экономности и оптимальности. В целом же анализ исполнения бюджета представляет собой «один из важнейших методов контроля за исполнением бюджета, данные анализа используются при разработке проекта бюджета на предстоящий год. Основная цель анализа – выявление резервов выполнения и перевыполнения доходной части бюджета и экономии государственных средств. В процессе анализа устанавливаются причины отклонений фактического исполнения бюджета от плановых назначений и на этой основе разрабатываются предложения и мероприятия, направленные к устранению выявленных недостатков и нарушений действующего законодательства в области финансовой и бюджетной работы, повышению рентабельности хозяйства». Хотя его роль в современных условиях только этим не ограничивается. Возможности и задачи, которые лежат в основе проведения анализа исполнения бюджета субъекта РФ гораздо шире.

Необходимо отметить, что особый отпечаток на задачи, организацию, методику проведения анализа накладывают его цели. Разные ведомства, используя ту или иную методику, прежде всего, базируются на имеющемся информационном объеме и на том, который необходимо получить в ходе него. Таким образом, необходимо рассматривать анализ как «метод исследования, состоящий в расчленении целого на составные элементы...». По мнению многих авторов, следует, что все науки базируются на использовании этого метода. Действительно, он является основополагающим наряду с некоторыми другими. На стадии исполнения же и составления бюджета субъекта РФ использование этого метода необходимо с целью более эффективного аккумулирования и использования имеющихся финансовых средств в рамках управленческого процесса. Имеется мнение, что термин управление вышел из употребления и не имеет другого значения кроме отрицательного, так как в область управления входит только то, что не относится к области согласования /3, стр. 850/. Это

является очень спорной точкой зрения потому, что понятие управление - емкое, широкое и подразумевающее использование всех возможностей воздействия с целью достижения нужного результата. Проведение же анализа исполнения бюджета должно базироваться в первую очередь на изучении законодательной базы, которая регламентирует эту сферу деятельности. Таким образом, основой проведения анализа поступлений налоговых доходов бюджета - является изучение правовой, управленческой документации.

Анализ же исполнения бюджета по доходам может быть как экономическим, так и финансовым. Так, анализ консолидированного бюджета РФ по отношению к субъекту будет экономическим, а анализ бюджета субъекта РФ будет являться финансовым. Несомненно, нельзя рассматривать анализ исполнения бюджета только в качестве метода улучшения прозрачности бюджета с целью «повышения подотчетности субнациональных органов власти» как пишет об этом С. Сазонов, заместитель главы Администрации Волгоградской области, начальник Главного финансово-казначейского управления. Анализ исполнения бюджета по доходам и, в частности, по налоговым поступлениям как основным источникам бюджета субъекта РФ позволяет решить множество проблем в целях повышения качества как планирования бюджета субъекта РФ, так и процесса его исполнения, потому что бюджет является регулятором экономического развития территории.

Именно поэтому важно и необходимо анализировать исполнение бюджета. В настоящее время единой и комплексной методики не существует. Это связано в первую очередь с тем, что субъекты, проводящие анализ исполнения бюджета, преследуют различные цели, а также немаловажную роль играет тот факт, что подвергаемая аналитической обработке информация об исполнении бюджета во многих случаях не полностью отражает реальную картину. Официальная же методика имеется лишь у органов Федеральной налоговой службы, но она не является универсальной и не может носить всеобщий характер.

Таким образом, очевидна вся важность наличия официальной методики анализа исполнения бюджета, которая позволила бы реально оценить исполнение бюджета субъекта. Но ее отсутствие вполне обосновано хотя бы тем фактом, что методики анализа бюджета не существовало долгие годы. Весь проводимый анализ сводился к сопоставлению плановых показателей с отчетными (сопоставление осуществлялось в разрезе параграфов и статей бюджетной классификации), использовались динамические ряды, позволяющие сравнивать показатели текущего года с соответствующими отчетными данными за ряд лет. Считалось, что последние позволяют следить за качественными изменениями показателей и судить о темпах развития народного хозяйства.

Так, Г.А. Кутузов отмечает, что «… проверка исполнения бюджета должна способствовать выполнению и перевыполнению количественных и качественных показателей народно-хозяйственного плана и доходов государственного и местных бюджетов». Таким образом, аналитическая информация по исполнению бюджета являлась основной базой для оценки качества выполнения плановых заданий с точки зрения максимального выявления доходов бюджетом, степень использования выделенных государством ресурсов, наличие внутренних резервов, а также конкретных путей их реализации. Следует отметить, что анализ

исполнения бюджета осуществлялся отдельно по видам доходов, отраслям промышленности, отдельным налогоплательщикам, направлениям расходов, а также в целом по народному хозяйству. Анализ отчетов об исполнении бюджетов разных уровней по своим приемам и методикам принципиально не отличался. Анализ исполнения бюджета проводился на основании специальных рабочих журналов, в которые полностью переписывались отчеты об исполнении бюджетов нижестоящих звеньев финансовой системы. На проведении анализа отрицательно сказывались такие факты, как наличие в отдельных формах отчетной документации по исполнению бюджета многозначности употребляемых понятий и формальной несопоставимости некоторых показателей. Так, например, некоторые показатели в отчетах финансовых органов указывались на начало бюджетного года, а в статистических – на начало учебного года.

Проведению оперативного анализа исполнения бюджета также не способствовал уровень развитости технологий и техники. В то время, например, не было копировального оборудования, а иногда и печатных машинок. Были и другие проблемы. В настоящее время многие из технических проблем, препятствующих проведению оперативного и эффективного анализа исполнения бюджета, решены, многие только лишь предстоит решить.

К таким задачам относится совершенствование методов и методики анализа исполнения бюджета, так как большинство методов, используемых в настоящее время, остались прежними. Хотя многие понимали уже давно важность качественного изменения анализа исполнения бюджета, а также его целей. Так М.И. Баканов, А.Д. Шеремет отмечали, что «в настоящее время появилась потребность в разработке методологии и методики прогнозного анализа (на 5,10,15,20 лет), представляющего собой более высокую ступень развития экономического анализа». Эти авторы указывают также, что в нем должен сочетаться анализ за прошлый (отчетный) период с анализом на перспективу, опирающийся на многофакторные математические модели.

О том, что необходимо перейти на среднесрочное прогнозирование бюджетных показателей на основе анализа исполнения бюджета и о проблеме краткосрочных изолированных решений пишет Дитер Брюммерхофф, выделяя основные проблемы, характерные для годового бюджетного планирования с которыми мы полностью согласны. Тем более, что по данным международного исследования Россия по качеству государственного регулирования занимает 158-ое место из 160 государств.

Проводимому анализу исполнения бюджета в РФ присущи некоторые характерные черты. Во-первых, анализ основан на использовании абсолютных и относительных величин, во-вторых, сравнение показателей происходит только в пределах отчетного года с предыдущими и фактического исполнения с планом. Хотя такой анализ не дает возможности проследить реализацию целей бюджетной политики и разнообразных программ, которые рассчитаны на несколько лет. В-третьих, не учитывается изменение планового и фактического индекса цен, позволяющего реально оценить бюджетные показатели.

Но имеются и положительные. К таким, на наш взгляд, можно отнести проведения анализа соблюдения бюджетного законодательства при исполнении бюджета субъекта РФ. На основе проведенного анализа даются рекомендации по

устранению негативных фактов. В настоящее время различными авторами предлагаются различные методики анализа исполнения бюджета по доходам, в т. ч. и налоговым, некоторые из которых уже апробированы на практике и дали неплохие результаты. Таким образом, можно сделать вывод, что многие субъекты Федерации уже осознали важность использования в анализе исполнения бюджета четкой и комплексной методики, разработку которой необходимо осуществить на базе имеющейся методологии. В целом же цели анализа исполнения бюджета субъекта РФ по доходам можно представить в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Цели анализа исполнения бюджета по доходам для органов государственной власти регионального уровня.

Наименование органа государственной власти	Цели анализа исполнения бюджета субъекта РФ по (налоговым) доходам
Территориальные органы Федеральной таможенной службы	-полнота мобилизации поступлений связанных с ВЭД, -выявление отклонений, -определение причины отклонений показателей от фактических и др.
Территориальные органы Федеральной налоговой службы	-полнота мобилизации налоговых доходов, -выявление причин отклонений и др.
Финансовые органы субъекта РФ	-полнота мобилизации, - причины отклонений,
Управление Федерального казначейства субъекта РФ	-учет доходов, -распределение между уровнями бюджетной системы и др.
Счетная Палата области	-законность, -обоснованность, -целесообразность, -полнота.
Законодательное Собрание субъекта РФ	-обоснованность, -целесообразность

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ТОВАРНОГО ЗНАКА В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА

Ю.В. Павлова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Сегодня почти никто не сомневается, что товарный знак – один из самых ценных активов компании. Степень ценности этого актива принято измерять с помощью различных факторов, измеряющих различные стороны бренда. Но все больше аналитиков сходится во мнении о том, что наиболее точным показателем, позволяющим решать эту задачу, является капитал бренда, а, следовательно, и его стоимость. Стоимость товарных знаков составляет достаточно большую долю в стоимости имущества предприятия, и, как показывает практика, со временем она растет. Однако особенно актуальным является вопрос оценки стоимости региональных товарных знаков, поскольку их стоимость по сравнению с мировыми брендами значительно ниже по многим причинам. Более того, по словам авторитетных оценщиков, стоимость “нераскрученных” товарных знаков лучше не оценивать.

Несмотря на то, что понятие “товарный знак”, “бренд” и “торговая марка” уже не раз обсуждались в многочисленных публикациях различными специалистами в области маркетинга, финансового менеджмента и оценки собственности, все же единого мнения на этот счет нет. Для того чтобы исключить неоднозначное толкование основных терминов в дальнейшем анализе, раскроем содержание основных терминов.

Согласно Закону “О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров” под товарным знаком (ТЗ) понимают обозначения, служащие для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц (ст.1). Это обозначение может быть словесным, символьным, изобразительным, объемным, в определенном цветовом решении, комбинацией этих моментов – некий образ, понимаемый как торговая марка. Более точно на взгляд автора это определение отражено в публикации российского маркетолога Игоря Березина. Под торговой маркой он понимает знак, символ, имя, название, цвет, форму, конструкционное решение и/или их сочетание, служащие для однозначной идентификации компаний, товаров и/или услуг и отличия их от предложений других производителей и/или продавцов. /2/ Таким образом, “торговая марка” — зарегистрированное или незарегистрированное обозначение, используемое для идентификации производителя и/или производимой им продукции, а “Товарный знак” — зарегистрированная торговая марка.

Российский маркетолог Тесаков выделяет несколько понятий бренда, претендующих на использование в различных сферах экономики, преимущественно в маркетинге:

- бренд — это возможность самовыражения для потребителя;
- бренд — это гарантия качества;

- бренд — это торговая марка плюс добавленная стоимость;

- бренд — это “имущество” владельца, которое можно продать или сдать в аренду;

- бренд — это сумма потребительских качеств товара, плюс его имидж, плюс добавленная стоимость. /3/

Все эти характеристики можно свести к одному более краткому определению: “Бренд – это атрибуты фирмы или товара, которые отражают их индивидуальность, привлекают концентрированное внимание клиентов и создают имидж фирме, способствуя достижению ею репутации и продвижению товара на рынок. Таким образом, Бренд — известная, узнаваемая торговая марка. В практике применяется более жаргонный, но и более точный в некотором смысле термин “раскрученный” товарный знак. Торговая марка может стать, а может и не стать брендом, что во многом зависит от потребительской оценки, отвечающей на маркетинговые усилия.

Объектом оценки принято считать зарегистрированный бренд или узнаваемый товарный знак, что по сути, одно и то же. Эту взаимосвязь четко видно на представленной ниже схеме.

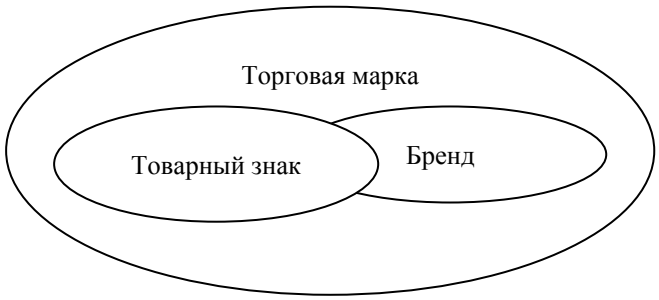
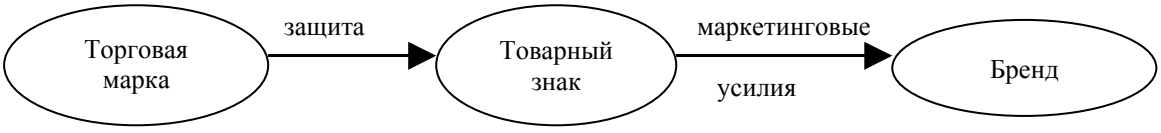


Рисунок 1 – Взаимосвязь категорий “торговая марка”, “товарный знак”, “бренд”.

Впредь в работе для усиления маркетингового аспекта мы будем употреблять термин “бренд”, для усиления аспекта патентной защиты – “товарный знак”, если внимание не акцентируется на этих аспектах, используем термин “торговая марка”.

Достоверность представленных суждений подтверждается информацией, учитывающей формирование бренда в странах континентального и прецедентного права. Это отображено на рисунке 2 (соответственно тенденция вправо и вниз).

В странах прецедентного права для оформления прав в установленном порядке требуется подтвердить факт реализации продукции под данным обозначением, который к этому моменту уже может быть брендом, т.е. хотя бы “узнаваемой” торговой маркой. В странах континентального права (в т.ч и в России) такого подтверждения не требуется. Напротив, в случае, если торговую марку, которую издавна использует один производитель, может запатентовать другой, несмотря на приоритет использования. В таком случае внимание обращается на приоритет заявки на патентование. /4/



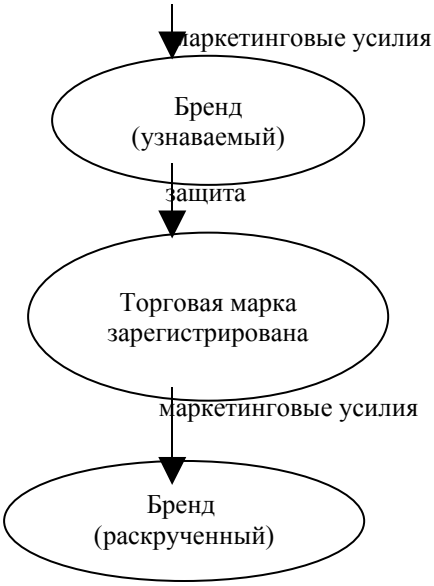


Рисунок 2 – Формирование бренда

Вернемся к оценке стоимости товарных знаков. Несмотря на то, что бренд существует только в сознании потребителей, он является средством получения дополнительной прибыли, т.е. капиталом. По мнению большинства маркетологов, величина этого марочного капитала определяется способностью бренда в первую очередь продавать большее количество товара большему числу покупателей по более высоким ценам. /5/ Чем больше ценовая премия к маркированному товару, тем более успешным считается управление марочным капиталом и тем выше оценивается его стоимость. Следовательно, зарегистрированная торговая марка (т.е.товарный знак) плюс маркетинговые усилия дают бренд, стоимость которого выше по крайней мере на сумму затрат на маркетинг. И наоборот, чем выше стоимость бренда, тем, соответственно выше стоимость ценовой премии, учитываемой при ценообразовании выпускаемой продукции.

На стоимость товарных знаков влияет множество прямых и косвенных факторов. Профессор по маркетингу школы делового администрирования Эймоса Така при колледже Дармута Кевин Лейн Келлер так описал важнейшие направления брендинга, участвующие в формировании сильного бренда:

1. Бренд превосходит остальные в предложении востребованных потребителями выгод
2. Бренд является актуальным
3. Ценовая стратегия основана на потребительском воспиятии ценностей.
4. Бренд правильно спозиционирован.
5. Бренд последователен.
6. Портфель бренда и его иерархия имеют смысл.
7. Бренд использует и координируетвесь комплекс маркетинговых действий, чтобы создавать марочный капитла.
8. Бренд - менеджеры понимают, что бренд означает для потребителей.
9. Бренд обеспечен надлежащей поддержкой, которая осуществляется длительное время.

10. Компания контролирует источники марочного капитала./5/

Это особенности формирования марочного капитала, а, следовательно, и стоимости торговой марки. Чем сильнее соответствует брендинговая политика этим направлениям, тем более высокую стоимость имеет формируемый бренд. Анализируя стоимость региональных брендов, можно усомнится во всех этих перечисленных особенностях[1]. Следует уточнить особенности и последствия регионального брендинга в современных российских условиях:

1. Региональные бренды узнаваемы и актуальны лишь для региональных потребителей.
2. Региональная реклама редко транслируется по общероссийскому телевидению.
3. Правообладатели региональных товарных знаков почти не следят за нарушением своих исключительных прав, поскольку желающих их нарушить очень мало, а ущерб от нарушения весьма незначителен.
4. Четкой последовательности создания и продвижения бренда нет.
5. Бренд – менеджеры практически не могут оценить (да и не оценивают) ценность бренда, его значение для потребителей, его стоимость.
6. Иерархия брендов беспорядочна и непоследовательна.
7. Позиционирование бренда зачастую стихийно.

Эти и многие другие факторы свидетельствуют о трудностях формирования брендов, их невысокой стоимости по сравнению с общеизвестными, мировыми, а также сравнительно малой ценовой премией к маркированным товарам. Максимум, на что можно рассчитывать при таком брендинге – на способность потребителей отличать товары данного производителя от товаров другого. Исследования показывают, что ценовая премия на региональные товарные знаки весьма невелика. Прямой экономический эффект от маркировки таким товарным знаком практически невидим. Все это создает большие трудности в оценке стоимости региональных товарных знаков, поскольку основным подходом к оценке интеллектуальной собственности в целом считается доходный, основанный на выявлении прямой экономической выгоды. В современной оценочной практике сложился стереотип, в соответствие с которым доходному подходу не просто придается наибольший вес при согласовании результатов, но в то же время отрицается объективность затратного и сравнительного подходов. Зачастую это приводит к тому, что большинство оценщиков просто отказываются от оценки региональных товарных знаков. Между тем, наиболее объективным в этой связи является, прежде всего, затратный подход. Это подтверждают следующие выводы:

1. База данных о стоимости региональных товарных знаков не сформирована, что делает невозможным использование метода сравнения продаж.
2. База данных о стоимости общеизвестных товарных знаков неприемлема для реализации сравнительного подхода к оценке

региональных товарных знаков, поскольку такие знаки не являются аналогичными.

3. Методы доходного подхода, основанные на прямом экономическом эффекте неприменимы в силу его отсутствия. К таким методам относят метод дисконтирования дохода, генерируемого товарным знаком, метод преимущества в прибылях.

4. **Метод освобождения от роялти в рамках доходного подхода требует определения адекватной ставки роялти. В условиях неразвитой лицензионной торговли на региональных сегментах рынка интеллектуальной собственности это практически невозможно. Стандартные ставки, определенные в основном для изобретений, промышленных образцов и полезных моделей, требуют значительных корректировок для возможности применения в оценке стоимости товарных знаков. Это во многом снижает объективность результатов, полученных данным методом.**

5. **Метод избыточных прибылей позволяет определить прежде всего стоимость деловой репутации компании, которую создают множество факторов, включая и совокупность торговых марок.**

Таким образом, единственно возможными к оценке стоимости региональных товарных знаков являются, прежде всего, методы затратного подхода, а также методы доходного подхода на основе экспертного выделения доли дохода, приносимого товарным знаком в общем денежном потоке предприятия.

Примечания:

1. Под региональными следует понимать бренды, под которыми продается продукция региональных производителей

Литература:

1. ФЗ “О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров” от 23 сентября 1992 г. N 3520-I в редакции последних федеральных законов.
2. И. Березин. Пять ступеней названия к брэнду. Практический маркетинг: №85. 2004. http://www.brif.kz/article/article225_1.php
3. Тесакова Н., Тесаков В. “Бренд и торговая марка: развод по-русски. - СПб.: Питер, 2004. – 267 с.: ил.
4. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: Учебное пособие. – М.: Инфра –М, 2005.–192 с.
5. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России. 2-е изд. СПб.: Питер, 2004. – 381 с.: ил.
6. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом, 2-е изд.: Пер с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2005. - 704 с.: ил

МАССОВАЯ ОЦЕНКА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Р.Р. Файзуллин

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

С началом перехода от централизованной экономики к рыночной в России начал развиваться новый сектор – рынок недвижимости. Отправной точкой его развития следует считать 1990 год, когда Закон «О собственности в СССР» признал понятие частной собственности, которое в дальнейшем было законодательно оформлено для земельных участков, зданий и сооружений и их обособленных частей – помещений.

Материальная база рынка складывалась из двух источников. Первый – это бесплатная приватизация жилья гражданами, бесплатная и платная приватизация нежилых помещений и земельных участков. Второй – это формирование в рамках строительной отрасли и вне ее сегмента коммерческого строительства и продажи недвижимости. В дальнейшем формировался вторичный рынок – рынок перепродажи ранее приватизированных или впервые проданных новых объектов недвижимости.

Сегодня рынок недвижимости выполняет следующие функции в национальной экономике:

- эффективное решение социальных задач, связанных с созданием и использованием полезных свойств недвижимости;
- отчуждение полных или частичных прав собственности на объекты недвижимости от одного экономического субъекта к другому и защиту его прав;
- свободное формирование цен на товары и услуги;
- перераспределение инвестиционных потоков между конкурирующими видами объектов недвижимости и способами использования земель.

Важное значение рынка недвижимости как сектора современной экономики, кроме того, подтверждается колоссальной стоимостью национального богатства, материализованного в недвижимости, из которого по крайней мере половина может быть вовлечена в рыночный оборот и приносить налоговые и другие платежи в бюджет.

В настоящее время животрепещущей проблемой является создание механизма эффективного налогообложения недвижимости, принадлежащей юридическим и физическим лицам. Существующая система имущественных налогов для организаций тормозит инвестиции, делает невыгодным обновление основных фондов предприятий. Ставки налогов и арендной платы за объекты недвижимости, в том числе за землю, привязаны к их нормативной стоимости. Последняя определяется органами власти на уровне отдельных муниципальных образований без учета сложившейся экономической ситуации в регионе. Платежи за землю нестабильны, ставки налога и арендной платы меняются практически

ежегодно, что затрудняет расчеты экономической эффективности инвестиционных проектов, особенно средне- и долгосрочных.

Налогообложение имущества физических лиц неэффективно с фискальной точки зрения (по большей части объектов платежи меньше, чем расходы на управление налогом) и не обеспечивает справедливого распределения налогового бремени. Методики определения налогооблагаемой стоимости устарели и не отражают реальную зависимость между качественными характеристиками недвижимости и величиной ее обоснованной рыночной стоимости.

В этих условиях оказываются безуспешными попытки местных властей решить проблемы как поддержания инфраструктуры рынка недвижимости, так и ее развития за счет дополнительных требований к инвесторам.

Налоговый кодекс Российской Федерации провозгласил замену действующих в настоящее время налогов на имущество физических лиц, земельного налога и налога на имущество организаций единым налогом на недвижимость. Однако нормативная база, необходимая для претворения этих изменений в жизнь, еще не сформирована, хотя создание системы налогообложения недвижимости, адекватной современному уровню развития рыночных отношений, является одним из ключевых вопросов налоговой реформы.

К настоящему времени во многих странах накоплен богатый опыт имущественного налогообложения. Мировая практика уже выработала основные принципы, позволяющие организовать его наиболее рациональным образом. Перечислим некоторые из них.

Во-первых, объектом налогообложения, как правило, выступают именно земля, здания и сооружения, поскольку в отличие от движимого имущества, их относительно легко выявить и идентифицировать.

Во-вторых, в качестве базы для исчисления налога чаще всего выступает рыночная стоимость объектов, что стимулирует их экономически рациональное использование.

В-третьих, при определении стоимости недвижимого имущества для целей налогообложения обычно используется не индивидуальная оценка каждого отдельного объекта, а массовая оценка на основе применения стандартных процедур расчета стоимости. Это позволяет оценить большое число объектов при относительно небольших затратах, тем более, что в настоящее время при проведении массовой оценки широко используются компьютерные технологии.

Таким образом, организация массовой оценки недвижимости, обеспечивающей установление ее налогооблагаемой стоимости, в максимальной мере приближенной к категории «рыночная стоимость», создает основу реализации эффективной фискальной политики. Проведение такой крупномасштабной оценки недвижимости на основе рыночной методологии позволит снять существующую «деформацию» налогооблагаемых стоимостных характеристик объектов недвижимости, исчисленных на базе их инвентаризационной стоимости, обеспечить равновыгодные условия налогообложения для всех владельцев недвижимости в России.

Кроме того, массовая оценка способствует справедливому и обоснованному определению стоимости недвижимости в соответствии с требованиями

законодательства. Поскольку оценка недвижимости сама по себе, в определенной мере, является искусством, то совершенно очевидно, что оценка одного и того же объекта разными оценщиками приведет к отличающимся результатам. Поэтому массовая оценка, контролируемая государством, в большей степени, нежели индивидуальная, способна гарантировать соблюдение прав собственников недвижимости и интересов общества в целом.

Можно выявить следующие особенности массовой оценки. Во-первых, это стандартизация процедур оценки в рамках определенных групп объектов недвижимости. Однако указанное утверждение не означает, что массовая оценка является упрощенным вариантом индивидуальной. В ней используются несколько иные технологии, которые сами по себе достаточно сложны. Во-вторых, приемы массовой оценки предполагают широкое использование статистических методов, помогающих провести стратификацию данных и построить адекватную модель, описывающую определенный сегмент рынка недвижимости.

Часто приходится слышать, что поскольку рынок недвижимости в России находится в стадии становления, применение методов массовой оценки оправдано только при оценке жилья, тогда как по объектам производственного и коммерческого назначения правильнее применять индивидуальную оценку. Это утверждение в корне неверно, поскольку состояние рынка накладывает свои ограничения на точность результатов при индивидуальной оценке не меньше, чем при массовой. В самом деле, если рынок по какому-то классу объектов неразвит, – как определить величину функционального и внешнего износа, какую ставку капитализации (дисконтирования) применить? При ответе на эти вопросы в условиях отсутствия информации приходится делать сильные допущения, которые – если оказываются ошибочными, – многократно умножают погрешность результата оценки. Таким образом, развитость рынка недвижимости (отдельных его секторов) и его обороты в равной мере обусловливают точность и надежность оценки при применении как массовой, так и индивидуальной оценки. Если рынок развит, а информация открыта и не искажена, то шансов на аккуратную и точную оценку больше, вне зависимости от применяемых методов.

В массовой оценке определение стоимости недвижимости производится путем выявления наиболее существенных ценообразующих факторов и определения объективных закономерностей их влияния на величину стоимостного эквивалента, что возможно лишь посредством применения статистического инструментария. Можно сказать, что массовая оценка в большей степени ориентирована на моделирование конкретного метода определения стоимости, в то время как индивидуальная – на моделирование оценочной ситуации.

Массовая оценка обладает рядом недостатков, таких как: упрощенный подход к оценке, неспособность оценивать уникальные объекты, сложность построения модели. Но это всё компенсируется быстрой и достаточно качественной оценкой значительного количества объектов недвижимости за короткий срок и с небольшими издержками, что очень важно для целей налогообложения недвижимого имущества организаций и граждан.

Массовая оценка, в конечном итоге, проводится в интересах всего общества: государство должно получать налоги от недвижимости, а

налогоплательщики должны быть уверены в их обоснованности. Учитывая это, можно сделать вывод, что она должна осуществляться в рамках формируемой и контролируемой государством системы массовой оценки.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что в связи с трансформационными процессами, происходящими в экономике России, возможен и вероятен постепенный переход к налогообложению недвижимости на основе ее рыночной стоимости, заложенный в Налоговом Кодексе. В этом случае для большинства объектов недвижимости подход на основе массовой оценки будет единственно приемлемым и возможным для реализации налогообложения. Массовая оценка в таких масштабах потребует серьезного развития и совершенствования ее методов.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ХИМИЧЕСКОЙ И НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

А.М. Акчурина

Стерлитамакский филиал Уфимского государственного технического нефтяного университета

Т.М. Шпильман

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Химическая и нефтехимическая промышленность России представляет собой сложный производственный комплекс, отличающийся от других отраслей промышленности видом выпускаемой продукции, содержанием производственных процессов, технологией производства, спецификой используемых основных фондов, организацией производства и другими особенностями. Для данной отрасли характерна сложная структура производства и разнообразие выпускаемой продукции, насчитывающей тысячи наименований. Внутри отрасли выделяются свыше 20 подотраслей, наиболее крупными из которых являются азотная промышленность (15,7% в общем объеме продукции отрасли), производство синтетического каучука (9,7%), шинная промышленность (8,3%), производство прочих продуктов основной химии (12,6%).

Приватизация в химической и нефтехимической промышленности России привела к акционированию 92% предприятий. В собственности государства остались в основном небольшие предприятия с численностью около 5% всех занятых. Наиболее зримым результатом приватизации в отрасли стало увеличение числа хозяйствующих субъектов с 625 предприятий в 1991 г. до 6,9 тыс. предприятий в настоящее время, или почти в 10 раз. Это обстоятельство в условиях сокращения объемов производства способствовало росту

управленческого персонала и затрат на управление в расчете на единицу продукции в 4-5 раз [1].

Другим негативным результатом приватизации явилось дробление технологически связанных производств на отдельные звенья, раздробление ресурсов, что затрудняет проведение крупных мероприятий по модернизации и развитию предприятий химического комплекса.

В годы рыночных реформ снижение объемов производства в промышленности России приняло характер кризисного падения. Так, в 1998 г. объем промышленного производства составил только 46% к уровню 1990 г. Аналогичный процесс происходил и в химической и нефтехимической промышленности. Реальные масштабы падения выпуска важнейших видов химической продукции к 2001 г. показаны в табл. 1.

Особенно сильно сократился объем производства сложной продукции, в частности химических волокон и нитей, синтетических красителей, средств защиты растений, синтетического каучука. Сравнительно меньше снизилось производство продуктов, имеющих выход на внешний рынок или сохранивших спрос на внутреннем рынке. К ним относятся минеральные удобрения, синтетические смолы и пластмассы, шины, сода кальцинированная и каустическая.

Таблица 1- Производство отдельных видов химической и нефтехимической продукции.

Наименование продукции	Выпуск, тыс.т.		Падение объемов производства, разы
	1990 г.	2001г.	
Синтетические смолы и пластмассы	3257,6	2709,5	1,2
Химические волокна и нити	673,5	157,7	4,3
Синтетические красители	51,5	14,8	3,5
Минеральные удобрения	15977,5	13051,1	1,2
Средства защиты растений	111,3	12,7	8,8
Сода каустическая	2258,4	1189,9	1,9
Сода кальцинированная	3239,9	2334,0	1,4
Синтетический каучук	2157,5	919,2	2,3
Шины, тыс.шт.	47646,4	33711,7	1,4

В результате структура производства в отрасли изменилась в сторону увеличения доли полупродуктовых или крупнотоннажных производств и уменьшения доли продуктов глубокой степени переработки. Доля первых составляет более 45% товарной продукции, в то время как в развитых странах – от 10 до 25% [2]. Данная тенденция особенно характерна для нефтеперерабатывающей отрасли. Анализ соотношения первичных и вторичных

процессов на нефтеперерабатывающих заводах России и ведущих стран мира показал (табл.2), что мощность вторичных процессов переработки нефти в России в несколько раз меньше, чем в развитых странах мира. Так, мощность каталитического крекинга составляет в России только 4,1% к мощности прямой перегонки, в то время как в Англии – 23,5%, США -31,7%.

Таблица 2 – Соотношение первичных и вторичных процессов на НПЗ России и развитых стран мира /1990-2001г.г./.

Процессы вторичной переработки	Мощность процесса в % к мощности прямой перегонки				
	Россия	США	Япония	Германия	Ан
Каталитический крекинг	4,1	31,7	14,2	11,5	2
Каталитический риформинг	8,7	21,2	12,7	16,8	
Термические процессы	3,2	12,4	1,8	19,6	
Гидроочистка	15,7	39,5	44	31	4
Гидрокрекинг	0,2	7,9	2,6	8,3	
Гидропереработка	0,6	13,3	27,7	24,1	
Алкирование	0,2	6,3	0,5	0,8	

Падение выпуска продукции на предприятиях отрасли привело к существенному снижению загрузки мощностей, которая упала с 90% в 1990 г. до 62 % в 2003г. Износ основных фондов в среднем по химической и нефтехимической промышленности достиг 53%. Существенно увеличиваются затраты на их техническое обслуживание и ремонт. Более 60% химических производств эксплуатируются свыше 20лет и по основным параметрам не соответствуют современным требованиям. Коэффициент обновления основных фондов в последние годы составляет менее 2% [2]. Следовательно, для обновления действующих основных фондов потребуется около 50 лет.

Такая ситуация связана с уменьшением почти на порядок инвестиций в отрасль; по сравнению с 1990 г. они сократились в 6 раз, что усиливает тенденцию технического и экономического отставания химической и нефтехимической промышленности от уровня развитых стран.

Сегодня в российской химии и нефтехимии используются в основном технологии 1, 2 и 3-го поколений, в то время как в развитых странах перешли преимущественно на технологии 4-5 поколений. Новейшие технологии отличаются обычно меньшим расходом энергии на единицу продукции и сокращением численности обслуживающего персонала. Например, в России на производство метанола расход электроэнергии составляет в среднем 14 Гкал/т, на современных зарубежных агрегатах этот показатель составляет 7-7,6 Гкал/т. В производстве аммиака расход природного газа достигает на российских предприятиях 11 Гкал/т, в то время как на лучших зарубежных установках около 7 Гкал/т.

Достаточно высока трудоемкость отрасли. Преобладание относительно отсталых технологий и аппаратов, высокая численность вспомогательного и обслуживающего персонала приводит по расчетам специалистов к увеличению

удельной численности занятых в российской химической и нефтехимической промышленности в расчете на единицу мощности в 3-5 раз [1].

Соответственно ухудшению технического состояния предприятий химической и нефтехимической промышленности ухудшаются финансовые показатели их работы. Уровень рентабельности в отрасли снижается почти до уровня инфляции, что лишает предприятия возможностей для расширения инвестиций и преодоления технической отсталости.

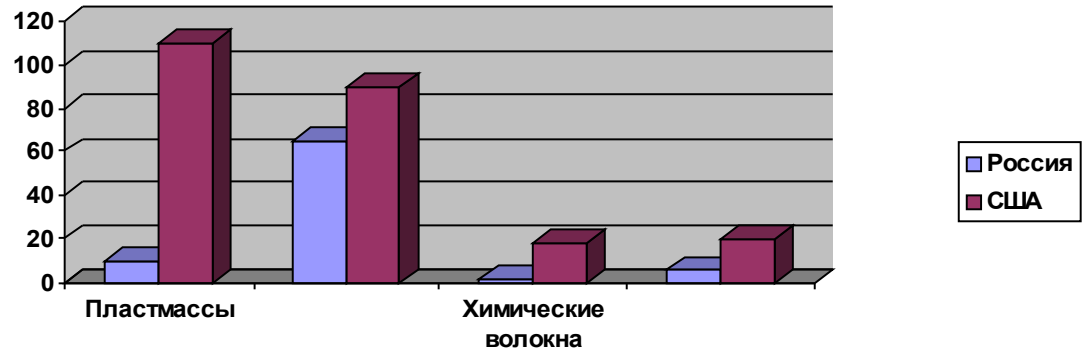


Рис. 1. Производство отдельных видов химической продукции на душу населения в России и США, кг

Примерно вдвое увеличилось отставание России от развитых стран мира по уровню объема производства химической и нефтехимической продукции на душу населения (рис 1.).

Вместе с тем, следует отметить, что в развитии химической и нефтехимической отрасли в последние 3-5 лет заметны и положительные тенденции. Так, на фоне общего оживления промышленного производства в России и расширения на этой основе внутреннего рынка, объемы производства продукции в нефтехимическом комплексе заметно увеличились. Темпы роста производства составляют от 22 % в 1999 г. до 5 – 6 % по подотраслям в 2004 г. Загрузка производственных мощностей возросла с 46 % в 1998г. до 62% в 2003 г.

Опыт работы химической и нефтехимической промышленности в рыночных условиях показал, что продукция многих предприятий и даже подотраслей является достаточно конкурентоспособной на мировом рынке.

Для оценки конкурентоспособности различных видов продукции могут быть использованы внутрироссийские средние оптовые цены предприятий, отнесенные к среднегодовым ценам европейского рынка. Динамика показателей ценовой конкурентоспособности важнейших видов продукции химического комплекса России свидетельствует о резком падении ценовой конкурентоспособности продукции в период с 1990 по 1997 г. Положение несколько улучшается к 2001г., но уровень конкурентоспособности 1990г. не достигнут.

Таблица 3 - Динамика ценовой конкурентоспособности отдельных видов продукции

Наименование продукции	Отношение внутренней цены к мировой, %		
	1990 г.	1995 г.	2001 г.
Аммиак	42,6	108,3	81,0
Кислота серная	164,0	50,4	81,8
Кальцинированная	36,6	60,9	40,0

сода			
Каустическая сода	32,3	191,4	51,4
Каучуки синтетические	87,5	166,7	104,4
Метанол	69,7	102,9	69,6
Смолы ПВХ	62,5	113,1	131,8
Шины	42,5	126,7	75,0

Значительное влияние на данную тенденцию оказывают растущие цены на нефть, природный газ и электроэнергию. Под влиянием опережающего роста цен на энергоресурсы удельный вес этих затрат в себестоимости химической продукции увеличился в 2,3 раза.

Таким образом, отмеченные тенденции развития химической и нефтехимической промышленности связаны с процессами становления и развития рыночных отношений в экономике России. В условиях низкой загрузки производственных мощностей повышение конкурентоспособности продукции отрасли возможно на основе государственного регулирования цен на основные виды химического сырья и энергоносители, направленного на сдерживание их роста. Важным фактором повышения эффективности производства в отрасли является преодоление технической, технологической и организационной отсталости на основе модернизации производства, обеспечивающей углубление процессов переработки сырья, повышение комбинирования производства, а также совершенствование системы корпоративного управления, что существенно повлияет на снижение себестоимости продукции.

Литература:

1.Васильев М.Г. Химический комплекс России (Этапы развития, состояние, направления структурной перестройки). – М.: ОАО НИИТЭХИМ, 2002.

2. Российский статистический ежегодник: стат. сборник. – М.: Госкомстат России, 2002.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В США

Л.Ю. Гербеева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Оценка земель сельскохозяйственного назначения производится во всех странах. Но агроклиматические условия производства сельскохозяйственной продукции накладывают свой отпечаток и на методы оценки сельхозугодий отдельных стран. Рассмотрим некоторые из них.

В США проводят качественную и экономическую оценку сельскохозяйственных земель.

Качественная оценка предусматривает количественный учет сельскохозяйственных земель, классификацию почв на таксономические единицы на основании генетических свойств почв, особенностей рельефа и продуктивности культур. Этой работой занимается Служба Охраны Почв. При полевых обследованиях дополнительно собирают сведении о существующих системах севооборотов, защиты почв от эрозии, уровнях применения удобрений, технической оснащенности различных хозяйств.

В результате комплексного анализа всех полученных данных устанавливаются классы ведения хозяйств, которые показывают уровень продуктивности с.-х. угодий в зависимости от конкретного способа ведения хозяйства. Таким образом, выделяются категории земель, получаемые качественную оценку на основании “индекса продуктивности”. Его определяют путем деления среднемноголетней урожайности культуры в определенном классе ведения хозяйства на максимальную урожайность этой же культуры, когда-либо полученную в стране. Частное выражают в процентах.

Качественная оценка позволяет выделить две категории и восемь классов земель по сложности их хозяйствования. К первой категории относятся земли 1-4 классов, которые пригодны для выращивания сельскохозяйственных культур. Ко второй – 5-8 классы земель, пригодные в основном для пастбищного использования. Земли 8 класса дополнительно могут использоваться как заповедники или для создания на них зон отдыха.

Эта система качественной оценки земель имеет положительные стороны. Например, в силу единообразия методов составления она позволяет анализировать все земли обширной территории США в сравнительном плане. Кроме того, эта система дает возможность определить допустимые пределы интенсивности использования той или иной категории земель, возможной при определенных экономических условиях.

Экономическая оценка земель в США предусматривает определение степени влияния отдельных почвенных разностей на величину дохода от выращивания сельскохозяйственных культур.

С целью выявления наиболее продуктивных земель, в процессе сельскохозяйственного использования которых можно получить определенный доход, в США практикуется проведение экономической классификации земель.

Классификация обычно проводится на уровне графств, и результатом ее является выделение ареалов земель, использование которых является рациональным и необходимым для развития сельского хозяйства штата в целом.

Общей же целью экономической классификации земель является выявление степени пригодности земель для сельскохозяйственного использования.

Земли, относящиеся к 4-6 классам, считаются пригодными для дальнейшего использования, поскольку их местонахождение, размеры и доходность хозяйств, плодородие почв, характер рельефа, степень проявления эрозионных процессов не являются ограничивающими факторами. В некоторых неперспективных для развития сельского хозяйства районах, соответственно, возникает проблема более рационального использования имеющихся лесных или других природных ресурсов.

С экономической классификацией тесно связана проблема экономической

оценки земель. Правильная оценка земель очень важна для сельского хозяйства, поскольку она рассматривает ее как средства производства, как источник доходов и, соответственно, должна учитывать не только естественные факторы, но и целый ряд экономических и социальных проблем, а также и некоторые вопросы психологического взаимодействия личности и общества. Таким образом, проблема экономической оценки земли является очень сложной и носит синтетических характер, поскольку при попытках ее разработки необходимо взвесить целый ряд факторов и найти возможные взаимосвязи между отдельными областями науки, знаний и производственного опыта.

Американские специалисты сельского хозяйства связывают проблему экономической оценки земли с необходимостью разработки возможно более совершенной системы налогообложения, установления цен на землю, выявления наиболее рационального способа ведения хозяйства, правильного кредитования сельского хозяйства в различных районах страны.

В США до сих пор еще не выработано единой методики проведения экономической оценки земель. Существует несколько методов, которые с большим или меньшим успехом применяются в отдельных регионах.

По мере использования почвенные ресурсы приносят землевладельцу определенный доход. Следовательно, оценка почв в первую очередь связана с размерами этого дохода. Этот тезис американские ученые подкрепляют следующими положениями: очевидно, что любая сельскохозяйственная культура зависит от почвы, на которой она произрастает, однако стоимость этой культуры ни в коей мере не зависит от стоимости почвы. В то же время стоимость почвы находится в непосредственной зависимости от ожидаемой стоимости выращиваемой продукции.

Эта концепция имеет большое значение, так как она определяет и учитывает затраты труда и размеры вложенного капитала, необходимые для производства определенной продукции. Эти показатели являются неотъемлемыми составными частями любой методики экономической оценки земли, хотя здесь упомянуты далеко не все из них. Многие элементы оценки, такие как, местоположение хозяйства, комплекс применяемых в нем агротехнических мероприятий, некоторые стоимостные показатели и т.п., сравнительно легко поддаются учету. Совсем иначе дело обстоит с оценкой продуктивности почв и определением влияния этого фактора на формирование цены земли. В этой области еще много невыясненных и спорных вопросов, поэтому многие сотни страниц в трудах американских ученых посвящены обсуждению вопросов, касающихся оценки производственных возможностей почв, определения места и значения почвенной науки в оценке. При этом, однако, отмечается, что при изучении значительных по площади территорий никаких определенных соотношений между характером почв и доходностью хозяйств прослеживаться не должно, поскольку сельское хозяйство – это не наука о почвах, а многосторонний производственный процесс, при котором на окончательный результат, т.е. размер дохода, оказывает влияние громадное число самых разнообразных факторов. Почва же является хотя и значительным, но лишь одним из них.

Наряду с почвой, как составные факторы, могут быть упомянуты климат, микроклимат, рельеф, гидрология. Важным фактором является

сельскохозяйственная техника, которая зачастую ликвидирует либо смягчает влияние многих неблагоприятных природных воздействий, особенно в садоводстве или при выращивании крупного рогатого скота.

В США приняты разные системы оценки продуктивности почв, но при экономической оценке земли ни одной из них предпочтения не отдается.

Одним из вариантов оценки почв является система, разработанная в Калифорнии доктором Р.И. Стори.

Оценка продуктивности земли по методу Стори может быть произведена совместно почвоведами и экономистами сельского хозяйства. При этом используются данные о мощности почв, их проницаемости, механическом составе, уклонах поверхности, дренаже, содержании в почвенном профиле солей, органических веществ, общем уровне плодородия, степени проявления эрозии, особенностях микрорельефа. Она количественно выражает относительную сельскохозяйственную ценность почвы в пределах района с однородным климатом и однотипным способом ведения хозяйства и вычисляется путем перемножения четырех факторов оценки, для каждого из которых разрабатываются специальные оценочные шкалы. Этими факторами являются:

A – различные характеристики почвенного профиля;

B – механический состав почвы;

C – уклон поверхности;

X – прочие характеристики (дренаж, эрозия, уровень плодородия, микрорельеф и т.п.).

Таким образом, “индекс Стори” = A*B*C*X. Индекс Стори может с успехом применяться и для оценки продуктивности пастбищ, однако в этом случае, кроме всех перечисленных выше материалов, оценщик должен иметь в своем распоряжении карту естественной растительности района.

Оценка пастбищ была разработана на основании результатов специальных полевых обследований, проведенных по естественным пастбищам, где мелиоративные приемы не включали применения искусственных удобрений. Согласно системе оценки Стори, пастбищный участок получает 100% оценку, если он в состоянии в течение года прокормить 1 взрослую корову на площади 10 акров. Соответственно, почвенный тип, имеющий пастбищную оценку 50%, может прокормить одну корову на 20 акрах земли и т.п.

Согласно данной методике, почвы каждого обследуемого участка оцениваются по возможности их наилучшего использования под пашню, пастбище (или лес). Для каждого из этих видов использования территории разработана соответствующая оценочная шакала, каждая из которых содержит 5 классов.

Для оценки продуктивности пахотных земель используется следующая классификация:

1 класс – индекс Стори для этого класса земель равняется 80-100%;

2 класс – 60-79%;

3 класс – 40-59%;

4 класс – 20-39%;

5 класс – менее 20%.

Пастбищная оценка территории производится по такому принципу:

1 класс – 85-150%;
2 класс – 50-85%;
3 класс – 30-50%;
4 класс – 20-30%;
5 класс – менее 20%.

Конкретные результаты оценки доводятся до сведения землевладельцев в виде специально составленных карт. Наиболее важной содержащейся в них информацией является характеристика почвенного покрова, место каждого почвенного типа в системе классификации земель и показатель оценки территории.

Обычно данные оценки используются в качестве основы для установления или исправления уже существующего уровня цен на землю.

Система оценки земель, разработанная Р.И. Стори, довольно успешно применяется в Калифорнии, однако попытки распространить ее на более обширную территорию положительного результата не дали. Очевидно, это отчасти объясняется тем, что при разработке основ методики, Стори использовал ряд субъективных, довольно хорошо отражающих условия, определяющие продуктивность почв в Калифорнии, но не имеющие аналогов в других штатах.

Помимо этого, в США разработан другой метод оценки, получивший довольно широкое распространение. Он создан на основе учета и анализа конкретной информации об урожайности сельскохозяйственных культур, наблюдаемых на различных почвенных типах.

Основоположниками этого метода являются сотрудники сельскохозяйственных опытных станций штатов Айова и Иллинойс А.Р. Одел. В Айове проводились сопоставления уровней урожайности, наблюдаемых на различных почвах в пределах одного поля, а в Иллинойсе были проведены сравнения продуктивности различных полей.

При сборе данных особое внимание уделялось определению различий в продуктивности между почвенными типами, однако эту работу затрудняло различие в методах ведения хозяйства, наблюдавшееся в пределах одного класса почв. Опыт работ показал, что для разрешения всего комплекса вопросов, связанных с определением продуктивности различных земель, необходимо тесное сотрудничество почвоведов и экономистов сельского хозяйства, необходим тщательный учет статистических данных, касающихся не только урожайности, но и размеров капиталовложений и доходности хозяйств. Сами создатели этого метода отмечают, что он не является окончательным решением проблемы экономической оценки земли, а служит подтверждением и обоснованием необходимости использования данных почвоведения для оценки экономической продуктивности ареалов земель, имеющих вполне определенное местоположение и систему обработки земли.

Как правило, экономические показатели рассчитываются для каждой закартированой почвенной единицы или их комплекса. Часто бывает так, что земли одного качества оцениваются по двум типам использования – как обрабатываемые земли и пастбища. Это объясняется тем, что некоторые однородные почвенные ареалы не могут использоваться однотипно. Например, один участок земли используется как пашня, другой же, во всем схожий с первым,

под пашню использовать невыгодно из-за его изолированности, небольшой площади и т.п. В этом случае такой участок должен оцениваться как пастбищное угодье. Таким образом, земли обычно классифицируются по возможности их наилучшего использования, при котором возможно получение наибольшего чистого дохода от реализации сельскохозяйственной продукции. Однако это не относится к оценке способов обработки почвы в пределах одного и того же типа использования.

Основные подходы к оценке почв, занятых под сельскохозяйственными культурами, близки к подходам оценки фермерских земель в целом. Для каждого почвенного типа подсчитывается чистый доход на основе разницы между продуктом и производственными затратами. Наивысшую величину чистого дохода, полученную в пределах определенной территории, принимают за 100%, а доход, получаемый с других типов почв сравнивается с наивысшим чистым доходом. Средняя оценка земли по хозяйству в целом определяется как средневзвешенная из всех частных оценочных показателей. Оценка способа ухода за почвой обычно производится до оценки по урожайности, поскольку практика обработки почв автоматически включается во вторую. При этом учитывается, что средний уровень обработки отнюдь не является одинаковым для всех почв и должен оцениваться особо в каждом отдельном случае, причем в первую очередь должны учитываться данные о структуре посевов, севооборотах, применении удобрений и использовании противоэрозионных мероприятий.

Оценка урожайности должна проводиться на основе детальных статистических данных и учете характера взаимоотношений между почвой и растением.

Учитывая доходные и расходные статьи при использовании оцениваемого участка по вышеописанному методу, в конечном итоге можно выяснить способ наиболее рационального использования территории, при котором будет достигнут наибольший размер получаемого чистого дохода.

Третий метод оценки земель называется методом сравнительной статистики.

Очевидно, что на формирование типов хозяйств существенное влияние оказывают самые разнообразные местные природные факторы. Однако старые фермерские хозяйства, тесно связанные с почвенными и климатическими характеристиками, впоследствии, по мере развития экономических и социальных процессов, исчезли. Урожайность культур стала выше, и уровни ее стали колебаться значительно резче в пределах небольших ареалов. Сейчас тип фермерского хозяйства, по мнению ряда американских специалистов, является одним из важнейших факторов, влияющих на величину чистого дохода. Определить тип фермерского хозяйства можно лишь при наличии сравнительной статистической основы, проанализировав которую можно произвести группировку хозяйств.

После соответствующего анализа статистических данных за длительный ряд лет для каждого типа ферм, становится возможным определить размеры чистого дохода. В данном случае основой классификации земель является не почвенный тип, а тип хозяйства. Что касается различий в характере природных особенностей территории, то они являются важным фактором при определении различий в

доходности хозяйств одной группы.

Для того, чтобы с успехом применять этот метод оценки, необходимо проводить работы на сравнительно ограниченной территории, на которую имеются хорошие почвенные карты и изучаемые хозяйства могут предоставить в распоряжение оценщика точные учетные данные.

Как отмечают в своих работах некоторые американские экономисты сельского хозяйства, для оценки весьма важно иметь данные о продуктивности оцениваемых почв. Тем не менее, в ряде случаев они могут иметь лишь ориентировочное значение, поскольку при проведении полной экономической оценки обычно оценка продуктивности почв в каждом обследуемом хозяйстве уточняется на основе анализа всех доступных новейших данных, включающих также сведения о мелиорациях, постройках и т.д.

Весьма трудным представляется переход от учета земель к их экономической оценке. В этой связи также трудно бывает четко определить степень зависимости величины чистого дохода от продуктивности почвы и ряда других факторов.

Для того, чтобы разработать наиболее приемлемые методы оценки земель и достичь наибольшей координации между ними, необходимо тесное сотрудничество почвоведов и сельскохозяйственных экономистов, с тем, чтобы предоставить в распоряжение оценщиков необходимые данные.

Американские специалисты считают, что для подбора однородного материала, его анализа и синтеза, сравнений и классификации форм, совершенно необходима оценочная форма, а для того, чтобы оценщик имел фиксированные точки отсчета при своей работе, необходимо разработать типологию хозяйств.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО АДАПТАЦИЯ К УСЛОВИЯМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

Т.В. Жирнова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Необходимость совершенствования инвестиционного процесса в сельскохозяйственном производстве Российской Федерации, безусловно, очевидна. В этих условиях целесообразно рассмотреть опыт стран с развитой рыночной экономикой.

Особый интерес представляет опыт Китая - страны с переходной экономикой. За короткий промежуток времени КНР стала мировым лидером по темпам экономического роста - 9 % в год, ВВП страны увеличился в 6 раз, валовой сбор зерна вырос на 200 млн. тонн, доходы крестьян в несколько раз. Оценивая сельское хозяйство как одну из самых перспективных отраслей экономики Китая, государство придает большое значение регулированию реформ в аграрном секторе. В

соответствии с действующим механизмом источниками инвестиций в сельскохозяйственном производстве Китая являются:

1. Государственные финансы. Государство совместно с местными правительствами всех ступеней выделяет из своих бюджетов средства на капиталовложения и достижения агротехники. Акцент делается на вложения в основные фонды, финансирование расходов в растениеводстве, животноводстве, а также на создание фондов содействия сельскохозяйственному производству.

2.Кредиты, предоставляемые государственными банками.

3.Собственные средства коллективных хозяйственных организаций и крестьянских дворов. Эти инвестиции, как правило, носят кратковременный характер и вкладываются в оборотные средства (на покупку семян, удобрений, ядохимикатов и прочие).

4.В экономику Китая активно привлекаются иностранные инвестиции, поощряемые системой льгот. Причем зарубежные инвестиции делятся на поощряемые, ограничиваемые, разрешенные и запрещенные, устанавливающие степень полезности их для экономики страны. К запрещенным относят те инвестиционные проекты, которые требуют обширных сельскохозяйственных угодий или сопровождаются нанесением ущерба окружающей среде, особенно земле. Поощряемые инвестиции обеспечивают внедрение новых сельскохозяйственных технологий, не создавая угрозы производству и экологии.

Согласно расчетам китайских экономистов для обеспечения прироста сельскохозяйственного производства на уровне 4 % в год необходимо, чтобы доля государственных бюджетных инвестиций в сельское капитальное строительство составляла не менее 10 % бюджетных инвестиций, 25 % расходов провинциальных бюджетов и 40 % уездных. С учетом этого факта правительством были сокращены в ходе перераспределения национального дохода капиталовложения в промышленность и строительство ряда промышленных объектов для обеспечения роста инвестиций в сельскохозяйственное производство и отрасли промышленности, обслуживающие его.

Интересен опыт государственного регулирования инвестиций в сельское хозяйство Польши. Ключевой элемент польского государственного управления образуют специализированные агентства и фонды, действующие под руководством соответствующих министерств, но на принципах самоуправления и самоокупаемости; инвестиции предоставляются ими преимущественно в косвенной форме.

Так Польское агентство ликвидации задолженности и реструктуризации сельского хозяйства нацелено на выкуп долгов частных крестьян у коммерческих банков, реструктурирование этих долгов и льготное кредитование, пополнение основного и оборотного капитала, особенно земли. Агентство выкупает долги крестьян и продлевает задолженность на 7 лет с отсрочкой платежей на 1 год при льготной 5 % ставке. Льготные кредиты предоставляются на приобретение оборотных средств — минеральных удобрений и средств защиты растений со ставкой процента 25 % годовых. На аналогичных условиях выделяются льготные кредиты для покупки и освоения земли при расширении площадей хозяйств.

В Венгрии государственное субсидирование мелиоративных инвестиций, реструктуризационное субсидирование, финансирование подготовки специалистов-

аграрников реализует на конкурсной основе Министерство Земледелия из особых бюджетных лимитов. Специализированные фонды - фонд стимулирования инвестиций при Министерстве международных экономических связей, фонд развития сельского хозяйства, фонд лесоводства, животноводства, охраны земли и прочие осуществляют инвестирование (прямое и косвенное) конкретных проектов в области селекции и разведения продуктивных животных, охраны качества почв, преобразование имущественно-производственных организационных форм сельского хозяйства. Эти фонды располагают самостоятельными средствами, формирующимися за счет госбюджета и взносов производителей продукции и находящихся под контролем Министерства Земледелия.

Обобщая опыт государственного инвестирования стран Восточной и Центральной Европы с учетом вышеизложенного, мы можем сделать вывод, что характерными направлениями государственного управления инвестициями являются поддержка производственных преобразований, внедрения новшеств, создание соответствующей институциональной базы.

В Голландии наиболее популярным источником инвестиций является кооперативный банк Рабобанк (включающий 600 местных и один центральный банк). С целью увеличения роста инвестиций в сельском хозяйстве в данной системе к работе привлекаются эксперты, тщательно оценивающие инвестиционные проекты и осуществляющие расчеты окупаемости кредитов фермерам. Местные банки уполномочены самостоятельно выделять кредиты на сумму до 4 млн. гульденов (2,5 млн. $). Инвестирование проводится обычно в здания, сооружения, строительство, покупку оборудования. Фонд социальных проектов Рабобанка предоставляет средства на исследовательские проекты, разработку планов, координацию деятельности и информационные, а также образовательные проекты. Инвестируются проекты общинного землепользования, охраны окружающей среды, селекции новых культур и исследования в области биотехнологии. Для начинающих фермеров Голландии, которые не в состоянии представить необходимое обеспечение, разрешена покупка земли и находящихся на ней сооружений за счет ссуд, предоставляемых им на 50 лет, со льготным периодом 5 лет и низкими процентами.

Субсидии, являющиеся неотъемлемой частью сельскохозяйственной политики ЕС, нацеленные на улучшение качества продукции и охрану окружающей среды, способствуют направлению банковских ссуд только надежным и инвестирующим фермерам.

В США при рассмотрении проблемы инвестирования можно наблюдать следующую ситуацию. Государственное регулирование инвестиционных процессов в США носит обязательный характер вследствие специфических природно-климатических условий но многих регионах, приводящих к просрочкам платежей в случае наступления форс-мажорных обстоятельств, увеличивающих степень риска. В целом, инвестирование в превалирующей форме осуществляется путем выдачи кредитов следующими институтами:

1. Коммерческие банки. Фермерская резервная система (ФРС) разрешает реструктурировать долги и изменять сроки выплат. В посткризисный период применялась отсрочка части фермерских долгов и полное списание процентов.

2. Фермерские кредитные организации являются основным источником кредитования покупки недвижимости, имущества и деятельности фермерских

кооперативов, а так же финансирования развития систем электронной и телефонной связи в сельской местности. Их клиентами преимущественно являются индивидуальные фермерские хозяйства (75 %).

3. Средства администрации но делам фермеров (АДФ). Лица, делающие заявку на получение помощи от АДФ должны доказать, что они не в состоянии получить финансирование из других источников, даже выполнив все условия заимодателя. Программы направлены на поддержание текущей деятельности ферм, помощь в случае непредвиденных обстоятельств.

4. Страховые компании - источники долгосрочных капиталовложений. Предпочитают крупных клиентов, предоставляемые суммы в среднем составляют 100 тыс. $.

5. Индивидуальные инвесторы осуществляют вложения, как правило, в неденежной форме.

6. Товарно-кредитная корпорация (ТКК) предоставляет в качестве государственной поддержки товарный кредит. Он безоборотный, выдается по установленным нормам на пшеницу, кормовые культуры, рис, хлопок, сахар, шерсть, табак, мед. Кредит, увеличенный на ставку заемного процента и оплату за хранение продукта, может быть выплачен фермерам в течение 9-12 месяцев. Он обеспечивает программы кредитования хранилищ и поддержки создания фермерами резервов зерна. В настоящее время прослеживается тенденция сокращения правительственных выплат фермерам.

7. Венчурное финансирование неформальными индивидуальными инвесторами - «бизнес-ангелами». Осуществляется исключительно в высокодоходные проекты, обычно носящие инновационный характер (выращивание породистых животных, и птиц, гибридных культур и так далее). Необходимым условием сделки является акционерное участие бизнес-ангела в капитале данного сельскохозяйственного предприятия.

В канадской аграрной политике особое внимание уделяется инвестированию зернового хозяйства как одному из важнейших элементов экономики страны. Канадское правительство особо поддерживает производителей зерна, маслосемян и бобовых. Например, если чистая денежная выручка (агрегированная или в расчете на 1т) опускается ниже средней за предшествующий пятилетний период, фермеры получают доплату из накоплении специально созданного фонда. С 1991 года применяется возобновление (сроком на 1 год) практики предоставления бесплатных кредитов в размере 50 тыс,$ под залог хранящихся на ферме запасов зерна и маслосемян. Увеличиваются масштабы финансирования фермеров, участвующих в программе консервации земель (для вывода из производства земель, наиболее подверженных эрозии).

В зарубежной практике также есть свои особенности механизма принятия и реализации инвестиционных решений. Инвестиционный процесс рассматривается как трехфазный, то есть включающий прединвестиционную, инвестиционную и производственную (эксплуатационную) фазы. Определяющей является первая, так как она обеспечивает глубокий комплексный анализ проекта и от нее зависит его последующая удачная реализация в остальных фазах. Исследования в прединвестиционной фазе принято разделять на три этапа:

- анализ необходимости и возможности реализации проектной идеи, исследование благоприятных инвестиционных условий;

- анализ рынка (условий конкуренции и спроса на данный вид продукции и услуг), возможных вариантов технических решений будущего объекта и необходимых для этого ресурсов, влияния на эффективность проекта налоговой, амортизационной и кредитно-финансовой политики, а также экологических и строительных нормативов;

- изучение вариантов проекта (как правило, не менее трех) либо собственными силами, либо с привлечением консультационных компаний. Окончательное решение принимается руководством компании, как правило, совместно с управляющим проектом и деловыми партнерами при консультации с финансовыми организациями (то есть решаются ключевые вопросы финансирования).

На Западе сформировалась система консультационных фирм, которые совместно с банковскими структурами предоставляют различные услуги и обоснования предпроектных и проектных исследований, помогающие прояснить перспективы реализации проекта, снизить степень неопределенности и риска для разработчиков и банков-кредиторов. Вместе с тем, стоимость таких услуг даже по небольшим проектам составляет значительную величину - 1,5 -5,5 % стоимости проекта. Эти затраты инвестор обычно берет на себя полностью или в кооперации с деловыми партнерами.

После завершения предварительных исследований составляется доклад, содержащий исчерпывающую характеристику проекта, путей и методов его реализации на всех этапах инвестиционного цикла, а также анализ факторов риска.

Западные организации придают большое значение факту привлечения профессиональных управляющих к инвестиционному проекту. По данным зарубежных специалистов, причиной неудач при реализации проектов часто является неэффективное управление. От качества управления зависят рациональное использование всех ресурсов, установка целесообразных сроков реализации инвестиционного проекта» своевременность получения прибыли и возврата кредитов. Привлеченный профессиональный управляющий, как правило, является представителем проектной фирмы, имеет специально сформированную группу и чаще всего полностью представляет интересы заказчика-инвестора, который наделяет его соответствующими полномочиями и ресурсами. Управляющий несет материальную ответственность за конечные результаты.

Анализ зарубежного опыта инвестирования сельского хозяйства позволяет использовать его в условиях развивающейся российской экономики.

На наш взгляд, следует большее внимание уделять:

1. Государственному регулированию аграрной сферы. Необходимо увеличение объема бюджетных инвестиций, введение конкурсных отборов на государственное субсидирование, квотирование и другие льготы, предложение инвестиций под залог продукции совершенствование механизма кредитования.
2. Привлечению к инвестированию сельскохозяйственного производства ЦБ РФ и/или коммерческих банков. Это может обеспечить поддержку

начинающим сельхозпроизводителям и более устойчивое положение на рынке агропредприятиям.

3. Привлечению иностранных инвестиций. По данным Федеральной службы государственной статистики в 2004 г. в экономику России поступило иностранных инвестиций всего 40509 млн. долл. США, в том числе в сельское хозяйство – 121 млн. долл. США, что составляет 0,3 % от общего числа поступивших иностранных инвестиций. Поэтому необходимо вести работу по привлечению иностранных инвестиций в эту отрасль экономики. Ранжирование же зарубежных инвестиций по степени их полезности для экономики страны позволит рационально использовать иностранный капитал.
4. Перспективным источником инвестиций в будущем для сельского хозяйства России является так же венчурное финансирование.
5. При разработке инвестиционного проекта целесообразным будет обращаться за консультациями в специализированные фирмы и привлекать к работе по реализации проекта профессионального управляющего. Но, к сожалению, большинство отечественных сельскохозяйственных производителей не в состоянии оплачивать подобные услуги консультационных фирм, и на сегодняшний момент и в ближайшем будущем, мы можем предположить, заимствование зарубежной практики привлечения данных учреждений будет скорее исключением, а не правилом.
6. При инвестировании отдавать приоритет инвестированию инновационных, исследовательских и образовательных проектов; делать вложения в обновление основных фондов и капитальное строительство, проекты по охране окружающей среды, селекции новых культур и исследования в области биотехнологии, а так же создание фондов содействия сельскохозяйственному производству.

ПРОБЛЕМЫ ВВЕДЕНИЯ НОВОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬ ПОСЕЛЕНИЙ ОТ ИХ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ

О.И. Хрычева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Принципы налогообложения земли в современной России складывались в условиях отсутствия рыночного оборота земельных участков, который и сейчас реально развит только в части небольших по площади участков граждан и организаций в городской и сельской местности. Поэтому уровень налогообложения, установленный законодательством России, не всегда учитывал реальную ценность земель и, как следствие, система платного использования

земли не выполняла в должной мере свои главные функции - фискальную и регулирующую.

Планируется, что введение новой системы налогообложения позволит устранить указанные недостатки. И так как с 2006 года земельный налог будет исчисляться в процентных ставках от кадастровой стоимости участка, вопрос целесообразности и эффективности такого нововведения стоит довольно остро.

Основная сумма налоговых поступлений приходится на земли, относящиеся к категории городов и поселков - 78,9%. В этой связи в рамках данного исследования был осуществлен анализ эффективности новой системы налогообложения земель поселений на примере г. Гая. Для анализа была использована информация о площадях земельных участков, подлежащих налогообложению, действующих на 2004 год ставок земельного налога в г. Гай , а также результаты их кадастровой оценки с учетом различного функционального использования. К тому же участки с одинаковым функциональным использованием могут находиться в разных кадастровых кварталах и, соответственно, при одинаковых площадях иметь разную кадастровую стоимость. Поэтому были рассмотрены варианты с максимальной и минимальной кадастровой стоимостью участков, облагаемых земельным налогом. Инициаторами изменения налогообложения земли предлагались различные ставки процента от кадастровой стоимости, но все они находились в интервале от 0,2 до 2% от кадастровой стоимости, следовательно, анализ проводился для ставок только из этого интервала.

Проведенный анализ показал, что исчисление земельного налога от кадастровой стоимости земель г. Гая становится целесообразным при ставке 2% и более. Да и то только для участков, имеющих наилучшие характеристики, т.е. с максимальной кадастровой стоимостью. С худшими участками дело обстоит как раз наоборот, и в бюджет не будет поступать даже то, что взимается сейчас. Результаты исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Эффективность нового налогообложения земель населенных пунктов на примере г. Гая

Наименование функционального назначения земель	Действующее налогообложение			**Новое налогообложение**								**Эффективность нового налогообложения**											
	площадь (кв. м.)	ставка земельного налога на 2004 г. (руб./ кв. м.)	сумма начисления (тыс. руб.)	Кадастровая стоимость участка (тыс. руб.)		начисление земельного налога (тыс. руб.)						при 0,2 % от КС				при 0,5 % от КС				при 2 % от КС			
						при 0,2 % от КС		при 0,5 % от КС		при 2 % от КС		дополнительный доход (тыс. руб.)		отношение расчетных сумм налога		дополнительный доход (тыс. руб.)		отношение расчетных сумм налога		дополнительный доход (тыс. руб.)		отношение расчетных сумм налога	
				min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max	min	max
ЗДиСОГ	4320000	0,252	1089	907,2	71064	1,8	142	4,5	355,3	18,1	1421	**-1087**	**-947**	0,00	0,13	**-1084**	**-733**	0,00	0,33	**-1070**	**333**	0,02	1,31
ЗГиА	60000	0,5544	33	81	9831	0,2	19,7	0,4	49,16	1,62	196,6	**-33**	**-14**	0,00	0,59	**-33**	**16**	0,01	1,48	**-32**	**163**	0,05	5,91
ЗПП	19220000	3,41	65540																				
из них:																							
ЗТОБАиГС	7690000	3,41	26223	16534	1539000	33	3078	83	7695	331	30780	**-26190**	**-23145**	0,00	0,12	**-26140**	**-18528**	0,00	0,29	**-25892**	**4557**	0,01	1,17
ЗАПОУФК	11530000	3,41	39317	107114	2466959	214	4934	536	12335	2142	49339	**-39103**	**-34383**	0,01	0,13	**-38782**	**-26983**	0,01	0,31	**-37175**	**10022**	0,05	1,25

где:

ЗДиСОГ – Земли дачных и садоводческих объединений граждан;

ЗгиА – Земли гаражей и автостоянок;

ЗТОБАиГС – Земли под объектами торговли, общественного питания, бытового обслуживания, автозаправочными и газонаполнительными станциями, предприятиями автосервиса;

ЗАПОУФК – земли под административно-управленческими и общественными объектами и земли предприятий, организаций, учреждений финансирования, кредитования, страхования и пенсионного обеспечения.

Таким образом, анализ показал, что по некоторым населенным пунктам, новая система не будет выполнять свою главную задачу по совершенствованию существующей системы налогообложения земель. В связи с этим возникают сомнения по поводу целесообразности исчисления земельного налога от кадастровой стоимости. На сегодняшний день множество нареканий вызывает не только сам механизм будущего налогообложения в области ставок, льгот и дифференцирующих коэффициентов, но и сама налогооблагаемая база, т.е. кадастровая стоимость.

Ставки налогообложения разработаны для всех территорий Оренбургской области. Максимальный размер 0,3 процента принят в 27 муниципальных образованиях (Адамовском, Ташлинском, Новоорском, Гайском, Бугурусланском и других районах), минимальный - 0,15 процентов - в двух муниципалитетах (Шарлыкский и Октябрьский районы). Как видим, эти ставки гораздо ниже 2%, а это означает, что в целом налогооблагаемая база уменьшится. Такая ситуация складывается не только в нашем регионе, но и в других субъектах Российской Федерации. По предварительным расчетам, поступления доходной части консолидированного бюджета области по земельному налогу могут снизиться на 250-300 миллионов рублей. При чем многие аналитики полагают, что данная ситуация сложилась из-за несовершенства методики государственной кадастровой оценки земель поселений (далее Методика). Профессиональные оценщики выделяют следующие основные присущие ей недостатки:

- некорректно сформулирована цель оценки - определение кадастровой стоимости объекта оценки как представление о его ценности (полезности) группой экспертов из 11-ти человек: 9 чиновники разных городских ведомств и 2 риэлтора. При этом системный экономический анализ подменен чисто спекулятивными манипуляциями с "экспертными" оценками. К тому же полностью проигнорированы стандарты оценки, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации;

- учет факторов, влияющих на стоимость, специальным программным обеспечением должен быть более точным. Многие факторы учитываются программой слишком односложно, что недопустимо, особенно при оценке земель крупных городов. Например, уровень влияния систем энергообеспечения либо учитывается, либо нет, то есть принимается во внимание только факт наличия централизованного водоснабжения, теплоснабжения, электроснабжения и так далее. Ресурсные возможности источников энергообеспечения, а также их физическое состояние (степень износа) не учитывается. То же самое можно сказать и о состоянии автодорог, и о степени комфортности объектов социального и культурного назначения. Кроме того, существенной недоработкой методики является отсутствие в расчете численности населения того или иного жилого массива, численности работающих в той или иной промзоне и т. д. Это не позволяет программе сделать правильный вывод о достаточности маршрутов общественного транспорта, о достаточности вместимости детского сада или школы. Программа считает только радиус доступности, но не считает степень достаточности;

- принятая в Методике модель оценки в принципе допускает и во многих случаях дает на практике не только сильно смещенные, но даже и отрицательные

значения стоимости объектов оценки. Порядок применения таких значений стоимости для налогообложения, так же как и их корректировки, ни в одном документе не разъясняется;

- существенным недостатком Методики является опора фактически на единственный метод определения стоимости, тогда как стандарты оценки требуют применения всех известных методов, а в случае отказа хотя бы от одного из них - надлежащего обоснования отказа;

- методика игнорирует положения ЗК РФ и других законодательных актов Российской Федерации и реальную практику городского землепользования по отношению к земельным участкам, полностью освобожденным от уплаты земельного налога, и земельным участкам, содержащимся на средства городских бюджетов;

- применяемый в Методике способ "формирования" стоимости путем перехода от оценки кадастровых кварталов "по виду функционального использования, для которого существует информация о сделках с объектами недвижимости" к оценке "по виду функционального использования, для которого отсутствует информация о сделках с объектами недвижимости" умножением на коэффициент перехода, полученный "экспертным" путем, является экономически необоснованным, методически неправильным, а оценка, полученная таким путем, - лишенной экономического содержания. С помощью этого способа совершенно искусственного формирования "экспертной" оценки по всем российским городам в основном и были выведены показатели "кадастровой стоимости", которые не поддаются какому бы то ни было логическому истолкованию;

- методика ориентирована на получение результата, основанного на "представлениях о ценности", поэтому значительное место в Методике и Приложениях к ней занимает "экспертная" оценка. "Кадастровая" стоимость представлена в большинстве случаев как некоторая производная от "рыночной" стоимости иных объектов. Также отсутствует другая сторона стоимости любого объекта в рыночной экономике - затраты на его создание и воспроизводство полезностей. Такой подход полностью исключает применение результатов оценки городской администрацией для решения управленческих задач.

Таким образом, очевидно, что Методика несовершенна и нуждается в доработке, однако работы по определению кадастровой стоимости проведены, и именно от определенной стоимости будет уплачиваться налог на землю. В связи с этим необходимо трезво оценить полученные результаты в части достижения цели проведения кадастровой оценки земель и целесообразности применения ее результатов в системе нового налогообложения.

Анализ показал, что некоторые результаты кадастровой оценки земель поселений в нашей области вызывают сомнения. Например, кадастровая стоимость земли в п. Ростоши г. Оренбурга получилась ниже, чем на г. Маяк, а это означает, что та часть населения, которая обладает более высоким достатком, будет платить за землю меньше, чем социально-незащищенные обладатели земельных участков под частными домами в не самом престижном районе города.

Такая ситуация стала возможной по причине того, что методика, предполагает учет множества ценообразующих характеристик, в том числе и удаленность от центра населенного пункта, транспортная доступность, наличие

муниципальных инженерных сетей и т.д., и на момент проведения кадастровой оценки земля п. Ростоши по перечисленным характеристикам могла считаться относительно худшей. Но ведь данные характеристики со временем меняются, и сразу же возникает вопрос, будут ли эти изменения учитываться и каким образом. Ведь даже если будет осуществлен постоянный мониторинг ценообразущих факторов, то механизм корректировки кадастровой стоимости конкретного участка в зависимости от их изменения отсутствует. При проведении кадастровой оценки использовался специальный программный продукт, который недоступен обладателям информации земельного кадастра. Тем не менее, эти изменения необходимо учитывать, а для этого нужно точно знать каким образом кадастровая стоимость была получена, и как ее можно корректировать. Важно также учесть тот факт, что работы по кадастровой оценке были завершены несколько лет назад, а результаты ее никоим образом не корректировались даже на уровень инфляции.

Выходом из данной ситуации может быть создание условий для постоянного мониторинга состояния городской среды, каждое ведомство должно получить, в качестве базового, информационный слой с характеристиками "своих" объектов и вносить в него текущие изменения. Каждый год все сведения должны обобщаться и учитываться при принятии решения о системе налогообложения и взимания арендных платежей за использование городских территорий. Однако для этого необходимо, чтобы программный продукт, с помощью которого проводилась кадастровая оценка земель поселений был доступен.

Очень важным моментом, однако, является привлечение практикующих оценщиков при осуществлении корректировок кадастровой стоимости хотя бы в качестве экспертов в Экспертно-аналитической составляющей Методики. Именно они могу адаптировать ее применительно к условиям региона и особенностям местного рынка земли, так как обладают текущей ценовой информацией и лучше представляют как те или иные факторы влияют на стоимость земли.

В этом случае, будут исключены излишние затраты на разовое выполнение оценочных работ, принятие управленческих решений будет более взвешенным и эффективным, а каждое ведомство будет иметь возможность поднять на новый уровень организацию своей деятельности.

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

А.Б. Плужник

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Важная роль страхового рынка в создании условий устойчивого функционирования региональной экономики предопределяет повышенное внимание к территориальным аспектам его развития. При этом региональные вопросы страхования практически не исследованы.

Так как Оренбургская область входит в состав Приволжского Федерального округа, рассмотрим количественное соотношение страховых организаций в этом округе (таблица 1).

Таблица 1 - Количество страховых организаций на территории Приволжского Федерального округа по состоянию на 01.01.2004 г.

Субъект РФ	Количество страховых организаций (СО)		
	Всего	Из них:	
		СО, головная организация которых находится в данном регионе	СО, головная организация которых находится в другом регионе
Республика Башкортостан*	25	11	14
Республика Марий Эл	17	4	13
Республика Татарстан	45	26	19
Республика Мордовия	10	2	8
Удмурдская Республика	36	20	19
Чувашская Республика	24	15	9
Кировская область	10	6	4
Нижегородская область	34	18	16
Оренбургская область	27	4	23
Пензенская область	20	5	15
Пермская область	33	27	6
Саратовская область	18	5	13
Самарская область	34	Нет данных	Нет данных
Ульяновская область	19	7	12
Всего	353	158	154

*Данные по Республике Башкортостан даны за 2003 год.

Источник – [1].

Из данной таблицы видно, что Оренбургская область по количеству страховых организаций занимает шестое место в своем округе (27 страховых организаций). Лидирует по этому показателю Республика Татарстан (45 страховых организаций), а среди областей – Нижегородская и Самарская область (по 34 организации в каждой). Причем, если у лидеров (Республика Татарстан, Нижегородская область) преобладают региональные компании, то в Оренбургской области – компании, головная организация которых находится в другом регионе (преимущественно – в г. Москве).

Анализ конкурентной среды на рынках страховых услуг показывает, что большинство региональных рынков являются высококонцентрированными. Особенно это характерно для региональных рынков обязательного медицинского страхования.

Среди крупнейших страховщиков с долей более 20% на рынке услуг обязательного медицинского страхования региона можно выделить:

Таблица 2 - Лидеры обязательного медицинского страхования в Приволжском Федеральном округе

Субъект РФ	Лидеры ОМС	Доля рынка,%
Республика Мордовия	ОАО «МСК «Медсервис - Уверенность»	100
Удмуртская Республика	ОАО «Центр Медицинского страхования»	44,3
Чувашская Республика	Британское страховое общество	99,4
Оренбургская область	Оренбургский областной фонд ОМС	93,0
Пензенская область	Филиал «ЗАО «МАКС-М»	38,0
Пермская область	ЗАО «Адонис-Плюс»	34,8
Саратовская область	ОАО «Росно-МС»	59,3
Самарская область	«АСКО-Мед»	40,3
Ульяновская область	ОАО «АСК «АСКО-Мед»	51,2

Источник – [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что только в Оренбургской области, учитывая имеющиеся в нашем распоряжении статистические данные, функции почти единоличного страховщика по обязательному медицинскому страхованию взял на себя территориальный фонд ОМС (доля рынка 93%). В других крупных областях лидируют одна – две страховые медицинские организации. СМО Оренбургской области, имеющие лицензии на этот вид, фактически им не занимаются.

На рынках услуг по добровольному медицинскому страхованию картина следующая: практически все регионы, за исключением Оренбургской, Самарской, Ульяновской областей, отличаются высокой концентрацией капитала при сравнительно небольшом количестве субъектов на рынке. В Оренбургской области существует определенный резерв поля деятельности для освоения его страховщиками (порядка 40,5% рынка по данным за 2004 г. еще не было освоено).

Крупные компании, доля которых на региональных рынках добровольного личного страхования составляет более 20%, представлены в таблице 3:

Таблица 3 - Лидеры добровольного медицинского страхования в Приволжском Федеральном округе

Субъект РФ	**Лидеры ОМС**	**Доля рынка,%**
Республика Мордовия	САО «Росгосстрах-Мордовия»	69,7
Республика Татарстан	ОАО «Национальная СК «Татарстан»	54,8
Чувашская Республика	САО «Росгосстрах-Чувашия»	55,9
Кировская область	САО «Росгосстрах-Киров»	55,1

Нижегородская область	ОАО «Волга-Авто»	30
Оренбургская область	Филиал ОАО «СОГАЗ»	29,8
Пензенская область	Филиал «ЗАО «МАКС»	43
Пермская область	АО «Урал-АИЛ»	45,7
Саратовская область	Филиал ОАО СМК «Газпроммедстрах»	94,8
Ульяновская область	«Ульяновск-АСКО»	28,1

Таким образом, по добровольному личному страхованию в Оренбургской области лидирует московский филиал корпоративной страховой организации ОАО «СОГАЗ», в которой объединены производственные и финансовые интересы. Также можно отметить и Саратовскую область, где лидером является филиал ОАО СМК «Газпроммедстрах».

Формирование региональных страховых рынков в начале 90-х гг. XX века проходило относительно равномерно по всей стране. Темпы создания страховых компаний в регионах были столь же велики, как и в Москве, Санкт-Петербурге и крупных индустриальных центрах. Но после экономического кризиса 1998 г. положение ухудшилось, а с введением повышенных требований к уставному капиталу число страховщиков, зарегистрированных в Оренбургской области значительно уменьшилось (рис.1).

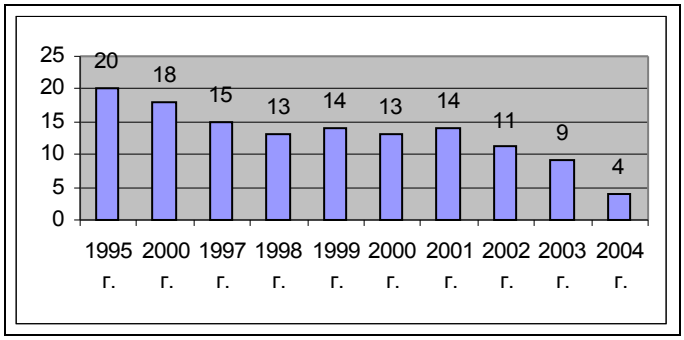


Рисунок 1 – Диаграмма числа местных страховых организаций, зарегистрированных в Оренбургской области

Последние тенденции сокращения числа оренбургских страховщиков связаны с централизацией страхового бизнеса из-за повышенных требований к уставному капиталу - минимальный размер – 30 млн. руб. [2].

Филиалы иногородних компаний расположены в основном в г.Оренбурге, но некоторые имеют отделения в крупных городах области. Местные компании концентрируются в гг. Оренбурге, Орске, Новотроицке.

В 2004 г. филиалы собрали премий больше, чем местные компании. На долю последних пришлось лишь 10,4 % всей премии, собираемой по добровольным видам страхования. В 2004 г. лидерами по объёму привлечённых премий были «Росгосстрах-Поволжье» (74674 тыс. р. или 8 % всей премии), «Ингосстрах» (60575 тыс. р. или 6,5 %), «Военно-страховая компания» (17138 тыс. р. или 2%).

В структуре взносов иногородних страховщиков преобладают добровольные личные виды страхования (62%). Лидером по добровольному медицинскому страхованию и страхованию от несчастного случая является филиал московской компании «СОГАЗ», на который пришлось в 2004 г. 29,8% всех премий. Этой же компании принадлежит лидирующее место в страховании ответственности, здесь её доля ещё больше – 47,9%. В имущественном страховании лидером является «Росгосстрах-Поволжье» с сектором рынка примерно 1/3.

В целом, если брать общие страховые взносы, явно прослеживается положительная тенденция, направленная на увеличение поступлений от желающих застраховаться. Причем застраховаться именно в московских филиалах. Кроме того, показателен тот факт, что местные страховщики занимаются в основном медицинским страхованием и являются страховыми медицинскими организациями.

Заметим, что для страхового рынка Оренбуржья характерны именно кэптивные компании, обслуживающие своих корпоративных учредителей. Поскольку в ведущих отраслях экономики области доминируют крупные корпорации, то они и владеют крупными страховыми организациями: ОАО «Газпром» располагает страховыми компаниями ОАО «СОГАЗ» и ОАО «Газпроммедстрах», Тюменская нефтяная компания - ОАО «РОСНО», РАО «ЕЭС» - ОАО «Страховая компания «Энергогарант» и др. Т.е. в данном случае прослеживается полное взаимодействие реального и финансового сектора экономики.

Необходимость развития страховых институтов на территории Оренбургской области осознается властями. В области создан Консультативный совет по развитию страхового дела, являющийся коллегиальным органом, образованным с целью подготовки проектов нормативных и законодательных актов и других предложений, регулирующих вопросы развития страхового рынка. Данное направление входит в Концепцию социально-экономического развития области до 2010 г. Главной целью развития страхования провозглашено создание

системы эффективной страховой защиты от потенциальных рисков, аккумуляция долгосрочных ресурсов для инвестирования в экономику области.

Указанную цель предполагается реализовать в следующих направлениях:

1) развитие сектора обязательного страхования при жестком контроле государства;
2) дальнейшее развитие добровольного страхования;
3) укрепление государственного надзора за осуществлением страхования;
4) формирование механизма привлечения средств предприятий и населения через страхование как источника долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Кроме того, нами предлагается введение комплексной страховой защиты в связи с непредвиденным нанесением ущерба предприятиями здоровью населения (рисунок 2):

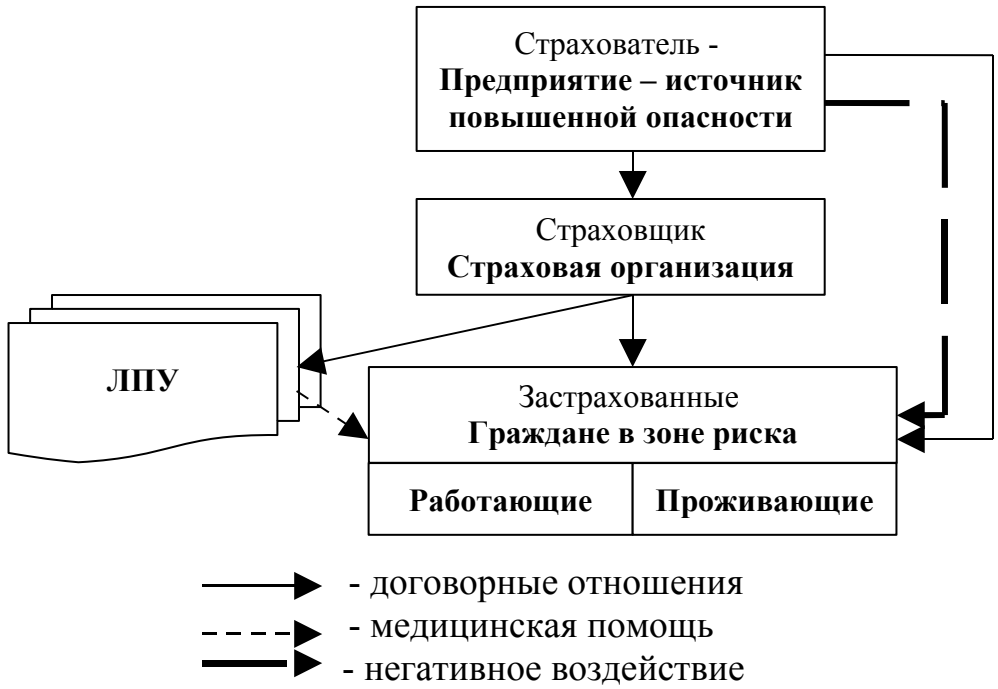


Рисунок 2 - Модель комплексной страховой защиты в связи с непредвиденным нанесением ущерба здоровью населения

В данной модели совмещены два вида страхования: добровольное медицинское и страхование гражданской ответственности за нанесение непредвиденного вреда здоровью. Такое сочетание может быть рекомендовано к внедрению в зонах с неблагоприятной экологической и санитарно-эпидемиологической обстановкой, для предприятий с вредными и опасными условиями труда, в частности в Оренбургской области это – химическая, нефтехимическая, газовая промышленность, черная и цветная металлургия, производство строительных материалов и др.

Таким образом, на настоящий момент на территории Оренбургской области работает разветвленная сеть страховых компаний, в основном - иногородних филиалов. Компании активно взаимодействуют с предприятиями области как со страхователями, осуществляя взаимосвязь реального и финансового сектора. В дополнение данного взаимодействия нами предлагается модель комплексной страховой защиты в связи с непредвиденным нанесением ущерба здоровью населения.

Литература:

1. Аналитическая записка о состоянии конкуренции на рынке финансовых услуг в Приволжском федеральном округе в 2004 году
2. Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в закон РФ «Об организации страхового дела в РФ» и признании утратившими силу некоторых законодательных актов РФ» от 10.12.2003 № 172-ФЗ

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

С.В. Бегунова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Для оценки характера влияния факторов внешней среды на финансирование образовательной деятельности в Оренбургской области, нами был проведен факторный анализ таких объективных условий внешней среды как пространственное размещение и демографическая структура населения.

В качестве основного показателя, используемого для обеспечения сопоставимости получаемых оценок влияния различных факторов, нам представляется возможным использовать данные о фактически сложившихся бюджетных расходах на общее образование в расчете на одного жителя субъекта Российской Федерации, что характеризует платежеспособный спрос на этот вид

услуг. Оценку влияния качественных показателей организации образовательного процесса также представляется целесообразным выполнить методом сравнения соответствующих данных путем их сопоставления со значениями предшествующего периода.

Выбор в качестве объекта анализа показателей консолидированного бюджета Оренбургской области обусловлен тем, что, начиная с 2003 года, финансирование общего образование в области частично осуществляется путем предоставления субвенций на финансирование расходов, связанных с организацией учебного процесса. В силу этого обстоятельства свойством сопоставимости данных разных регионов обладают лишь показатели исполнения их консолидированных бюджетов. А для исключения влияния ряда факторов временного характера, оценку бюджетной обеспеченности мы считаем необходимым выполнить с применением показателя фактически сложившихся расходов на одного жителя субъекта Федерации.

Так, анализом показателей 59 регионов Европейской части России и Уральского федерального округа (указанная группа регионов далее использована для всех расчетов, за исключение оговоренных случаев) за 2003 год была выделена группа из 28-ми субъектов Федерации, характеризуемых близкими показателями бюджетной обеспеченности населения – от 7,31 до 9,3 тыс. р. на одного жителя, в котором Оренбургская область с показателем 8,32 тыс. р занимает среднее положение (табл.1). Ранжирование полученной группы показало, что анализируемая область занимает третье место по показателю расходов на общее образование в расчете на одного жителя региона. Этот факт, по нашему мнению, указывает на очевидное отсутствие социально-политических ограничений в принятии решений органов управления в отношении рассматриваемой группы расходов.

Таблица 1 - Показатели бюджетной обеспеченности по данным об исполнении консолидированных бюджетов субъектов РФ за 2003 год (тыс. р.)

№ п/п	**Наименование субъекта РФ**	Бюджетные расходы в расчете на 1-го жителя	Расходы на общее образование в расчете на 1-го жителя
1	2	3	4
1	Курганская область	8,21	1,62
2	Орловская область	8,62	1,61
3	Оренбургская область	8,32	1,49
4	Кировская область	8,20	1,43
5	Республика Марий-Эл	7,73	1,42
6	Свердловская область	9,26	1,34
7	Астраханская область	8,31	1,34
8	Смоленская область	7,50	1,33
9	Новгородская область	8,93	1,31
10	Белгородская область	7,77	1,27

11	Республика Северная Осетия-Алания	8,73	1,26
12	Карачаево-Черкесская Республика	8,18	1,22
13	Чеченская Республика	9,26	1,21
14	Владимирская область	7,73	1,21
15	Чувашская Республика	8,72	1,19
16	Рязанская область	9,30	1,15
17	Тверская область	7,99	1,14
18	Тульская область	8,87	1,12
19	Республика Ингушетия	8,83	1,12
20	Челябинская область	8,19	1,12
21	Воронежская область	7,31	1,11
22	Республика Адыгея	9,03	1,10
23	Краснодарский край	8,71	1,07
24	Волгоградская область	7,55	1,02
25	Нижегородская область	7,93	1,01
26	Саратовская область	7,75	0,99
27	Тюменская область	7,80	0,94
28	Ивановская область	7,91	0,92

Использование в составе расчетного показателя компоненты численности жителей регионов требует оценки негативных последствий различий в демографической структуре населения. Необходимость такой оценки связана и с тем, что Оренбургская область принадлежит к числу регионов с относительно высокой долей населения в молодом возрасте, близким по своему значению с показателем контингента получателей общеобразовательных услуг. Так, из числа проанализированных регионов близкими показателями характеризуются лишь восемь, при этом соответствующие значения для двух крайних групп составляют: 6 – для регионов с более высокой долей молодого возраста и 44 – для пониженной доли.

Проведенный анализ возрастной структуры населения в сопоставлении с показателями бюджетной обеспеченности и удельными расходами на общее образование (табл. 2) позволяет заключить, что Оренбургская область по величине расходов занимает третье место. При этом, представляется бесспорным предположение, что более высокая финансовая обеспеченность общего образования в двух регионах, опережающих Оренбургскую область, может быть связана как с большей бюджетной обеспеченностью их населения, так и несколько иным пространственным (климатическим) положением территорий. Таким образом, не вызывает сомнений факт малого влияния показателя возрастной структуры населения на принятие решений о величине расходов на общее образование.

Таблица 2 – Показатели демографической структуры населения регионов и их бюджетной обеспеченности в 2003 году

№ п/п	*Наименование субъекта РФ*	Бюджетные расходы в расчете на 1-го жителя, тыс. р.	Расходы на общее образование в расчете на 1-го жителя региона.тыс.р.	Доля молодежи в населении, , %
1.	Республика Татарстан	15,44	1,67	20,4
2.	Удмуртская Республика	10,08	1,58	20,2
3.	Оренбургская область	8,32	1,49	20,5
4.	Республика Марий-Эл	7,73	1,42	20,4
5.	Республика Северная Осетия-Алания	8,73	1,26	20,9
6.	Чувашская Республика	8,72	1,19	20,5
7.	Ставропольский край	6,93	0,99	19,9
8.	Тюменская область	7,80	0,94	21,2

Последний этап анализа обращает внимание на необходимость оценки значимости природно-климатического фактора, тем более, что его влияние является определяющим для элементов хозяйственных затрат, связанных с содержанием зданий общеобразовательных учреждений. Выполнение такой аналитической процедуры было произведено путем группировки показателей субъектов Российской Федерации, непосредственно граничащих с Оренбургской областью (табл. 3).

Итоги выполненной группировки указывают на обстоятельство, схожее с результатом предыдущей процедуры, что, по нашему мнению, свидетельствует о приоритетном влиянии параметра бюджетной обеспеченности на принятие решений о финансировании общего образования. При этом обращает на себя внимание положение Самарской области, в отношении которой имеются данные о проведении реформы управления общим образованием, что делает ее показатели наглядным проявлением роли управленческого фактора.

Таблица 3 - Показатели бюджетных расходов регионов одной природно-климатической зоны за 2003 год

№ п/п	**Наименование субъекта РФ**	Бюджетные расходы в расчете на 1-го жителя, тыс.р.	Расходы на общее образование в расчете на 1-го жителя, тыс.р.
1.	Республика Башкортостан	11,71	1,73
2.	Республика Татарстан	15,44	1,67
3.	Оренбургская область	8,32	1,49
4.	Самарская область	10,63	1,18
5.	Челябинская область	8,19	1,12
6.	Саратовская область	7,75	0,99

Вместе с тем, пример Самарской области не может быть оценен в должной степени, поскольку влияние природно-климатического фактора на величину хозяйственных затрат общеобразовательных учреждений может быть уменьшено

за счет такого фактора как пространственное расположение контингента получателей услуг. В частности, Самарская область характеризуется одним их самых высоких уровней урбанизации населения в России – доля ее жителей, проживающих в городских поселениях, составляет 80,6 % (против 57,8 % - в Оренбургской области и 73,3 % - в целом по России).

Оценка влияния уровня урбанизации населения на пространственное размещение сети общеобразовательных учреждений была выполнена путем определения места области в составе кластера из регионов, близких по доле городских жителей (табл. 4). Занимаемое Оренбургской областью второе место в анализируемом кластере, по нашему мнению, свидетельствует о незначительности влияния уровня урбанизации на принятие органами власти области решений о величине расходов на общее образование.

Таблица 4 - Показатели урбанизации населения в 2003 году

№ п/п	Наименование субъекта РФ	Бюджетные расходы в расчете на 1-го жителя, тыс.р.	Расходы на общее образование в расчете на 1-го жителя, тыс.р.	Доля городского населения, %
1	Курганская область	8,21	1,62	56,3
2	Оренбургская область	8,32	1,49	57,8
3	Тамбовская область	7,14	1,29	57,2
4	Кабардино - Балкарская Республика	6,35	1,22	56,6
5	Чувашская Республика	8,72	1,19	60,6
6	Республика Мордовия	13,36	1,15	59,8

Таким образом, факторный анализ таких объективных условий внешней среды, как пространственное размещение и демографическая структура населения, выявил малое их влияние на принятие решений о величине бюджетных расходов на общее образование в Оренбургской области и отсутствие реальных социально-политических ограничений на диапазон таких решений в бюджетном процессе. В таких условиях наиболее эффективным методом бюджетного планирования расходов на общее образование представляется балансовый способ, основанный на возможности обоснования распорядителями бюджетных средств максимальной суммы хозяйственных затрат в пределах имеющихся нормативов потребления образовательных услуг.

АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ

О.М. Харькова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

На современном этапе можно выделить следующую тенденцию: численность работников сферы услуг превышает численность занятых в материальном производстве (для Оренбургской области это соотношение превышает 54 %).

Развитие сферы услуг вызывает необходимость использования новых способов управления как в масштабах отдельных хозяйствующих субъектов, так и общества в целом.

Реформирование российской экономики затронуло практически все сферы политической и экономической жизни общества, в том числе и транспортную сферу. Однако в данной сфере сохраняются проблемы, которые необходимо решать. К таким проблемам можно отнести: недостаточное обновление основных фондов, недостаточное комплексное стратегическое планирование развития транспортной системы, существенное отставание в уровне применяемых транспортных технологий и информатизации транспорта, постоянный рост тарифов при снижающемся уровне качества услуг и др.

В августе 2001 года Правительство РФ одобрило федеральную целевую программу «Модернизация транспортной системы России». Программа направлена на решение вопросов улучшения состояния транспорта (обновление основных фондов в соответствии с потребностями физического и морального износа техники, применение современных технологий и т.д.). Целью программы является повышение сбалансированности, эффективности и безопасности транспортной системы страны. Федеральная целевая программа носит комплексный и межведомственный характер, рассчитана на 8 лет и состоит из 11 подпрограмм, которые затрагивают отдельные виды транспорта. Есть специальная подпрограмма под названием «Реформирование общественного транспорта». Цель подпрограммы – улучшение качества транспортного обслуживания населения (повышение скорости и комфортности перевозок пассажиров), повышение уровня безопасности транспортной деятельности, снижение негативного влияния транспорта на окружающую среду.

При изучении зарубежного опыта регулирования рынка транспортных услуг можно выделить три основные метода организации работы общественного пассажирского транспорта: закрытые рынки (госсектор); полная дерегуляция без исключительных прав; контролируемая конкуренция, в которой операторы пользуются ограниченными по времени исключительными правами и должны периодически демонстрировать, что они по-прежнему в состоянии представлять лучшие услуги.

Качество услуг на закрытых рынках (госсектор) очень высокое. Однако существует риск «захвата власти» оператором и постепенного ухудшения качества услуги. Существует тенденция к повышению затрат на перевозки пассажиров.

В условиях дерегуляции затраты (себестоимость перевозок), как правило, ниже. Это объясняется более низкой заработной платой и более высокой производительностью подвижного состава. В таких системах для снижения расходов и повышения доходов первыми упраздняются маршруты в районах, где

плотность населения находится на низком уровне. Однако в таких районах общественный транспорт жизненно необходим для пожилых и малообеспеченных категорий населения.

В условиях дерегулируемого рынка в районах с низкой плотностью населения выжить может только один оператор, что приводит к ликвидации конкуренции. Такая система испытывает трудности с привлечением на общественный транспорт большого количества населения (пассажиров).

Страны ЕС выступают за контролируемую конкуренцию, а не за полную дерегуляцию. Отправным моментом контролируемой конкуренции является философия общественной услуги – предоставление людям возможности передвижений с ключевой ролью государственного финансирования и исключительных прав.

Для органов управления сейчас возникает двойственная проблема – это вернуть общественному транспорту утраченную им долю рынка и в то же время уменьшить выделяемые ему субсидии.

Анализ, проведенный Международным союзом общественного транспорта (МСОТ) в различных странах, показывает, что никакие меры по расширению дорожно-уличной сети, совершенствованию управления организацией дорожного движения, улучшению экологичности двигателей внутреннего сгорания сам по себе бессильны решить проблему пассажирского транспорта, если они не будут в себя включать мероприятия по развитию четко функционирующих систем пассажирского общественного транспорта и по созданию благоприятных условий населению в использовании этого транспорта с отказом от поездок на индивидуальных автомобилях.

По данным МСОТ, наземный общественный транспорт при одинаковой провозной способности требует в 20 раз меньше площади дорожной сети по сравнению с индивидуальными автомобилями. Современный автобус в 5 раз меньше загрязняет атмосферу и требует в 3 раза меньше энергетических затрат в расчете на одного перевезенного пассажира по сравнению с индивидуальным автомобилем. Электрические виды транспорта (трамвай, троллейбус) обладает по сравнению с легковыми автомобилями относительно полной экологической безопасностью. Кроме того, результатами работы массового общественного транспорта пользуются не только непосредственно пассажиры, совершающие поездки на нем, а буквально каждый житель независимо от того, ездит ли он на легковом автомобиле или ходит пешком, так как следствием работы пассажирского транспорта являются менее загруженные улицы и дороги, более чистый воздух, меньший уровень шума.

Таким образом, в условиях массовой автомобилизации меняется роль общественного транспорта. Он становится не просто средством для перемещения населения, а важнейшим фактором улучшения экологической обстановки, сокращения уровня транспортных заторов и ДТП, экономии энергетических ресурсов, уменьшения затрат территории на инвестиции в дорожно-транспортное строительство, так как эффективно действующая система общественного транспорта уменьшает число жителей, пользующихся для поездок индивидуальными автомобилями.

У территориального общественного блага, к которому относится пассажирский транспорт, имеются 3 характеристики:

1) при его потреблении отсутствует конкуренция в потреблении;

2) не имеет исключающего характера: невозможно или нереально исключить каких-либо людей из процесса потребления этого блага;

3) выгоды от данного блага ограничиваются относительно небольшой территорией.

Необходимо определить уровень власти, на котором более эффективно осуществляется регулирование общественных благ на современном этапе развития. Оутс анализируя преимущества и недостатки предоставления общественных благ на местном уровне, выделял следующие моменты:

1) многообразие спроса – система органов местного самоуправления позволяет жителям населенных пунктов выбирать различные уровни расходов на общественные блага. Поскольку местные органы власти могут удовлетворять различный спрос на общественные блага, они способствуют росту эффективности;

2) внешние эффекты – если населенный пункт не слишком велик и не в состоянии ограничить число людей, выигрывающих от его программы расходов, то появляются внешние эффекты (перелив выгод). При наличии системы органов местного самоуправления избиратели игнорируют выгоды, достающиеся людям, не являющимися жителями данного населенного пункта, поэтому принимают неэффективные решения;

3) эффект масштаба – если при предоставлении общественных благ возникает эффект масштаба, то у системы органов местного самоуправления относительно высокие производственные издержки.

Предоставление общественных благ на местном уровне будет более эффективным, если преимущества преобладают над недостатками. То есть, предоставление благ на местном уровне эффективно, если: разнообразие спроса относительно велико; внешние эффекты относительно малы; эффект масштаба относительно мал.

Однако можно выделить ряд условий, при которых предоставление услуг государством могут быть оправданы соображениями эффективности:

1) услуги могут производиться в условиях существования естественной монополии;

2) услуги могут генерировать положительный внешний эффект;

3) услуги могут обладать характеристиками локального общественного блага.

Переход в 2005 году на денежную компенсацию натуральных льгот (монетизация льгот) предопределяет коренное изменение финансового базиса и финансового управления функционирования рынка транспортных услуг.

Зарубежный опыт реформы на пассажирском транспорте в целом позволяет выделить следующие способы оптимального соотношения государственного и частного секторов: сохранение государственного регулирования тарифов с отменой бюджетных субсидий и регулирование допуска частных автобусных перевозчиков на маршруты; отмена регулирования тарифов; сохранение субсидий для отдельных неприбыльных маршрутов.

Выгоды от реформ и отмены регулирования намного возрастают в тех случаях, если удается создать и поддерживать сильную конкуренцию. При наличии конкуренции приватизация может уменьшить затраты и повысить качество обслуживания.

Большой практический интерес представляет проводимое на современном этапе реформирование общественного транспорта в Нидерландах. Там Министерство транспорта и Министерство финансов Нидерландов основали специальный фонд для муниципальных транспортных компаний с целью улучшения их финансового положения и сглаживания проблем перехода к рыночным способам регулирования общественного транспорта. Активы фонда станут потом частью капитала любой использующей его компании. Чтобы иметь право на ассигнования, компании представляют соответствующий бизнес-план. Для того, чтобы процесс приватизации прошел успешно, управление инфраструктурой должно быть отделено от предоставления услуг. Это сделает более привлекательным для поставщиков транспортных услуг участие в тендерах, так как каждый из них сможет использовать инфраструктуру на равных условиях.

Необходимо отметить российские разработки, касающиеся формирования целевого территориального Фонда поддержки и развития общественного пассажирского транспорта. В зависимости от условий и возможностей территории выделяется Фонд муниципальный или субъекта Федерации. Согласно выполненным расчетам, принимая за 100% все затраты по эксплуатационной деятельности хозяйствующих субъектов в сфере транспортных услуг, приобретению транспортных средств и развитию инфраструктуры, а также с учетом образования на предприятиях 5% фонда накопления, который сейчас не создается из-за отсутствия средств, можно ожидать следующее долевое участие различных источников в финансировании пассажирского транспорта: сбор с пассажиров платы за поезд – около 45-50 %, поступления от транспортного налога – 6-8 %, отведения местного 2 %-ного налога на продажу ГСМ – 10-12 %, а также отчислений от лицензирования и других источников. Из бюджетов всех уровней потребуется дотации около 20-25 % (что гораздо ниже существующего уровня). Доля взносов в Фонд из прибыли от коммерческо-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов оценивается в переделах 10 %. Кроме того, освобождение хозяйствующих субъектов от уплаты местных налогов (или достаточно просто снизить уровень налогов) снизит себестоимость перевозок на 3-4 %. Возможны и другие поступления.

Можно выделить следующие элементы государственного регулирования:

1) конкурсы (тендеры) – система конкурсов является очень мощным механизмом реальной конкуренции между различными претендентами на выполнение пассажирских перевозок на одних и тех же маршрутах, поэтому необходима разработка продуманной системы конкурсов, основанных на объективных оценках уровня претендентов и вынесения частных решений с максимальным исключением субъективных подходов. Поставщики транспортных услуг должны иметь концессию (разрешение) на предоставление услуг транспорта. Это право должно быть временным. Поставщики транспортных услуг должны конкурировать между собой, стараясь выиграть тендер. Таким образом, должно быть обеспечено наличие конкурентной борьбы в сфере общественного

транспорта. Условия получения концессии должны содержать следующие аспекты: способы информирования потребителей услуг, органов власти; принципы формирования и уровень оплаты за проезд; расписание движения на маршруте; порядок проведения аудиторских проверок; меры по обеспечению безопасности и т.д. Опыт показывает, что наилучшие результаты достигаются при сроке действия концессий от пяти до семи лет, так как при этом можно осуществлять внедрение новых методов обеспечения бесперебойного обслуживания. Концессии с более длительным сроком действия снижают конкурентоспособность (меньше стимулов предлагать более качественную услугу). Концессии с более коротким сроком действия менее привлекательны для поставщиков транспортных услуг с точки зрения инвестиционной политики;

2) тарифы – должны обеспечить социально необходимый уровень подвижности населения. Сдерживать рост тарифов на общественном транспорте можно двумя способами: путем государственного регулирования и путем создания рыночной экономики. Однако каждый из этих способов имеет свои недостатки, поэтому их необходимо использовать в комплексе;

3) мониторинг пассажиропотоков – необходимо определить социально необходимый уровень подвижности населения;

4) контроль – должны быть развиты и введены механизмы общественного контроля и регулирования взаимоотношений поставщиков и потребителей услуг, выставление концессий на тендер. Необходимо создать действенную систему организации сбора жалоб и заявлений от жителей и пассажиров на работу пассажирского транспорта, их рассмотрения и принятия решений, принятия мер по отношению к тем или иным поставщикам услуг и обеспечения обратной связи по информированию населения о принятых мерах и устранению недостатков.

На формирование и развитие территориальной системы пассажирского транспорта оказывают влияние следующие факторы: народнохозяйственное значение и функциональная особенность территориального образования, определяющие интенсивность транспортных поездок; социально-демографические характеристики территориального образования: численность, половозрастная структура, материальная обеспеченность, распределение бюджета времени; планировочная структура территориального образования; социально-культурный потенциал системы расселения.

Рациональная система управления оказывает существенное влияние на своевременное достижение и обеспечение конечной цели эффективной деятельности пассажирского транспорта. В транспортном управлении она проектируется таким образом, чтобы обеспечить эффективное функционирование всей производственной и социальной деятельности.

Пассажирский транспорт действует на стыке балансов интересов общества и финансовых возможностей государства в целом. Поэтому важно, чтобы рынок транспортных услуг в большей степени удовлетворял потребительский спрос.

ЗЕМЕЛЬНЫЙ КАДАСТР В ЕДИНОЙ СИСТЕМЕ УЧЕТА НЕДВИЖИМОСТИ В РФ

Ю.Н. Никулина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Учет недвижимости и регистрация прав на недвижимость последовательно превращается в систему, с которой сталкивается все возрастающее число граждан и юридических лиц. При всей сложности и неоднозначности внутренней организации и функционирования этой системы потребители ее услуг - простые граждане и представители юридических лиц – склонны рассматривать ее как единое целое, не слишком задумываясь о том, что эта система складывается из отдельных компонентов – технического учета зданий, строений и сооружений, кадастрового учета земельных участков и собственно регистрации прав на недвижимость. Их не очень интересуют внутренние проблемы функционирования и взаимодействия причастных к этим действиям организаций. Каждая из них имеет свои правила и свой порядок регистрации имущества и формирует необходимую для этого собственную информационную базу.

Система продолжает находиться в затянувшейся стадии формирования, многие проблемы остаются нерешенными. По-прежнему дискуссионными являются вопросы относительно того, как добиться приемлемого взаимодействия указанных функциональных компонентов во имя целостности системы, которая должна быть ориентирована на удобства потребителей услуг этой системы. Одна из основных проблем заключается в разрозненности двух подсистем – кадастрового учета земельных участков и технического учета объектов градостроительной деятельности. Кроме того, есть основания говорить о нерациональной организации каждой из указанных подсистем в отдельности.

Развитие системы государственного технического учета объектов градостроительной деятельности было и остается противоречивым. С одной стороны, была предъявлена и выдерживалась установка на «огосударствление» этой системы, что формально является правильным по той простой причине, что функция собственно учета недвижимости для целей регистрации прав не может быть иной, кроме как государственной. С другой стороны, под эту функцию была «подтянута» негосударственная функция «технической инвентаризации», связанная с подготовкой документов для учета, которая не может и не должна причисляться к сугубо государственным функциям. С точки зрения перспектив развития указанной системы, должно произойти последовательное разделение ее двух частей - государственной и негосударственной (рыночной).

Особое внимание хотелось бы обратить на развитие системы кадастрового учета земельных участков. В целях проведения кадастровой оценки земель разработана федеральная целевая программа «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра». Данная Федеральная целевая программа предусматривает разработку, развертывание и функционирование автоматизированной системы ведения земельного кадастра на территории РФ. Основные ожидаемые результаты от данной Федеральной целевой программы следующие: информация о составе, состоянии и движении земельных ресурсов станет основной для обеспечения ведения государственного

земельного кадастра на современном техническом и технологическом уровне, наличие достоверной и полной информации о земельных ресурсах будет способствовать увеличению поступления платежей за землю, функционированию цивилизованного рынка земли и недвижимости, защите прав граждан и юридических лиц на землю. Накопленная кадастровая информация позволит внести существенные изменения в налоговую систему, повысить ее стимулирующую роль в развитии производства, а также обосновать установление правового режима пользования земельными участками, что должно привести к нормализации социальных проблем в области земельно-имущественных отношений, даст возможность развиваться рынку земли и другой недвижимости. В ходе реализации Федеральной целевой программы ведутся работы по подготовке нормативно правовых актов, регламентирующих процессы сбора, обработки и хранения земельно-кадастровой информации в автоматизированной системе.

Необходимо сказать, что практически все регионы в настоящее время занимаются реализацией целевых программ по созданию автоматизированных систем ведения государственного земельного кадастра и учета объектов недвижимости, а также передачей полученных данных на государственный уровень.

Так, например, по результатам проведенной в 2002 году министерством имущественных отношений Республики Башкортостан инвентаризации объектов республиканской собственности, в банк данных вошли 619 госпредприятий и 348 госучреждений, располагающих 7,6 млн.кв.м нежилого фонда. Тогда же правительство этой Республики приняло целевую программу создания автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и учета объектов недвижимости на 2003-2007 годы. По программе, после разграничения недвижимой госсобственности на федеральную, республиканскую и муниципальную, земельные участки в республике будут учитывать вместе с объектами недвижимости на них как единые имущественные комплексы. Предполагается, что после реализации программы каждый потенциальный покупатель земельного участка получит открытый доступ к информации о стоимости земли и недвижимости, находящейся на этом участке.

Аналогичные программы действуют и в других регионах: Региональная целевая программа «Электронный Санкт-Петербург 2002 – 2006 гг.» - (раздел – Создание и развитие автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости 2002 – 2005 гг.); областные целевые программы «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости» в Архангельской; Воронежской, Тюменской,

Новосибирской, Калининградской, Иркутской и многих других областях.

В Оренбургской области также был принят ряд законов о порядке управления земельными ресурсами и развитии земельного кадастра и мониторинга земель, для введения в действие главы 31 Налогового кодекса и для совершенствования государственного регулирования земельно-имущественных отношений, возникающих в процессе владения, пользования и распоряжения землей: «О порядке управления земельными ресурсами на территории Оренбургской области»; «Об областной целевой программе «Развитие земельного кадастра и мониторинга земель в Оренбургской области на 2003-2007 годы».

В выступлениях руководителей земельной службы страны можно услышать немало положительных оценок относительно результатов управленческой деятельности в данной сфере. Положительным является активное пополнение законодательной базы регулирования земельных отношений и управления земельными ресурсами рядом таких документов, как федеральные законы «О государственном земельном кадастре», «О землеустройстве», «О разграничении государственной земельной собственности», Земельный кодекс РФ, а также выполнение федеральных целевых программ «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра РФ» (1996 – 2000 гг.), а затем и о выполнении в 2002-2007 годах работ по программе «Создание автоматизированной системы ведения государственного кадастра РФ и государственного учета объектов недвижимости». По мнению руководителей земельной службы России, именно эти работы позволили выявить неучтенных ранее землевладельцев и землепользователей – налогоплательщиков, ввести обоснованные нормативы налоговых платежей и тем самым обеспечить устойчивый рост соответствующих финансовых поступлений в консолидированный бюджет на всех его уровнях. Причем, поскольку в абсолютных цифрах платежи за земельные участки из года в год растут и имеют тенденцию к увеличению, то и дальнейшая деятельность земельной службы имеет экономические перспективы. К достижениям в регулировании земельных отношений зачастую относят и некоторое незначительное оживление земельного рынка, оборот на котором по данным Федерального агентства кадастра объектов недвижимости в период с 1997 по 2002 год по числу сделок увеличился в 1,3 раза - с 4 млн. до 5,3 млн. случаев. Однако существуют и другие оценки состояния дел в управлении земельными ресурсами. Например, относительно небольшими остаются масштабы приватизации земельных ресурсов. Об этом свидетельствует тот факт, что в государственной собственности находится 92,5 % земельных ресурсов страны. Не получила своего завершения и передача сельскохозяйственных земель в частную собственность дееспособным землевладельцам, поэтому в России мало земельных собственников. Проблемным моментом также является и распределение земель государственной формы собственности по уровням управления ими.

Следующей проблемой, на которую хотелось бы обратить внимание, является оценка эффективности системы земельного кадастра. Создание системы земельного кадастра или коренные изменения в ней предполагают существенные затраты независимо от методов реализации таких проектов. Как всегда, решения,

касающиеся таких крупных инвестиций, не принимаются без попытки выработать соотношения между доходами и затратами, и перед разработчиками проекта ставится задача показать эффект создания или модернизации. Следует принять как факт, что нельзя продемонстрировать все возможные доходы земельной информационной системы в денежном выражении. С точки зрения государства эта система, в большей степени,- инструмент для усиления институциональной и информационной структуры, упрощения реализации выбранной земельной и налоговой политики, для граждан – гарантия сохранности прав на землю и информации о земельном рынке. Естественно, Правительство Российской Федерации, заинтересованно в максимально возможной компенсации затрат на создание такой мощной земельной информационной системы, как автоматизированная система ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости, из доходов, приносимых самой системой. Во многих странах избирается путь, когда пользователь системы платит за продукцию и услуги, а государство снижает свои затраты на создание и поддержку системы.

Одним из основных видов постоянных доходов государственного земельного кадастра являются средства за предоставление земельной кадастровой информации, которые поступают в государственный бюджет. Причем, данный вид дохода демонстрирует как эффективность работы кадастровой системы, так и активность земельного рынка. Уровень доходов во многом будет зависеть от количества и группы потребителей земельной кадастровой информации. Но, очевидно, для любого пользователя привлекающим фактором является подходящая цена, не превышающая возможной выгоды от использования полученной информации. Проблемы с установлением платы за предоставление сведений о конкретном земельном участке нет. Постановление Правительства РФ от 2 декабря 2000 года №918 «Об утверждении Правил предоставления сведений государственного земельного кадастра» предписывает размер максимальной платы за предоставление сведений государственного земельного кадастра об определенном земельном участке (100 рублей), а конкретно размер определяется территориальными органами Федерального агентства кадастра объектов недвижимости исходя из сложившихся затрат по согласованию с органами ценообразования в субъектах РФ. Механизм предоставления сведений государственного земельного кадастра о конкретных участках и территориях начал работать в большинстве субъектов РФ и приносить доходы. Неясной остается ситуация по реализации обобщенной кадастровой информации, собирающейся на уровнях субъекта РФ, федерального округа и федеральном, хотя существует значительная группа потребителей данных земельной статистики в нашей стране и за рубежом. Установление платы за агрегированную информацию из сложившихся затрат – достаточно сложное дело. Представляется возможным ее определение рыночным путем, для чего необходимо изучение расценок на имеющую некоторое родство информационную продукцию (например, публикуемую социально-экономическую статистику и т.п.) может стать начальным этапом, а уточнение цены произойдет после выявления фактического спроса на информацию конкретной тематики.

Система ведения государственного земельного кадастра именовалась

основой управления земельными ресурсами, существовало мнение, что без такой системы переход к рыночной экономике вообще не состоится. Широкомасштабное повсеместное внедрение земельно–кадастровой системы, требующей крупных ассигнований, даже без оценки состоятельности ее содержания не имеет смысла, если масштабы и сроки выполнения данной задачи не будут синхронизированы с ходом земельной реформы и динамикой приватизационного процесса; со становлением слоя российских земельных собственников; с развитием рыночного земельного оборота. Тем более, что нет и соответствующего спроса на земельно – кадастровую информацию со стороны участников российской экономики. Таким образом, создавать в масштабе всей страны реализацию дорогостоящего инвестиционного проекта по созданию оснащенной современной техникой и технологией земельно – кадастровой системы - мероприятие не своевременное, нецелесообразное и расточительное. Фактические расходы на создание автоматизированной системы Государственного земельного кадастра в 1996-2000 годах по всем источникам финансирования составили 5344,4 млн. рублей. Запланированная на следующий пятилетний срок с 2002 по 2007 год вторая целевая программа «Создание автоматизированной системы ведения Государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости» и объединенная с ней подпрограмма «Информационное обеспечение управления недвижимостью, реформирования и регулирования земельных и имущественных отношений» в целом финансируется на сумму 46644,5 млн. рублей. Однако руководство Федерального агентства кадастра объектов недвижимости однозначно оценивает инвестиции в земельный кадастр как блестящую операцию по эффективному освоению бюджетных средств, которое обеспечивает постоянное увеличение поступлений земельных платежей в консолидированный государственный бюджет всех уровней. С помощью кадастровой системы ожидается повысить собираемость налогов и платежей за землю в бюджет.

Таким образом, если говорить об эффективности инвестиций в осуществляемой модели земельного кадастра, то способ ее оценки один: соотношение затрат и полученного дохода от стоимости оказанных услуг по регистрации и продаже кадастровой информации о земельно-недвижимых объектах. Для такого рода расчетов необходима достаточно полная и надежная учетная статистика. Тем не менее, укрупнено подсчитать себестоимость регистрационных услуг земельно-кадастровой системы возможно. Суммарная стоимость запланированных работ установлена в размере 46644,5 млн. рублей. Срок существования результатов всего профинансированного в прошлом периоде объема работ не превышает полутора-двух лет, таким образом, величина приведенных к году долгосрочных капитальных вложений составляет 21,5 млрд. рублей. Годовые ежегодные эксплутационные издержки - 3,2 млрд. рублей. В итоге получает суммарные приведенные затраты на создание и функционирование земельно-кадастровой системы в размере 24,5-25 млрд. рублей. Используя представленную в печати информацию о том, что ежегодно в земельно-кадастровой системе обрабатывается около 6 млн. обращений граждан, выясняем, что каждое такое обращение обходится клиенту в 4000-4500 рублей. Эта цифра уже реально отражает цену создания земельного кадастра, таким

образом можно говорить не об экономическом эффекте, а о внушительном убытке.

В заключении необходимо отметить, что на сегодняшний день остается не мало проблемных вопросов в области создания и ведения земельного кадастра, требующих своевременного решения на различных уровнях управления.

ОСОБЕННОСТИ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

С.А. Банников, Н.А. Беззубенкова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Трансформационные процессы, происходящие в российской экономике, проявляются на всех уровнях хозяйствования. Проблемы малых производственных предприятий связаны не только с непосредственным созданием продукции, но и со сбытом.

Сейчас, в период медленного, но постоянного роста объемов производства и нарастающего затоваривания рынков сбыта, предприятиям все труднее реализовывать свою продукцию. Как правило, причина этому – неэффективная система коммуникаций как внутри предприятия, так и между производителем и потребителем, основанная, в основном, на устаревших правилах и стандартах плановой экономики. Сокращение платежеспособного спроса и рост издержек производства усиливают общие трудности в сфере сбыта.

Сокращение спроса обусловлено как снижением емкости рынка конечных потребителей, так и спадом производства из-за разрыва хозяйственных связей. К тому же есть некоторые различия в ситуации со сбытом для предприятий, выпускающих конечный и промежуточный продукт. Те предприятия, что работают на потребительский рынок, столкнулись с общим спадом покупательского спроса и изменением его структуры в пользу относительно недорогих товаров первой необходимости. Сужение рынка продукции производственного назначения вызвано как сокращением и переструктурированием платежеспособного спроса, так и автономным спадом производства вдоль технологических цепочек, затронувшим практически все отрасли.

Предприятия, поставляющие конечную продукцию на потребительский рынок, будут иметь успех в случае хорошей оснащенности производства. С одной стороны, это требует дополнительных затрат, с другой, – обеспечит создание качественных товаров, что в свою очередь расширит традиционный рынок сбыта.

Многие предприятия-производители конечной продукции потребительского назначения, ориентируясь на средние доходы потребителей при ценообразовании придерживаются принципа добавления к издержкам постоянного норматива рентабельности, который в большинстве случаев занижен. Установка на сдерживание цен обеспечивает укрепление и расширение рыночных позиций. Однако следует отметить, что низкие цены – результат не маркетингового анализа

рынка, а сложившегося дореформенного стереотипа ценообразования. Как результат – отсутствие установки на поиск более прибыльного рыночного сегмента.

Если специфика производства такова, что снижение цены невозможно, привычный маневр льготного финансирования не даст результатов. Субъективная невосприимчивость руководства предприятия к рыночным стандартам поведения в сочетании с объективным сужением рынка сбыта приводят к обострению проблемы реализации.

У предприятий-производителей конечной продукции производственного назначения проблемы несколько иные. Больший динамизм внешних условий предъявляет повышенные требования к уровню профессионализма управляющих. Активное исследование рынка проводится ими уже на этапе создания предприятия, но постоянный рост издержек снижает фактическую рентабельность против расчетной уже на этапе производства. Продукция становится менее выгодной быстрее, чем ее успевают реализовать.

Рынок потенциальных потребителей производимой продукции сужен из-за дороговизны рекламы и отсутствия иных, в том числе льготных, форм информационного обслуживания. Возможности диверсификации производства незначительны из-за низкой фондовооруженности. Конкуренция достаточно высока, в том числе, недобросовестная. В качестве примера можно привести случай, когда незащищенные патентами новинки воспроизводились конкурентами. Здесь существенно то, что патентование недоступно большинству малых предприятий из-за дороговизны и сложности процедуры. Сдерживание цен затруднено ростом издержек. Все это ставит проблему сбыта в ряд основных. Для ее успешного решения недостаточно субъективных усилий руководителей. Необходима стабилизация внешних условий хозяйствования, особенно в части цен на ресурсы и налогообложения малых предприятий.

Еще более сложное положение со сбытом у предприятий, выпускающих промежуточную продукцию производственного назначения. Спад инвестиционной активности, упрощение технологий, экономия на ремонте вплоть до остановки оборудования - все это сужает рынок сбыта комплектующих изделий, которые с точки зрения производства не являются товарами первой необходимости. Рост арендной платы, накладных расходов, цен на сырье и материалы привел к тому, что нередко нижний предел цены производителя больше верхнего предела цены потребителя. В таких условиях невозможно не только расширенное, но и простое воспроизводство. Даже предприятие, бывшее прежде монополистом, лишилось рынка сбыта.

Выход из такого положения предприятия ищут в диверсификации производства и совмещении производственной деятельности с коммерческой. Но даже самое благополучное из них, сумевшее оснаститься хорошим оборудованием и создать запас сырья и материалов по низким ценам, испытывает в этом затруднения из-за быстрой динамики внешней среды. Подчас за время переналадки оборудования меняется ситуация со спросом. Конкуренция между предприятиями высока как по конкретному изделию, так и между функционально разнородной продукцией.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы. Руководители малых предприятий, выпускающих конечную продукцию, не всегда четко осознают необходимость анализа рынка и проведения гибкой ценовой политики. Это прежде всего относится к производителям потребительских товаров и, возможно, объясняется тем, что в предыдущие годы сформировалась установка на вторичность покупательского спроса. Показательно, что директора предприятий с нерыночным стандартом поведения успешно руководили при плановой экономике. Так как потребительский рынок в целом довольно устойчив, производители потребительских товаров, используя в своей деятельности элементы маркетинга, имеют реальную возможность решить проблему сбыта, не меняя своего профиля.

Производители конечной продукции производственного назначения уделяют исследованию рынка значительно больше внимания. К этому их вынуждает постоянная смена потенциально прибыльных производств. При общем сокращении покупательной способности производство, рентабельное сегодня, завтра может стать убыточным из-за падения спроса и роста издержек. Возможности диверсификации производства ограничены низкой производственной маневренностью малых предприятий, что осложняет сбыт.

Для существования и развития малого бизнеса в сфере производства промежуточной продукции производственного назначения внешняя среда создает неблагоприятные условия. Спрос и цены вошли в конфликт, что делает сбыт весьма проблематичным. Для того, чтобы "выжить", необходимы незаурядные организаторские способности и нестандартные хозяйственные решения руководителей производства.

Производителю необходимо сделать грамотный и рациональный выбор каналов сбыта, который зависит от различных характеристик самого производителя, покупателей, товара и осуществляется между прямым и косвенными каналами. Выстраивая свой сбыт, производитель должен четко понимать приоритетность тех или иных каналов, определять их оптимальную конфигурацию по ширине и глубине. Канал сбыта должен соответствовать типу товара, его рыночному позиционированию и иметь максимально возможный охват целевых групп потребителей. Если для сбыта продукции используется несколько каналов, то необходимо избегать конфликтов в их работе.

Часто встречается ситуация, когда производитель самостоятельно ведет активные торговые операции в регионе по очень низким ценам, тем самым демотивируя посредников. Он фактически конкурирует с ними за доступ к потребителю и лишает посредников возможности продвигать товар с той торговой наценкой, на которую они рассчитывают.

Другой важный аспект сбытовой политики - выбор посредников. Если производитель отдает предпочтение данному каналу реализации продукции, он должен определить отношения с посредниками, основные правила взаимодействия с ними, а также оценить эффективность сбыта через этих посредников.

Прежде всего, правила должны быть формализованы и неизменны в течение довольно длительного времени. Частые изменения правил взаимодействия с посредниками являются для них демотивирующим фактором. Помимо прочего,

обе стороны несут дополнительные издержки вследствие неупорядоченности взаимоотношений. Речь идет и об увеличении времени на ведение переговоров, и о задержках в отгрузке и оплате, и о неизбежном переключении с одного посредника на другого. Для производителя это означает потерю клиента и, как результат – расходы на поиск нового.

На сегодняшний день на предприятиях РФ организация работы коммерческой службы на основе разработки сбытовой политики - одна из самых актуальных проблем. Постановка эффективной сбытовой политики как регулярно работающего и отлаженного механизма на предприятии – залог успеха на рынке.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ И КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ Г. ОРЕНБУРГА

О.В. Солдаткина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

С целью выявления потребительских предпочтений на рынке хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий было проведено маркетинговое исследование рынка Оренбурга.

Цель исследования потребителей – изучение процесса принятия ими решения о покупке, реакции на покупку факторов, определяющих их поведение. Знание своего потребителя необходимо предприятию, чтобы лучше приспосабливаться к его требованиям и действовать на рынке более эффективно. Для того чтобы анализ действительно был объективным, необходимо соблюдение строгих правил к процедуре опроса, выработанных за долгую историю развития этого метода в рамках психологических и социальных наук.

В нашем исследовании в качестве метода сбора первичной информации был использован опрос потребителей, служащий не только основным средством определения показателей спроса, но и являющийся универсальным способом объективного анализа рынка. В январе 2000 года был проведен первый этап маркетинговых исследований рынка хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий. Второй этап исследований проводился в январе 2003 года.

При формировании выборки был использован метод кластерного отбора, т.е. случайно было выбрано 50 магазинов (торговых точек) торгующих хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями различных производителей и в них опрошено с помощью анкет пропорциональное количество респондентов с учетом возрастных категорий. Объем выборки составил 600 человек. Ниже представлен план маркетингового исследования (таблица 1).

Опросные листы содержали в основном закрытые вопросы, т.е. включающие все возможные варианты ответа (данные, полученные при этом легче поддаются анализу и обобщению). Включались и открытые вопросы.

Опросные листы по проводимому исследованию были ориентированны на выявление предпочтений покупателей: по ассортименту товаров; оценки покупателями обеспеченности хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями; влияния на потребительский выбор свежести, цены, качества изделий и производителя товара; на определение отношения к хлебобулочным изделиям с добавками; к весу изделий; к роли упаковки и ее влиянию на выбор.

В ходе второго этапа проведенного маркетингового исследования выяснилось, что данные, полученные в результате первого этапа, состоящего в анализе обеспеченности населения хлебом и хлебобулочными изделиями, изменились в лучшую сторону (на 11,12% увеличилась доля респондентов, считающих обеспеченность своего района – высокой, на 4,5 % - достаточной), уменьшилось число покупателей, считающих ее удовлетворительной и слабой (30,88 % против 46,50% в 2000 году). Можно сделать вывод, что предприятия-производители нашли возможности расширить сбытовую сеть и максимально приблизить свою продукцию к потребителю, но такая ситуация наблюдается лишь в оживленных районах, вблизи остановок общественного транспорта, рынков. Удаленные от центра части города снабжаются плохо, и, чаще всего, в ближайшем магазине представлен очень узкий ассортимент (2 – 5 изделий). На рисунке 1 представлены результаты оценки потребителями обеспеченности своего района данными изделиями (обеспеченность района хлебом и хлебобулочными изделиями мы определили как наличие необходимого покупателю ассортимента в торговых точках, находящихся в непосредственной близости к покупателю).

Таблица 1 - План маркетингового исследования потребителей хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий г. Оренбурга.

Наименование этапа исследования	Содержание этапа исследования
I. Разработка концепции исследования. 1.1 Постановка целей. 1.2. Постановка основных проблем и задач.	Цель исследований: 1) Выявление потребительских предпочтений. 2) Оценка покупателями насыщенности рынка. Для реализации исследовательского замысла необходимо: 1. Определить, что влияет на выбор ассортимента товаров покупателем. 2.Выяснить, какому заводу – изготовителю отдают предпочтение покупатели. 3. Как влияет наличие упаковки на потребительский выбор. 4. Какова информированность покупателей.
II. Формирование рабочей гипотезы исследования.	Основная рабочая гипотеза исследования состоит в том, что потребители знают, продукцию какого хлебозавода предпочитают и покупают только у него; влияет на их выбор также качество продукции и цена.
III. Определение источников информации.	В данном исследовании используется первичная маркетинговая информация - данные выборочного обследования покупателей.
IV. Методы сбора первичной	Методами сбора первичной информации выбраны наблюдение и опрос. Основным рабочим инструментарием исследова-

информации.	ния является специально разработанная анкета. Анкетный опрос осуществляется в ходе выборочного обследования. Объем выборки - 600 человек.
V. Методы обработки и анализа полученной информации.	Данные анкетного опроса обрабатываются с помощью компьютерной программы - SPSS\ PC
VI. Программируемый результат исследования.	В результате исследования должны быть получены сведения о: 1) требованиях покупателей к ассортименту предлагаемых товаров; 2) оценки обеспеченности населения; 3) предпочтениях покупателей продукции конкретного завода-изготовителя.
VII. Разработка выводов и рекомендаций.	Выводы должны содержать информацию о ситуации на рынке и положении производителей данной продукции, а разработанные рекомендации содержать направления дальнейшего развития рынка.
VIII. Срок и период исследования.	Опрос и наблюдения осуществлялись в январе 2000 года и в январе 2003 года.

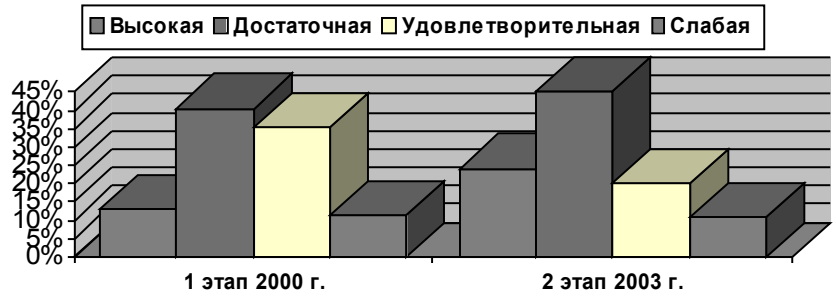


Рисунок 1 - Оценка потребителями обеспеченности своего района хлебом и хлебобулочными изделиями

На вопрос, ориентированный на выявление покупательских предпочтений при покупке хлеба, хлебобулочных и кондитерских изделий 50% опрошенных отметили близость магазина, 30% - ставят на первое место качество, 10% - цену, 5% - имя производителя, 5% назвали другие факторы (доброжелательные продавцы, ассортимент).

Распределение ответов на 6 вопрос анкеты: «Какие сорта хлеба Вы предпочитаете?» представлено ниже (рис. 2):

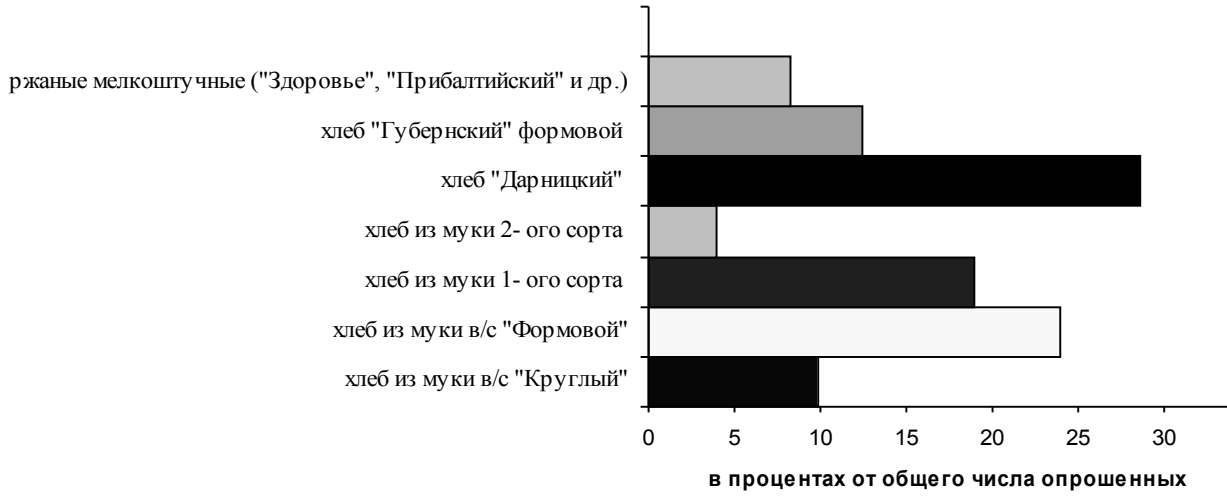


Рисунок 2 - Распределение ответов на 6 вопрос анкеты

Покупатели отдают предпочтение хлебу «Дарницкий» - 28 % опрошенных, на втором месте – хлеб из муки высшего сорта (24 %), и на третьем месте хлеб из муки высшего сорта.

На 8 вопрос: «Ищете ли Вы продукцию конкретного завода-изготовителя?» почти 87,8% ответили отрицательно, такая же ситуация наблюдается и при покупке кондитерских изделий.

Анкетирование показало, что потребители покупают ежедневно не более 3 видов изделий из муки. Диапазон покупки зависит от состава семьи и платежеспособности потребителя. Наибольшее количество изделий, покупаемых в магазинах, - 2 (48 % респондентов), затем, - 1 (35 %), и 3 (12 %); 5% опрошенных - менее одного. Таким образом, средний объем покупки – 1,5 изделий в сутки. Попытаемся дать здесь и далее интерпретацию полученных данных.

Ответы на 14 вопрос «Какие кондитерские мучные изделия Вы покупаете чаще?» представлены на рисунке 3.

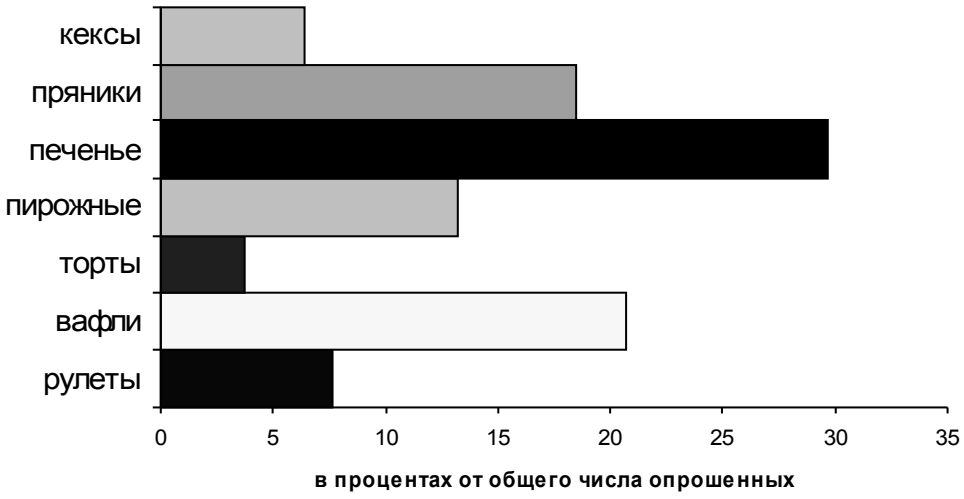


Рисунок 3 - Распределение ответов на 14 вопрос анкеты

Самым популярным мучным кондитерским изделием среди опрошенных признается печенье (30 %), 22 % опрошенных чаще покупают вафли, пряники – 17 % и лишь 4% - торты.

Качество кондитерских изделий устраивает 84% покупателей. Упакованной хотят покупать продукцию также около 84%.

Выявлено, что покупатели не обращают внимания на весовой показатель.

В среднем кондитерские изделия покупаются раз в неделю.

Для более точной оценки покупательских предпочтений, определяющих выбор хлеба, был предложен вопрос, где респондентам необходимо было проранжировать по степени значимости шесть основных критериев по десятибалльной системе, причем, такой критерий как качество был представлен в виде пяти составляющих и респондентам предлагалось расставить приоритеты, то есть указать, какими характеристиками, на их взгляд, должен обладать качественный хлеб. В таблице 2 приведен рейтинг критериев по значению средневзвешенной оценки.

Выяснилось, что наиболее значимыми критериями выбора хлеба у покупателей являются: «качество хлеба» (1-е место), «вкус хлеба» и «свежесть хлеба» (делят между собой 1-е и 2-е места); «цена» (2-е место); на третьем месте - «фирма-производитель».

В результате корреляционного анализа было выявлено, что наиболее существенная зависимость наблюдается между оценкой качества продукции и такими составляющими, как: свежесть ($r_{xy} = 0,74$); внешний вид ($r_{xy} = 0,72$); вкус и запах ($r_{xy} = 0,70$), где r_{xy} – коэффициент парной корреляции признаков.

Несколько менее важным критерием при оценке качества хлеба для покупателя является «срок хранения». Критерий «цена» находится на втором месте по влиянию ее на покупательские предпочтения, «знание фирмы-производителя» - на третьем месте, критерий «ингредиенты» занимает четвертое место, «вес» и «наличие упаковки» занимают пятое и шестое место соответственно.

Таблица 2 - Рейтинг критериев по значению средневзвешенной оценки

№ п/п	Критерий	Средневзвешенная оценка	Место
1	Качество хлеба	9,4	1
1.1	Свежесть	9,2	1
1.2	Внешний вид	8,3	2
1.3	Вкус хлеба	7,9	3
1.4	Запах хлеба	7,6	4
1.5	Срок хранения	6,8	5
2	Цена	8,5	2
3	Фирма-производитель	7,0	3
4	Ингредиенты	5,4	4

5	Вес	4,4	5
6	Наличие упаковки	3,6	6

Таким образом, сегодня потребитель стремится покупать высококачественные изделия широкого ассортимента, не затрачивая усилия на поиск мест покупки, приобретает там, где ближе, не обращая внимания на производителя, особенно хлеба и хлебобулочной продукции.

Развитие производства хлебобулочных изделий высокого качества требует повышения эффективности производственно-торговой деятельности, обеспечение лучшей взаимосвязи между производителем и потребителем, создания ассортимента, соответствующего современным потребностям населения и установлению такого уровня цен на них, который позволяет приобретать их различными слоями населения.

С целью выявления факторов, влияющих на объем продаж предприятий производителей, на примере хлебных изделий было проведено исследование торговых точек. При этом был использован метод экспертных оценок, так как товароведы и коммерческие директора розничных магазинов в силу накопленного опыта работы являются группой экспертов и имеют представление о предпочтениях конечных потребителей. Опрос носил структурированный характер, то есть все респонденты отвечали на одни и тот же вопросы. При составлении этого вопроса нами были отобраны 10 факторов (КФУ), в той или иной мере влияющих, на наш взгляд, на объемы продаж магазинов, а следовательно, и на предприятия – производителей данной продукции. Данные факторы являются ключевыми факторами успеха (КФУ), определяющими конкурентные возможности в деятельности предприятий, которые необходимо поддерживать для того, чтобы быть конкурентоспособным и добиться финансового успеха. В данном исследовании рассматриваются только те КФУ, которые относятся к реализации продукции, к производству, а также КФУ, относящиеся к маркетингу и уровню профессионализма работников.

В качестве метода измерения данных факторов, наиболее подходящего при экспертном оценивании, было избрано ранжирование, в ходе которого производилась процедура упорядочивания факторов, выполняемая самим экспертом.

Таблица 3 - Рейтинг критериев по значению средневзвешенной оценки

№ п/п	Критерий	Средневзвешенная оценка	Место

1	оперативность доставки;	8,0	3
2	культура обслуживания;	6,2	6
3	конкурентоспособность цен;	8,3	2
4	продолжительность срока реализации;	5,9	7
5	качество продукции;	9,6	1
6	надежность и стабильность поставщика;	5,0	8
7	ассортимент;	7,0	5
8	реклама и ФОСТИС;	7,5	4
9	упаковка продукции;	4,0	10
10	имидж производителя.	4,4	9

В среднем по всему объему выборки наиболее высокий уровень предпочтения (важности) имеет для потребителей качество продукции, ценовой критерий, затраты связанные с доведением продукции до конечного потребителя и на формирование у него адекватного восприятия данного производителя, продавца и товара (последняя группа затрат будет рассматриваться как затраты на распределение и продвижение продукции). Эти затраты мы объединим вместе и будем рассматривать в качестве третьего фактора, влияющего на объем продаж предприятия.

Проведенное автором маркетинговое исследование позволяет сделать выводы по всему рынку хлебобулочных и кондитерских изделий:

- потребители плохо информированы о товарах – новинках; большая часть покупателей не имеет представления о новых продуктах (низкокалорийных, йодосодержащих, полезных для здоровья);
- ценовой фактор не всегда является для покупателя особенно значимым, но критерий «более низкая цена» при прочих равных условиях остается наиболее предпочтительной для основной массы покупателей;
- если на прилавке будут лежать хлебобулочные изделия в упаковке и без, то, как показали исследования, большинство покупателей выберет без упаковки;
- большая часть потребителей обращает внимание на качество, хотя и не связывает его с конкретным производителем, особенно при покупке хлебобулочных изделий;
- рост доходов некоторых групп населения не повышает спрос на традиционные хлебопродукты, из чего следует, что необходимо расширять ассортимент хлебобулочных и кондитерских изделий, удовлетворяющих потребности разных слоев населения.

РАЗДЕЛ 4 ГОСУДАРСТВО И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ В МЕХАНИЗМЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

А.А. Верколаб

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Рассматривая финансовое планирование как функцию финансового менеджмента (первая глава), мы выяснили, что оно является неотъемлемым элементом эффективного финансового механизма предприятия, а финансовый механизм, в свою очередь, формируется исходя из разработанной финансовой политики. Несовершенство финансового планирования на современных российских предприятиях, как было рассмотрено ранее (во второй главе), в значительной степени определяется недостаточной ориентацией на достижение целей. Мы убедились, что серьёзные просчёты в планировании связаны и с отсутствием у предприятий не только перспективных финансовых планов, но и с отсутствием экономической стратегии как важнейшего ориентира для дальнейшей деятельности. Не вызывает сомнения то, что для совершенствования финансового управления предприятием (в целях получения лучших результатов хозяйствования) необходимы качественно иные подходы.

Очевидно, что любое предприятие в состоянии добиваться положительных результатов хозяйствования в долгосрочной перспективе при условии наличия соответствующей экономической стратегии. Поэтому рекомендации по разработке экономической стратегии, предложенные ниже, будут одинаково полезными для всех исследуемых предприятий.

Как известно, экономическая стратегия – это система обеспечения конкурентного преимущества предприятия.

Говоря о необходимости выработки экономической стратегии, предлагаем выделить следующие её составные элементы (рис.3.1).

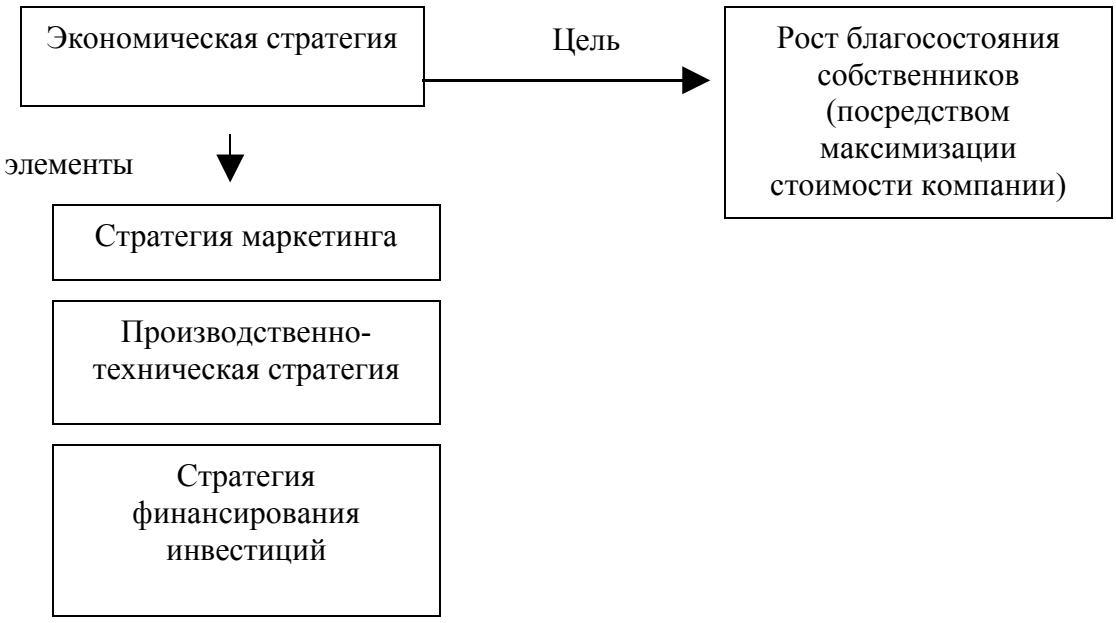


Рисунок 3.1 Элементы и цели экономической стратегии предприятия.

Поскольку экономическая стратегия предприятия не может разрабатываться и реализовываться вне связи с внешней средой, то, само собой разумеется, она должна предполагать *маркетинговый подход* к управлению предприятием.

Важнейшим принципом маркетингового подхода к управлению предприятием является целевая ориентация всех элементов производственной системы, а также производственной и социальной инфраструктуры, обслуживающей эту систему, на решение проблем, возникающих у потенциального потребителя товаров и услуг, выводимых на рынок. В целом маркетинговый подход к управлению предприятием направлен на достижение ключевых показателей эффективности по росту массы прибыли и объемов продаж посредством выработки наиболее эффективных направлений развития сбытовой деятельности, определения ключевых факторов успеха, прогноза развития конкурентных преимуществ, разработки программы расширения сбыта и определения потребностей в ресурсах. К примеру, для ОАО «Волгабурмаш» вполне осуществимой стратегической установкой могло бы стать завоевание 70% доли рынка, а для ОАО «Бузулуктяжмаш» - 50% доли рынка в силу уникальности продукции этих предприятий и их мелкосерийного производства. Для этого потребуется обеспечение ежегодного прироста выручки в 20-25%, что позволит значительно увеличить массу прибыли. Такие стратегические ориентиры не вполне уместны для ООО «Энергонефть» и ОАО «Бузулукский механический завод» испытывающих определённые финансовые трудности на современном этапе. Тем не менее, и для них можно установить «планку» 10-15%-го стабильного ежегодного прироста выручки.

Несмотря на приоритетность маркетингового подхода в управлении предприятием, не менее важными элементами экономической стратегии считаем также *производственно-техническую стратегию* и *стратегию финансирования инвестиций* в силу того, что рост объёмов продаж требует дополнительного соответствующего обеспечения.

Производственно-техническая стратегия должна быть направлена на достижение ключевых показателей эффективности по мощностям производства и издержкам. Она должна содержать следующие элементы:

- оценку возможностей эффективного расширения производственно-технической базы для насыщения будущих потребностей рынка;
- выработку наиболее эффективных направлений развития производственно-технической деятельности;
- определение ключевых факторов успеха;
- прогноз развития конкурентных преимуществ;
- разработку программы расширения производства и развития технологий;
- определение потребностей в ресурсах.

Разработкой производственно-технической стратегии занимаются преимущественно производственные руководители, но при консультационной помощи финансовых управляющих.

Стратегия финансирования инвестиций должна быть направлена на достижение ключевых показателей эффективности по объемам и структуре капитала и включать в себя:

- обзор существующих и перспективных потребностей в финансировании программ развития производства и сбыта;
- оценку возможностей собственного финансирования инвестиций и возможностей эффективного привлечения акционерных и заемных средств;

- выработку наиболее эффективных направлений развития финансовой деятельности;

- разработку программы работы на рынках капитала.

Стратегия финансирования инвестиций опирается на сравнительный анализ различных сценариев финансирования и заключается в выборе наиболее оптимального соотношения собственных и заёмных средств. Чтобы выбрать наиболее подходящий вариант финансирования, необходимо задать критерии. Самыми подходящими критериями считаем максимизацию прибыли в расчёте на одну акцию и минимальную стоимость авансированного капитала (WACC), так как они оба в итоге способствуют росту стоимости предприятия.

Поскольку экономическая стратегия тесно взаимосвязана с целями финансового управления предприятием, то она должна быть направлена на максимизацию стоимости компании. Значение же стоимости проявляется тогда, когда компания начинает ориентироваться на максимизацию благосостояния акционеров, определяемого не только размерами выплачиваемых дивидендов (определяемых рентабельностью авансированного капитала), но и стоимостью принадлежащих им акций. Стоимость акций складывается из приведенной стоимости будущего свободного денежного потока за вычетом стоимости долговых обязательств. Свободный денежный поток, доступный акционерам и инвесторам, в каждый период определяется как разность чистой прибыли и чистых инвестиций.

В итоге стоимость создается за счет превышения отдачи от инвестированного капитала над затратами по привлечению капитала. Возникающий разрыв является основой для создания так называемой «экономической прибыли», которая остается в распоряжении компании и образует добавленную стоимость ее капитала. Поэтому эквивалентным определением стоимости компании можно считать сумму инвестированного капитала и приведенной прибыли будущих периодов, очищенную от выплат по обслуживанию собственного и заемного капитала. Последняя представляет собой экономическую прибыль, равную произведению инвестированного капитала и разности рентабельности инвестиций и стоимости капитала. В свою очередь долгосрочная динамика экономической прибыли компании определяется темпами ее роста, рассчитанного как произведение нормы реинвестирования прибыли и рентабельности инвестированного капитала.

Для практического внедрения системы управления стоимостью необходимо осуществить построение системы показателей, определяющих ее формирование, на изменение которых предприятие способно оказывать действенное влияние. Показатели управления стоимостью должны быть проранжированы по уровню детализации, по силе своего влияния и по периоду, в течение которого они могут быть изменены. Такой подход позволяет сформировать структуру целевых показателей эффективности, которые становятся критериями качества принимаемых решений.

Качественный переход от управления эффективностью в краткосрочном периоде к управлению на основе максимизации стоимости компании показан на рисунке 3.2.

В соответствии с представленной концептуальной моделью управления стоимостью основные монетарные цели компании, направленные на максимизацию стоимости, включают:

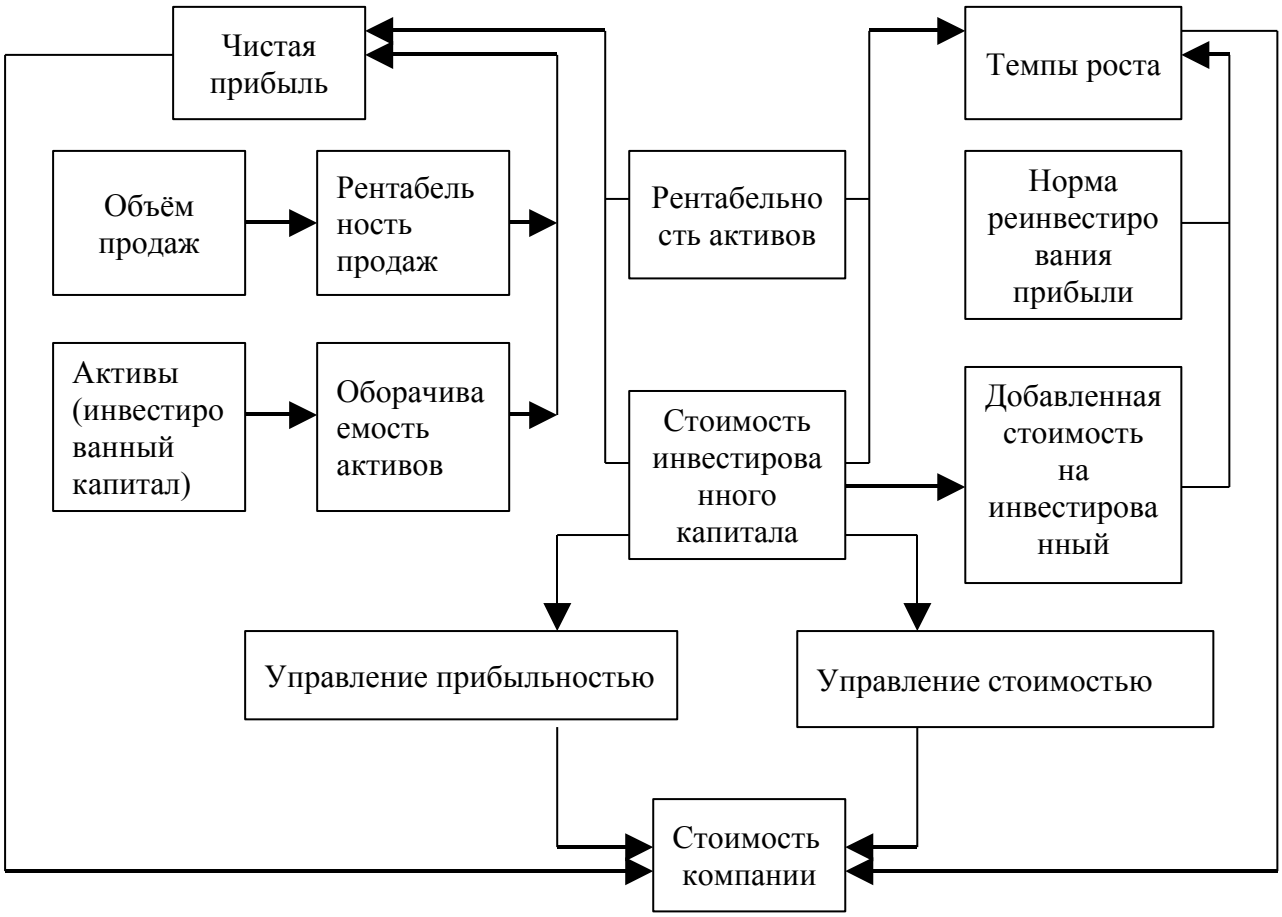


Рисунок 3.2 Взаимосвязь целей краткосрочного и долгосрочного финансового планирования

- максимизацию экономической прибыли на единицу инвестированного капитала;
- максимизацию темпов роста и размеров инвестированного капитала.

Наивысшая величина экономической прибыли на единицу инвестированного капитала в долгосрочном периоде достигается путем максимизации рентабельности активов и минимизации стоимости инвестированного капитала. А максимизации темпов роста в долгосрочном периоде можно достичь за счет: максимизации рентабельности активов (инвестированного капитала), максимизации нормы реинвестирования прибыли и наращивания привлечения инвестируемого капитала.

Отсюда можно сформулировать следующие целевые показатели (ориентиры) для перспективного и текущего финансового планирования:

1) на перспективу:

- динамика рентабельности активов;
- динамика стоимости инвестированного капитала;
- динамика нормы реинвестирования прибыли;
- динамика объёмов привлечения внешних инвестиций.

Кроме того, здесь следует учитывать:

- показатели дивидендной политики;
- показатели заёмной политики (структуры капитала);
- динамику оборачиваемости активов.

2) на год:
- динамика чистой прибыли и производственно-сбытовых издержек;
- динамика объёмов продаж и длительности производственно-сбытового (финансового) цикла.

Эти показатели следует рассчитывать исходя из целевых установок, обозначенных в экономической стратегии предприятия, и реальных возможностей финансирования.

Процесс разработки и внедрения единой экономической стратегии, как это видно из описания её составных элементов, является мероприятием крупномасштабным и требующим значительных финансовых, интеллектуальных и временных ресурсов. Но отсутствие экономической стратегии в дальнейшем может обернуться значительными финансовыми потерями.

Финансовый инжиниринг как инструмент управления предприятием возник в результате решения задач управления финансовыми рисками. Для страхования от потерь в результате колебаний цен на рынке в экономически развитых странах используют операции хеджирования, то есть снижение зависимости предприятия от колебаний цен и процентных ставок.

Дело в том, что на финансовых рынках ведутся операции не только с ценными бумагами, в основе которых лежат хорошо известные и относительно простые, взятые в отдельности операции, но и со сложными финансовыми инструментами, которые несут с собой сложные виды риска как для эмитента, так и для покупателя. Инвестирование средств в финансовые инструменты, осуществление займов и привлечение средств при помощи предложения к продаже акций — все то сопровождается финансовым риском. Необходимо, чтобы инвесторы понимали, с какими видами риска имеют дело, а также мудро управляли этими рисками. Оперируя небольшими суммами, применяя простые инструменты, предприниматель легко отдает себе отчет относительно финансовых рисков. Для управления сложными видами риска, которым подвергаются значительные денежные суммы, и если риски становятся комплексными, могут потребоваться услуги финансового инженера.

Финансовый инжиниринг обычно понимается как разработка специальных решений комплексных задач управления риском. Это специальный раздел финансовой науки, с его помощью разрабатываются методы управления риском, приспособленные для конкретных случаев, при этом в качестве «строительных конструкций» используются финансовые деривативы. В этом смысле финансовый инжиниринг - это применение финансовых деривативов для управления риском.

Финансовые деривативы представляют собой финансовые инструменты, в основе которых лежат другие, более простые финансовые инструменты, как правило, те, что обращаются на наличном рынке, в том числе облигации или акции. К примеру, фондовый опцион даёт его обладателю право купить или продать акции, лежащие в основе данного фондового опциона. Поскольку фондовый опцион не может существовать без лежащих в его основе акций, он является производным от самих акций. А так как акции являются инструментом,

фондовый опцион представляет собой финансовый производный инструмент. Финансовый инженер может использовать комбинацию из фьючерсов, опционов и свопов, чтобы приспособить предстоящее решение к какой-либо конкретной проблеме управления риском. В данном случае фьючерсы, опционы и свопы выступают в роли финансовых деривативов. Роль финансовых деривативов проявляется в использовании их как инструмента финансовой политики на финансовых рынках.

Комбинируя финансовые деривативы, финансовый инженер может создать новые инструменты, обладающие специфическими и требуемыми для каждого конкретного случая характеристиками корреляции между риском и доходностью. Политика использования финансовых деривативов определяет направление финансового инжиниринга.

Рынки финансовых деривативов содействуют более эффективному распределению ресурсов, а также более точной информации о ценах, благодаря которой участники рынка могут обосновывать свои экономические решения, определять дальнейшую финансовую политику.

К основным типам финансовых деривативов относят (мы ограничимся лишь их перечислением, поскольку более полная их характеристика не является целью нашего исследования):

•форвардные контракты;

•фьючерсы (фьючерсные контракты как разновидность форвардного контракта);

•опционные контракты;

•операции своп;

•создание «синтетических» ценных бумаг;

•трансформирование ценных бумаг.

На рынке финансовых деривативов используют также *варранты* (warrant — гарантия, ручательство) — ценные бумаги, дающие держателю право на покупку реальных ценных бумаг. Одновременно их используют как средство привлечения внимания к ценным бумагам, т.е. как инструмент маркетинга.

Констатируя то, что приёмы финансового инжиниринга пока на российских предприятиях используются крайне редко, мы отдаём себе отчёт в том, что у большинства предприятий деятельность на фондовом рынке с первичными ценными бумагами пока ограничена в принципе, не говоря уже о производных ценных бумагах. Но в то же время, риски в результате колебаний цен на рынке и процентных ставок не просто имеют место, они чреваты нежелательными последствиями для предприятий. Поэтому любой разумный финансовый менеджер будет стремиться всячески эти риски минимизировать. И поскольку совсем устранить риски невозможно, целесообразно, на наш взгляд, использовать инструменты, давно себя зарекомендовавшие во всём цивилизованном мире.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕКТАМИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В.Э. Балтин

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Российская Федерация как собственник обладает значительными материальными ресурсами. Их состав многообразен: земля, недра, имущественные комплексы государственных предприятий, пакеты акций хозяйственных обществ и многое другое. Управление объектами государственной собственности – сложная и одна из важнейших задач государственных органов, эффективность решения которой постоянно подвергается критике как со стороны Правительства РФ, так и неправительственных организаций. Все многообразие декларированных целей такого управления, на наш взгляд можно свести к двум взаимосвязанным целям: повышение рыночной стоимости объектов собственности и рост доходов от их использования. Первая цель ведет к росту национального богатства, вторая – к перераспределению источников наполнения федерального бюджета.

Несмотря на отсутствие опубликованных данных о структуре объектов государственной собственности можно предположить, что существенную ее часть составляют объекты недвижимости: здания и сооружения. Выразить величину этой части не представляется возможным ни в стоимостном или процентном выражении, ни в виде доли. Такой информацией не обладает и собственник. Переоценка основных средств в 2003г., проведенная на основании Постановления Правительства РФ коснулась только имущества организаций, стоящих на государственном бюджете (учреждения и казенные предприятия) и не коснулась объектов недвижимости, стоящих на балансе государственных предприятий. По данным Федерального агентства по управлению федеральным имуществом (Росимущество) не менее 80 % учреждений сдает помещения в аренду коммерческим организациям. В связи с тем, что объекты недвижимости, стоящие на балансе государственных учреждений, находятся у них в оперативном управлении, то доходы от аренды помещений перераспределяются в пользу собственника. По этой причине их величина несоразмерна мала. У руководителя учреждения отсутствует стимул в ее повышении. Наоборот, снижая величину арендной платы, он имеет возможность получать для себя иные выгоды в условиях непрозрачности условий договоров аренды.

В указанной ситуации вынужденным и единственно верным решением является требование определения годовой величины арендной платы в договорах аренды, заключаемых руководителями государственных учреждений на основе оценки рыночной стоимости зданий и сооружений, сформулированное в ФЗ № 135 от 29.06.1998г. «Об оценочной деятельности в РФ» (далее Закон). Указанная статья Закона на практике не исполнялась с 1998г., что, вероятно, нанесло существенный ущерб государству как собственнику. Общеизвестно, что основными факторами, влияющими на величину арендной платы выступают местоположение объекта, материал стен, качество отделки помещения, его площадь, состав инженерных систем и т.п. Именно эти же факторы учитываются оценщиком в процессе определения рыночной стоимости здания. В этой связи стоимость аренды, определенную на основе рыночной стоимости, можно считать

объективно отражающей конъюнктуру соответствующего сегмента рынка недвижимости. Указанную практику следовало бы распространить и на объекты недвижимости, переданные государственным предприятиям на условиях хозяйственного ведения.

Разъяснения Росимущества, направленные в ее территориальные управления в октябре 2005г., требуют применения положений статьи 8 Закона на практике. Они подлежат реализации с 01 января 2006г. С октября 2005г. оценщики уже вовлечены в относительно новое направление оценочной деятельности и в территориальные агентства Росимущества поступают отчеты об оценке, причем относительно невысокого качества. Такое положение вызвано прежде всего тем, что сформулировав перед оценщиками новые задачи, регулирующий орган не подготовил соответствующие методические указания. Их разработка входит в состав обязанностей министерства экономического развития и торговли РФ. В связи с тем, что они не выполнены, сделаем попытку ответить в настоящей статье на основные вопросы, возникающие у оценщиков, выполняющих оценочные работы по договорам с территориальным управлением Росимущества по Оренбургской области.

Росимущество, поставив перед оценщиками задачи, не определило верно объект оценки, что оказало влияние на неверный выбор оценщиками методов оценки. В договорах на оценку в качестве объекта оценки фиксируется годовая аренда (годовая величина арендной платы). В соответствии с Законом объектами оценки могут быть объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством РФ установлена возможность их участия в гражданском обороте. Арендная плата не относится к числу объектов гражданских прав, следовательно, она не может выступать объектом оценки. Оценке подлежит право пользования помещениями конкретного объекта недвижимости, являющееся объектом гражданских прав и способным к обращению на соответствующем рынке. Оно и должно указываться в договоре на оценку.

Процесс оценки права пользования помещениями включает два укрупненных этапа:

1. Определение рыночной стоимости здания тремя подходами к выполнению оценочных работ, регламентированных национальными стандартами оценки.

2. Расчет рыночной стоимости права пользования помещениями здания.

Содержание первого этапа не вызывает проблем. Дискуссионным же является состав подходов (методов) реализации второго этапа. Основная масса оценщиков, выполняя второй этап, ограничивается применением сравнительного (рыночного) подхода, выполняя следующие мероприятия:

1. Определение ценообразующих факторов (параметров объектов), определяющих рыночную величину арендной платы объекта аренды.

2. Анализ рынка аренды аналогичных объектов.

3. Определение объектов-аналогов, находящихся в аренде на сопоставимых условиях и соответствующих величин арендной платы.

4. Выполнение корректировки величин арендной платы по объектам-аналогам с учетом отличий значений ценообразующих параметров

(характеристик) объекта аренды от объектов-аналогов (экспертный метод, метод анализа иерархий, математического моделирования).

Анализ состава этапов показывает, что оценщик выполнил работу без учета рыночной стоимости здания, в котором находятся помещения подлежащие сдаче в аренду. В соответствии со ст. 8 Закона «Проведение оценки объектов оценки является обязательным в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, …., в том числе: при определении стоимости объектов оценки …., в целях …. передачи в аренду». Под оценкой Закон (ст. 3) понимает деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости. В этой связи, применение Оценщиком только рыночного подхода указанным образом противоречит Закону.

На наш взгляд, следует сделать обязательным доходный подход, выполняя второй этап оценочных работ. Причем, вместо традиционных методов дисконтированных денежных потоков и капитализации дохода (их корректно применить не представляется возможным) целесообразно использовать метод обратной капитализации дохода. Предлагается использовать следующую формулу:

$$VPP = (V \times R)/(1- \text{Потери}) + \text{Расходы}, \text{ где:}$$

VPP – рыночная стоимость права пользования, руб.;

V - рыночная стоимость здания, руб.;

R - ставка капитализации (выражена в относительном виде);

Расходы – расходы балансодержателя на поддержание объекта в состоянии, пригодном для эксплуатации;

Потери – потери дохода от эксплуатации объекта недвижимости арендатором, вызванные не 100% использованием площади помещения арендатором по причине особой конфигурации помещения.

Дискуссионным является вопрос об отнесении к помещениям – объектам аренды части служебных помещений здания, обеспечивающих комфортный режим их использования арендатором. К таким помещениям относятся части здания общего пользования: лестничные марши, часть холла здания или коридора, санитарно-гигиенических комнат. По нашему мнению, учитывать их в расчетах оценщику не следует (в настоящее время часто определяется их доля, относимая к помещению на основе соотношения площадей помещения и всего здания). Указанная проблема не ставилась бы в случае введения понятия внутреннего сервитута в отношении объекта недвижимости. Такой сервитут имеет одновременно признаки как публичного, так и частного сервитута. Вещное право арендатора на пользование общими помещениями здания должно входить в число существенных условий договора аренды.

Итоговая величина стоимости прав пользования как результат работы оценщика, должна показываться без НДС, НДС должен указываться отдельно (он перечисляется арендатором самостоятельно). Следует приводить и рыночную стоимость всего Здания. Требования фиксации в итоговой части отчета величины рыночной стоимости здания позволило бы территориальным управлениям

Росимущества в довольно короткий срок (ранее заключенные договора аренды помещений зданий, находящихся на балансе учреждений с 01.01.2006г перестают действовать) получить информацию о рыночной стоимости объектов недвижимости, находящихся в оперативном управлении. Аккумулирование такой информации на уровне Росимущества позволило бы собственнику более эффективно управлять объектами государственной собственности.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗАЙМОВ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

С.П. Дядичко

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Основой современного информационно-индустриального общества является человек с его знаниями, умениями и предпринимательскими способностями. В большинстве развитых стран созданы основы такого общества, поэтому они приступили к решению проблем социального характера, обеспечивающих более высокое качество жизни населения. Наличие новейших технологий в этих странах, помогает решению задач роста эффективности производства.

Россия как субъект мирового сообщества, стремиться достичь такого уровня, при котором она станет в один ряд с развитыми странами. Пока она относится к категории стран индустриального лагеря. Основу экономики, которой составляют добывающая и обрабатывающая промышленность. Проводимая Россией политика либерализации, направленная на уменьшение роли государства, поставила Россию на более низкую ступень в социально-экономическом развитии, т.к. рынок предполагает развитие в основном тех отраслей, которые приносят максимальную прибыль. Т.е. экономика России приобретает сырьевую направленность. Если посмотреть на структуру экспорта нашей страны, то доминируют товары топливно-энергетической отрасли, доля которых в 2005году составила 62,2%, это на 4,1% больше, чем за этот же период предыдущего года. Приведенные цифры показывают зависимость доходов бюджета РФ

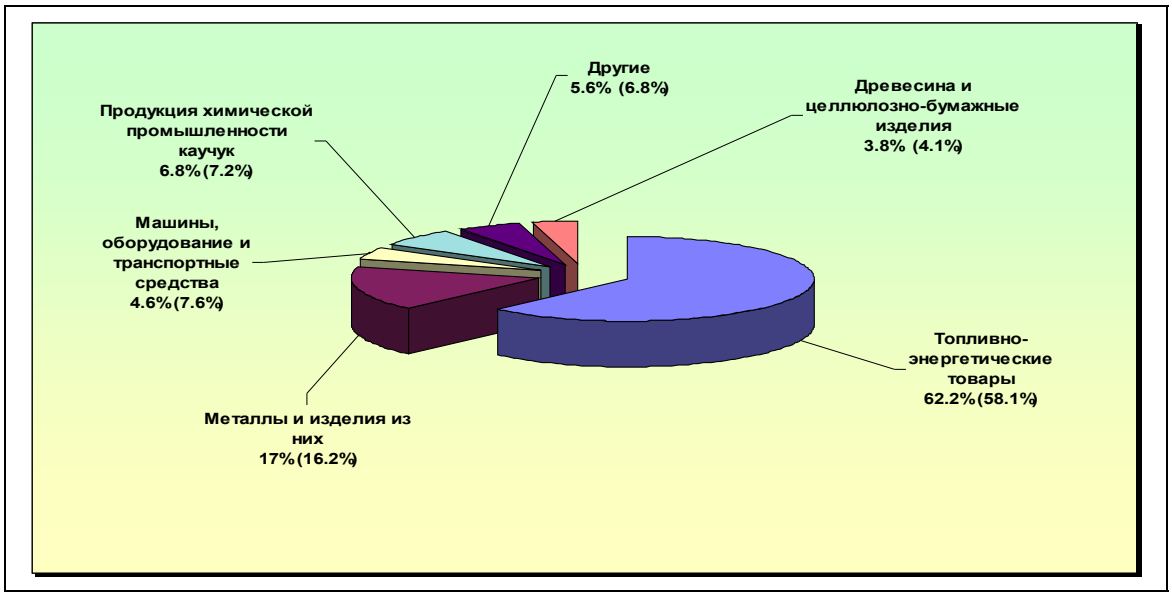


Рисунок 1 - Товарная структура экспорта России в январе-феврале 2005 года (в январе-феврале 2004 года)/1/

от цен на энергоносители, но такая зависимость снижает барьер экономической и политической безопасности нашего государства. Поэтому необходимо развивать и другие отрасли, которые станут основой, становления национальной экономики и получения ею рейтинга «развитой».

Как показывает мировой опыт, для получения государством такого статуса необходимо, чтобы «национальный воспроизводственный комплекс был способен при любых внешних обстоятельствах обеспечить социально-экономическую и оборонную самостоятельность»/2/. Советская экономика отчасти отвечала этим требованиям. Это была экономика самодостаточности. В стране был единый промышленный комплекс, система сельского хозяйства, транспорта, связи и т.п. Почти все, что изготавливалось внутри страны, там же потреблялась. Но с распадом СССР вся система национального хозяйства была нарушена, а новая создается с трудом. Россия же как приемник «великого» в прошлом государства, не нашла еще свою нишу на мировом рынке. Да и условия вхождения ее в мировое сообщество намного ужесточились. Проводимые реформы не привели, к каким либо реальным изменениям. Хотя положительная тенденция начинает проявляться.

Поэтому нашу страну пока нельзя причислить к разряду развитых, и мы согласимся с мнением Бузгалина А.В., что сегодняшняя экономика в России трансформационная. Трансформационная экономика не представляет собой единой социально-экономической системы она гетерогенна, представляя собой сочетание как минимум двух, к тому же не целостных систем производственных отношений - умирающей и нарождающейся. Одна из них уже не является целостной, а другая еще не достигла целостности/3/. Т.е. трансформация экономики заключается не столько в преобразовании методов хозяйствования и экономической политики, сколько в перестройке самой системы социально-экономических отношений. Для таких кардинальных преобразований необходимо время и создание особых условий, которые позволят провести задуманные реформы. Необходимы также наличие экономических субъектов, которыми будут

востребованы все производимые блага. А для этого нужно осуществлять инвестиции и в интеллектуальную собственность, которая в данный период пользуется большим спросом. Также необходимо поднять уровень материального благосостояния населения.

Но пока экономика не будет работать эффективно, ни о каком социальном развитии не может быть и речи. Политика государства направленная на повышение доходов населения, не достигла желаемых результатов, т.к. минимальный уровень заработной платы намного ниже прожиточного уровня. Большинство россиян живут за чертой бедности, это около 25% согласно, официальной статистике, фактически же этот процент намного выше. Для того чтобы население имело достаточные доходы, должны работать промышленность, сельское хозяйство, транспорт, и т.п., которые являются основой любого развитого общества. В данной ситуации роль государства возрастает. Оно должно осуществлять регулирование, но не административно-командными методами, а управлять, опираясь на экономические законы. При этом государство и рынок должны взаимодополнять друг друга. Большая часть вопросов, касающихся охраны природы, социального развития, науки, образования это обязанность государства. А проблемы касающиеся процесса воспроизводства должны быть возложены на частный сектор, кроме тех отраслей, которые являются главными для обеспечения экономической и политической безопасности. Государство посредством издаваемых законов, предоставленных кредитов, гарантий должны давать возможность местным товаропроизводителям получать доступ к рынкам товаров и капитала. Т.е. государство управляет, создавая конкурентную среду для наших предприятий. Но для этого необходимо обновить основные фонды, износ которых составил более 60% /4/. Такая техника и устаревшие технологии не смогут обеспечить должного качества, которое отвечало бы требованиям мирового рынка. Высокое качество требует квалифицированного труда рабочих и ИТР.

Правительство, решая текущие проблемы, не уделяет должного внимания перспективам развития. Поэтому на данном этапе преобладающим является не экономический сектор, а финансовый, который дает возможность владельцам различных активов получать быстрый и высокий доход, которого не может им обеспечить процесс воспроизводства. Такое положение не может устроить то государство, которое претендует на одну из ведущих ролей в мировом сообществе. А для этого нужно, во-первых, наладить эффективную работу национальной экономики, чтобы выпускаемая продукция соответствовала мировым стандартам, и не носила сырьевую направленность. Во-вторых, на основе высокотехнологичного производства создать полноценный финансовый рынок, который будет подспорьем становления экономики нашей страны. В-третьих, необходимо в условиях глобализации учитывать и национальные интересы, которые связаны с экономической и политической безопасностью страны.

Поэтому регулирующая роль государства возрастает, а значит, растет и значение ресурсов которыми оно располагает. В первую очередь это налоговая поступления, во вторую, имущество, которым оно владеет, а также денежные средства, полученные властными структурами на условиях срочности,

возвратности, платности. Т.е. привлекаемый капитал не может носить безвозмездный характер в условиях ограниченности ресурсов, в данной ситуации должен быть использован рыночный принцип доступа всех хозяйствующих субъектов к свободному капиталу, в том числе и государства.

Потребность государства может быть удовлетворена за счет получения прямых кредитов и осуществления займов, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Прямое кредитование правительства эмиссионными банками, ограничено ростом инфляции. Облигационная же форма заимствования позволяет охватить более широкий круг инвесторов. Но при этом необходимо соблюдать определенные пропорции выпуска долговых обязательств между корпоративными структурами и государственным сектором, нарушение, которых может привести к ненужной конкуренции на финансовых рынках. Такое обострение может возникнуть между крупными корпоративными структурами, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Т.к. привлекаемые средства крупными корпорациями на внешнем рынке, в последствии могут увеличить государственный долг, т.к. многие из них осуществляют эмиссию под гарантии государства. А гарантии являются потенциальным долгом правительства.

В настоящее время также ограничены и заимствования правительства на мировых рынках. Это вызвано ростом долга, который увеличивает зависимость от внешнего источника финансирования. На начало апреля 2005 года его величина составила 221,4 млрд. долл /5/. Кроме того, инструменты внешнего долга имеют ряд недостатков: они находятся в прямой зависимости от валютного курса; дороги для эмитента; доходы от выпусков в основном получают инвесторы-нерезиденты; рынок внешних заимствований менее управляемый, по сравнению в внутренним рынком. Также ограничение вызвано положительным сальдо платежного баланса, которое поддерживается высокими ценами на энергоносители. В связи с этим, большое значение сейчас уделяется внутренним займам. В нашей стране есть собственные ресурсы, которые необходимо использовать. По заявлению правительства: «Круг потенциальных внутренних потребителей услуг рынка ценных бумаг, владеющих «неучтенными сбережениями» (т. е. сбережениями, находящимися вне банковской системы и в виде наличных сбережений), способен обеспечить инвестиции в отечественную финансовую систему объемом до 20 млрд. долл.» /6/.

Важно только найти такие финансовые инструменты, которые бы устраивали и инвесторов и заемщиков, и создать такую систему институтов, которая, способствовала бы мобилизации свободных денежных средств на общественные нужды. Трансформация экономики вызвала к жизни появление новых форм государственных долговых обязательств, которые отвечают потребностям власти и общества в целом. Однако, использовать данные инструменты нужно осмотрительно, не повторяя прежних ошибок. Это связано с тем, что отказаться от займов совсем нельзя, т.к. они являются необходимым атрибутом любого государства. Без долгового рынка нельзя создать полноценный рынок капитала. В связи со всеми изменениями перед заемщиком встают проблемы не только срочности кредита, но и того, в какой валюте выгоднее делать заимствования, а также с помощью каких инструментов минимизировать издержки обслуживания долга.

Наравне с существующими основными государственными долговыми обязательствами, обращаются на рынке и производные ценные бумаги. Их развитие идет в двух направлениях. Первое связано с количественным увеличением обращающихся финансовых инструментов. Второе связано с качественным преобразованием самого рынка. Остановимся на первом направлении. К такому роду инструментов можно отнести STRIPS(Separate Trading of Registered Interest and Principal of Securities) - это понятие означает, раздельную торговлю именных процентов и основных сумм /7/. Т.е. купоны и основная облигация имеют отдельное обращение. Т.е. имея одну основную облигацию с определенным количеством купонов, мы получим несколько: одну основную облигацию по номинальной стоимости и несколько бескупонных облигаций. При этом основная облигация перестает существовать как единое целое. Такая форма финансовых инструментов использовалась в дореволюционной России. Такому разделению подвергались рентные долговые обязательства. Купоны этих ценных бумаг принимались во все виды платежей, т.е. обращались наравне с денежными знаками или по ним выплачивалась указанная номинальная сумма.

STRIPS являются очень удобным финансовым инструментом. Использование их позволяет не увеличивать реальный объем государственного долга, не укорачивает срока обслуживания, при этом увеличивается количество краткосрочных долговых обязательств. Все эти преимущества проявляются только в условиях развитого финансового рынка.

В России же данный рынок производных ценных бумаг начал формироваться в начале 80-х годов и не получил такого широкого развития. Это связано с тем, что в обращение поступают еще более обезличенные ценные бумаги, цены на купоны подвержены очень сильным колебаниям, и объем совершаемых сделок STRIPS менее динамичен по сравнению с рынком облигаций. Да и законодательная база еще не получила должного оформления. Недостаточен спектр ценных бумаг находящихся в обращении, которые можно подвергнуть стрипованию.

Таким образом, происходящие социально-экономические преобразования в российском обществе требуют вмешательства государства, но не административными методами, а экономическими. При этом большое внимание должно уделяться развитию высоких технологий, которые способствуют выводу России на уровень развитых стран. Также государству надлежит инвестировать и интеллектуальную собственность, которая востребована на мировых рынках. Для осуществления всех преобразований необходимо применять новые финансовые инструменты, которые позволят государству привлекать дополнительные ресурсы и направлять их на нужды нашей страны.

Литература:

1. cbr.ru
2. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Под. Ред. Л.И. Абалкина. -М.: Издательство «Экзамен»,2004.-С.240.

3. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Теория социально-экономических трансформаций (Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире) -М.: ТЕИС,2003-С.56.
4. Хейфец Б.А. Кредитная история России. Характеристика суверенного заемщика/ Б.А. Хейфец.-М.: ЗАО «Издательство «Экономика»,2003.-С.79.
5. http //www.minfin.ru
6. www.eir.ru
7. Габдрашитова М.Т. Стрипование государственных облигаций: международный опыт.// Банковское дело.-2005.-№1.-С. 28.

ГОСУДАРСТВО - СУБЪЕКТ ПРОВЕДЕНИЯ ЕДИНОЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

И.В. Аболончиков

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Правительство РФ обеспечивает проведение единой государственной внешнеторговой политики, разрабатывает федеральную программу развития внешнеторговой деятельности, принимает временные меры по защите внутреннего рынка и решения об определении величины ставок таможенного тарифа, вводит количественные ограничения экспорта и импорта, принимает в пределах своей компетенции решения о проведении переговоров и подписании международных договоров РФ.

Разработка предложений по государственной внешнеторговой политике, регулированию внешнеторговой деятельности ее участников, заключению международных договоров в области внешнеторговых связей осуществляется Министерством экономического развития и торговли РФ (Минэкономразвития РФ), на которое Правительством РФ непосредственно возложены координация и регулирование внешнеторговой деятельности, совместно с другими федеральными органами исполнительной власти в пределах их компетенции.

Минэкономразвития РФ обеспечивает непосредственную реализацию задач государственной внешнеторговой политики по защите экономических интересов РФ, субъектов РФ и российских лиц, а также разработку и проведение мер, связанных с регулированием внешнеторговой деятельности. Минэкономразвития РФ является единственным органом государственной власти, выдающим лицензии на осуществление операций по экспорту и импорту, в отношении которых установлены количественные ограничения или введен разрешительный порядок в соответствии с положениями Федерального закона "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".

Государственная внешнеторговая политика осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования и нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности в соответствии с Федеральным законом "О внешнеторговой деятельности", другими федеральными законами и иными правовыми актами РФ.

В целях таможенно - тарифного регулирования при экспорте и импорте товаров применяются соответственно импортный и экспортный тарифы, устанавливающие ставки пошлин.

Тарифы на импорт, или импортная пошлина - это мера протекционизма, в условиях которой отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены, и к мировой цене прибавляется величина тарифа на импорт. В результате получается велина, равная мировой цене, умноженной на ставку тарифа.

Тарифы на импорт защищают отечественных производителей, занятых в импортозамещающих отраслях, конкурирующих с ними, но отечественные потребители проигрывают, поскольку им приходится оплачивать тариф на импорт. В целом положительный эффект от введения тарифа на импорт.

Внешнеэкономические связи играют значительную роль в экономическом развитии любой страны. Основными видами внешнеэкономической деятельности являются: внешняя торговля, международные валютно-кредитные операции, миграция капитала и рабочей силы, научно-техническое сотрудничество и др. Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. В настоящее время участником внешней торговли в РФ может быть любое российское предприятие, получившее статус индивидуального частного предпринимателя. Более 6 млн. хозяйствующих субъектов и физических лиц являются на сегодня субъектами внешнеторговой деятельности РФ.

Основной регламент, регулирующий внешнеторговую деятельность РФ -Федеральный закон от 13 октября 1995 г. N 157-ФЗ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности", который определяет:

-основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

-порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами;

-права, обязанности и ответственность органов государственной власти РФ и субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности;

-внешнеторговую политику РФ;

-особые режимы осуществления отдельных видов внешнеторговой деятельности;

-развитие и стимулирование внешнеторговой деятельности;

- порядок осуществления и контроля за внешнеторговой деятельностью;

Целями данного Федерального закона являются:

1.защита экономического суверенитета;

2.обеспечение экономической безопасности;

3.стимулирование развития национальной экономики;

4. обеспечение условий эффективной интеграции РФ в мировую экономику.

Для этого следует соблюдать принципы:

- единства внешнеторговой политики с внешней политикой РФ;
- единства системы регулирования внешнеторговой деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единства политики экспортного контроля для достижения целей внешнеторговой политики и неуклонного выполнения

международных обязательств в части недопущения вывоза оружия массового уничтожения и др. видов оружия;
- единство таможенной территории страны. Приоритет экономических мер регулирования перед административными;
- равенство участников внешне-торговой деятельности и их недискриминация.

Проблема модернизации внешнеторговой специализации России в настоящее время стоит особенно остро не только из-за фундаментальных и в принципе хорошо известных недостатков моно- и поликультурного сырьевого экспорта, но и по причине его уже вполне осязаемого конечного характера - в натуральном изменении и с позиций коммерческой целесообразности. Сегодня очевидно, что дальнейшее расширение отечественных топливно-сырьевых поставок имеет жесткие количественные ограничения, связанные с физическим исчерпанием ресурсной базы и неизбежным увеличением внутреннего потребления по мере восстановления экономического роста в стране.

Решение стратегической задачи формирования в России конкурентоспособного сектора наукоемких, высокотехнологичных производств, способного выступить локомотивом промышленного и экономического развития нашей страны по инновационному пути, неразрывно связано и с совершенствованием нынешней структуры российского экспорта, принявший ярко выраженный топливно-сырьевой характер, что негативно сказывается на динамизме его развития.

Речь не идет об ограничении или прекращении вывоза топливно-сырьевых товаров. Это - естественное сравнительное конкурентное преимущество России, опирающееся на крупномасштабный ресурсный потенциал. Наоборот, необходима поддержка модернизации этих экспортно-ориентированных отраслей, нацеленная на повышение степени обработки исходного сырья путем внедрения прогрессивных технологий, грамотное и эффективное использование экспортных и налоговых доходов в интересах развития отечественной экономики.

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Е.С. Здорова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Необходимость стратегического управления на мезоуровне была закреплена в Федеральном законе «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» № от 1995 г., в котором обусловлены. За прошедшее с тех пор десятилетие стратегии были определены практически во всех субъектах Федерации в виде разнообразных концепций развития, программ социально-экономического развития, программ устойчивого развития территорий. Тем не менее, результаты их реализации во многих субъектах были достигнуты не в полной мере. Следовательно, проблема

формирования и реализации стратегии развития как основы стратегического управления по-прежнему остается актуальной.

При реализации стратегического управления особенно важным является прогнозно-аналитический этап, включающий анализ внешней и внутренней среды. Результаты анализа во многом зависящие от правильности выбора методического обеспечения являются решающими при определении стратегии устойчивого развития. Как показывает опыт, именно отсутствие научного достоверного анализа на данном этапе является важнейшей проблемой при формировании стратегии.

Для выявления конкурентных преимуществ развития региона используется метод SWOT, предполагающий выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, определение взаимосвязей между ними, которые могут быть использованы для формулирования стратегии объекта исследования. Другим методом анализа является метод составления профиля среды, разработанный О. Виханским. Основа метода состоит в распределении информации по следующим направлениям:

- важность для отрасли;
- влияние на организацию (территорию);
- направленность влияния;
- степень важности.

Первые три фактора определяются посредством экспертной оценки по соответствующим шкалам от сильного до слабого. Достоинством данного метода является возможность исследования среды как развертываемого во времени процесса, складывающегося из различных факторов, располагающих разной степенью важности.

Кроме того, для проведения стратегического анализа на различных этапах применяются такие методы как STEP-анализ, многомерного статистического анализа и экономико-математического моделирования, метод портфельных матриц, методы построения кривых жизненного цикла и опыта. Эффективность использования каждого метода зависит от степени объективности и достоверности используемых данных, качества, своевременности и удобства предоставления информации, стоимости проведения анализа и т.п. Таким образом, на наш взгляд, игнорирование использования научных методов анализа и планирования определяют долгосрочные программы развития, которые стратегиями не являются.

Механизм реализации стратегии устойчивого развития, имея существенные региональные особенности, предусматривает некоторые общие для всех регионов страны составляющие: систему государственного управления и поддержки стратегических отраслей и их предприятий, фундаментальных и поисковых исследований, разнообразные формы и источники стимулирования инновационной деятельности. Показателем стратегического управления развитием региона выступает доминирующая роль наукоемких производств. Наукоемкий сектор является наиболее перспективной базой социально-экономического развития региона и его экономической безопасности, при этом формирование и поддержание научно-инновационного потенциала, проявляет

синергетический эффект, содействует повышению конкурентоспособности регионального хозяйства, развитию социальной сферы и т.д.

В теории и практике реализации механизма управления устойчивым развитием региона, стратегия во многом определяется развитием инновационной среды, обеспечивающей достижение поставленной цели. Во многих регионах, в том числе в Оренбургской области, где создание научно-инновационного потенциала осуществлялось эволюционным путем уровень инновационной деятельности предприятий достаточно низок, в то же время расширенное воспроизводство информации и знаний, а также финансово-кредитных и денежных ресурсов является необходимым условием обеспечения устойчивого развития. Региональные воспроизводственные циклы составляют единую систему и находятся в постоянном взаимодействии в рамках регионального воспроизводственного процесса (рис. 1).

Рисунок 1 – Региональный воспроизводственный процесс

Научно-инновационный потенциал региона (НИПР) включает в себя способность региона к производству новых знаний, технических решений и их применение, и формируется субъектами («инноваторы» - создатели новшеств, заказчики нововведений, инновационные посредники, инвесторы, потребители инноваций) и отношениями (нормативно-правовые акты, правила и нормы, определяющие взаимодействие между субъектами) в регионе. Предприятия, находясь в инновационной среде и вступая под воздействием различных факторов в отношения с ее субъектами, становятся непосредственным участником инновационного процесса. Очевидно, что развитие инноваций и формирование научно-инновационного потенциала региона невозможно без активной государственной научно-инновационной политики, основанием которой являются:

- наличие в стране мощного интеллектуального потенциала, имеющего в своей основе сформировавшуюся систему образования и традиционно высокий уровень научно-технической культуры;
- имеющийся отечественный и мировой опыт создания системы распространения технологических достижений в производства с более низким техническим уровнем;
- постоянно расширяющееся многообразие форм и условий хозяйствования, правил их регулирования нормативно-правового характера (налоговых, таможенных, прав интеллектуальной собственности, ценовых, антимонопольных, защиты внутреннего рынка и т.п.);
- потенциально высокий спрос на продукцию наукоемкой промышленности со стороны потребительского рынка и производственного сектора.

Инновационная политика в регионе должна быть сосредоточена на обеспечении активизации инновационной деятельности, ориентированной на поддержку прикладных и фундаментальных исследований за счет создания благоприятной финансово-экономической, социальной среды; реализацию и

финансирование государственных целевых программ создания и распространения инноваций, отвечающих приоритетам развития региона, в наиболее значимых областях – образовании, здравоохранении, экологии и т.п.; стимулирование и поддержку научных достижений ВУЗов, инновационно-исследовательских центров, научных лабораторий и организацию доведения их исследований до практической реализации. Такая ориентация направлена на общее поддержание конкурентоспособности региональных предприятий, обслуживание рынка общественных благ, а также интеграцию системы образования, научной сферы и производства. Следовательно, интеграция системы государственного управления и научной сферы являются важнейшим условием повышения эффективности стратегического управления.

МИРОВОЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В ОБЛАСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

Ю.Н. Никулина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Наиболее фундаментальными и значимыми для пополнения местных бюджетов развитых стран среди имущественных налогов являются налоги на недвижимость. В мировой практике существуют следующие подходы именно к процессу установления элементов налогообложения недвижимости, различающиеся в зависимости от конкретных условий их реализации в той или иной стране.

Характеристика поимущественных налогов и соответственно субъектов и объектов налогообложения существенно различается по странам. Субъектами обложения могут быть как отдельные лица, так и компании. Степень налоговой нагрузки на тех или иных субъектов в области налогообложения недвижимости зависит от уровня общей налоговой нагрузки юридических и физических лиц.

Одна из сложных проблем обложения недвижимости связана с решением законодателем вопроса о том, на кого возлагается обязанность по уплате налога – на собственника или арендатора. Владелец недвижимости рассматривается как налогоплательщик, если он согласен с проводимой налоговой политикой и зафиксирован в кадастровой системе учета. Владельцам недвижимости сложно уклоняться от уплаты налога, что облегчает контроль за сбором налога. Рассмотрение же в качестве налогоплательщика пользователя недвижимости возможно в ситуациях, когда права собственности неясны или скрываются. Однако в этом случае администрирование и сбор налога усложняется с организационной точки зрения, поскольку пользователи более многочисленны по сравнению с владельцами и могут легко перемещаться за пределы рассматриваемой юрисдикции. Почти во всех странах обязанность по уплате налога лежит на собственнике недвижимости, поскольку при этом соблюдаются

принципы организационной простоты и контролируемости налогов. Лишь в немногих странах закон возлагает юридическую обязанность уплаты налога полностью на арендатора.

Как показывает мировая практика налогообложения недвижимости, объектом налогообложения, как правило, выступают именно земля, здания и сооружения, поскольку их в отличие от движимого имущества относительно легко выявить и идентифицировать.

> Налогообложение недвижимости может осуществляться на основе двух подходов: налогообложение по стоимости и на не стоимостной основе. Налогообложение недвижимости не на базе стоимости, как правило, основано на площади объекта или других качественных характеристиках. Такие налоги имеют два существенных преимущества: не зависят от наличия рыночной информации; их расчет может быть проведен объективно. У таких налогов есть, однако, два существенных недостатка. Во-первых, не стоимостная база дает законодателям возможность повышения налоговой ставки в зависимости от собственных финансовых потребностей. Во-вторых, такая база в целом и налоговые оценки отдельных объектов имеют мало общего с реальной платежеспособностью и уровнем доходов налогоплательщиков. Таким образом, в этом случае не реализуются принципы гибкости налогообложения и справедливого распределения налогового бремени.

При оценке стоимости облагаемого налогом имущества, т.е. при определении налогооблагаемой базы обычно используют два исторически сложившихся способа: оценка на основе годовой арендной платы и на основе предполагаемой цены продажи. Первый способ в основном используется в Великобритании, Франции, в бывших колониях этих государств в Азии, Африке, Бельгии. Второй способ используется в странах Северной Европы и Латинской Америки, в США, Японии и других странах. Теоретически первый способ оценки стимулирует более интенсивное использование имущества в хозяйственных целях. Но практически разница между способами мало заметна. Поэтому на практике при выборе метода оценки исходят чаще из политической целесообразности или минимума трудозатрат, чем из теоретических соображений.

Во втором – капитальная стоимость представляет собой стоимость земли и объектов, находящихся на ней. В зависимости от установленной системы стоимость может определяться как на основе рыночной стоимости объекта, так и стоимости оценочной, представляющей собой некоторую вмененную сумму, которая может быть признана удовлетворительной для целей налогообложения. Система налогообложения недвижимости по полной стоимости является наиболее простой и понятной, что позволяет учесть принцип организационной простоты и поддержать налоговую дисциплину. Второй вариант определения налоговой базы усложнят систему налогообложения и затрудняет ее восприятие налогоплательщиками.

Существуют разные точки зрения на то, какая налоговая база является наилучшей — годовая арендная плата или рыночная стоимость; земля и сооружения или только земля. Выбор между годовой арендной платой и рыночной стоимостью, возможно, и не дает большой разницы. Ключевым моментом в выборе является доступность рыночной информации — об арендной плате или о ценах продаж.

Следующим элементом, на который необходимо обратить внимание, является метод определения рыночной стоимости. Методика определения

оценочной стоимости базируется либо на методе сравнения продаж, то есть изучении цен рыночных сделок с объектами недвижимости (Австралия, Дания, Швеция, а также Индонезия и Япония - для земельных участков), либо капитализации дохода от потенциального наилучшего и самого выгодного использования недвижимого имущества (некоторые кантоны Швейцарии, отдельные объекты недвижимости в Дании и Швеции), либо затратном методе, то есть расчете расходов, которые потребовались бы на полное восстановление данного объекта недвижимости (Индонезия, Япония и Южная Корея - для зданий), либо на сочетании всех трех перечисленных методов (США, Канада, Нидерланды). Практика применения того или иного метода оценки зависит от степени развитости рынка тех или иных объектов недвижимости.

Практика использования льгот по налогообложению недвижимости свидетельствует, что объекты недвижимости, которые исключаются из налогообложения, а также те, по которым применяются пониженные ставки или чья стоимость уменьшается для целей налогообложения, обычно устанавливаются прямым указанием в законодательных актах. В то же время в некоторых странах, напротив, существует строгий перечень облагаемого недвижимого имущества, при этом некоторые его виды могут отсутствовать в перечне и, таким образом, не входить в облагаемую базу по данному налогу. Льготы по налогу в соответствие с законодательством разных стран предоставляются либо владельцам имущества, либо его пользователям. В первом случае льготой могут пользоваться государственные органы, иностранные дипломатические миссии, общественные объекты (национальные парки, леса, транспортные магистрали), религиозные конфессии, государственные учебные, медицинские и социальные учреждения, исторические памятники (как, например, в Дании и Франции). Во втором – в основном, благотворительные организации. В том и другом случае, льгота может распространяться на частных лиц, входящих в особые категории: инвалиды, пенсионеры, военнослужащие.

В большинстве стран, как правило, льгота по налогу предоставляется лишь при использовании имущества по прямому назначению и теряет свою силу при коммерческом использовании. Однако существуют некоторые исключения: так, в некоторых штатах Австралии, льгота по налогу на землю действует даже при коммерческом ее использовании.

Таким образом, можно отметить, что государство той или иной страны устанавливая определенные льготы с одной стороны, стимулирует налогоплательщиков на более эффективное использование имущества, поощряет определенные виды деятельности; с другой - учитывает социальное положение налогоплательщиков и их платежеспособность, т.е. стремиться реализовать принцип справедливого распределения налогового бремени. В целом же, преимущество обычно отдается льготированию объектов (типов недвижимости), а не налогоплательщиков, в соответствии с принципом: налогом непосредственно облагается сама недвижимость, а не ее владелец. В некоторых странах имеет место сочетание того и другого, но в основном все равно льготы обычно распределяются на объекты.

Что же касается ставок налога, то здесь все зависит от конкретной законодательной и экономической практики в той или иной стране. В

зависимости от юридически установленного способа определения ставки налога различают фиксированные и переменные (бюджетные) ставки. Фиксированные ставки устанавливаются центральными органами власти той или иной страны и представляют собой некоторый исходно заданный процент от налогооблагаемой стоимости. При этом нельзя заранее определить размер налоговых поступлений, поскольку величина налогооблагаемой базы год от года меняется. Такой порядок установления ставок принят в Великобритании, Индонезии, Чили, Швеции, Южной Корее, Японии. В других странах (Австралия, Канада, Нидерланды, США, Франция, Швейцария, Австрия) местные власти планируют ставку налога на недвижимость исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы. Ставка налога, таким образом, является переменной величиной. При этом в одних случаях, как, например, в Нидерландах и некоторых кантонах Швейцарии, местные власти наделены самыми широкими полномочиями в выборе размеров ставок, в большинстве же других случаев действуют общегосударственные и региональные нормативные акты, ограничивающие минимальную или максимальную величину ставки, или и то и другое вместе. Этот факт обусловлен тем, что местные власти могут повышать доходную часть бюджета исключительно путем повышения ставки местного налога, не совершенствуя организацию сбора информации, оценки стоимости недвижимости или систематического сбора налогов и принудительных мер по обеспечению уплаты налога. Это может приводить к значительным неравномерностям налоговой оценки и, соответственно, к несправедливому распределению налогового бремени, а также создавать серьезные административные и социальные проблемы. Конкретный же размер может варьироваться по странам от долей процента до 7 – 10% при коэффициентах налогообложения 20 – 100%. Например, налог на имущество в Швеции основывается на оценочной стоимости, которая равна 75% рыночной стоимости. Ставка налога составляет 1,5% от оценочной стоимости для жилых домов,1% для коммерческой недвижимости и 0,5% для промышленной недвижимости.

В литературе также ведутся дискуссии о том, какими должны быть налоги на недвижимость: прогрессивными или регрессивными по своему характеру. Традиционная точка зрения состоит в том, что эти налоги должны быть регрессивными. В последнее время, однако, получает распространение так называемый «новый взгляд» на данные налоги. Их начинают рассматривать как прогрессивные, особенно для тех, кто имеет низкий уровень дохода и может получить скидки при уплате налога. Распространению такого подхода способствует практика местных органов зарубежных стран: при взимании налогов они начали руководствоваться общим принципом, в соответствии с которым при налогообложении должен приниматься во внимание принцип учета платежеспособности. Так, по пропорциональной ставке налог взимается в Германии, Бельгии, Люксембурге, Австрии, прогрессивная же шкала действует в Испании, Швейцарии, Финляндии, Филиппинах.

Последним элементом в системе налогообложения недвижимости является порядок направления зачисления платежей. Исходя из рассматриваемой мировой практики налог на недвижимое имущество является, по преимуществу, местным налогом и, следовательно, поступает в местные бюджеты. Но он так же может

являться федеральным налогом, но распределяться между бюджетами всех уровней. Главное же, на что здесь необходимо обратить внимание, чтобы соблюдался принцип контролируемости. Его реализация предполагает, с одной стороны, что налогоплательщики четко представляют как налоги собираются и на какие цели тратятся, с другой - органы власти того или иного уровня не имеют возможность использовать собранные налоговые доходы в своих собственных интересах, т.е. не по назначению. В большинстве стран поступления от поимущественного налога составляют от 3 до 12 % общих налоговых поступлений на всех уровнях структур власти.

Исходя из мирового опыта взаимодействия государства и налогоплательщиков в области налогообложения недвижимости представляется возможным сформулировать следующие практические рекомендации в построении модели налога на недвижимость, оптимальной для российских условий.

Налогом на недвижимость должно облагаться все недвижимое имущество организаций и частных лиц, а именно, здания, сооружения, земельные участки, принадлежащие им по праву собственности. Представляется необходимым для определения стоимости недвижимого имущества использовать массовую оценку объектов, т.к. она позволит, с одной стороны, оценить большее количество объектов недвижимости в целях налогообложения (интересы государства), с другой – учесть принцип справедливого распределения налогового бремени (интересы налогоплательщиков).

Немаловажной проблемой введения налога является разработка методики массовой оценки с учетом раздельной или нераздельной оценки объектов недвижимости. Нередко, можно услышать мнение, что из единого налогообложения земли и зданий следует предпочтительность или даже необходимость общей их оценки. На наш взгляд, раздельная оценка более предпочтительна как при едином, так и раздельном налогообложении двух частей недвижимости.

С целью реализации принципа соответствия налоговой базы реальной стоимости объектов недвижимости, необходимо проводить переоценку объектов недвижимости через 3-5 лет, что соответствует мировой практике.

Льготы должны предоставляться в отношении объектов (типов недвижимости), а не налогоплательщиков. При установлении ставки налога на недвижимость не следует разграничивать налогоплательщиков на физических и юридических лиц, поскольку, в этом случае возникает целесообразность перерегистрации недвижимости с организаций на граждан. Налоговые ставки могут быть различны только в зависимости от целей использования: жилая или нежилая недвижимость.

Статус налога на недвижимость как местного должен будет приносить значительный доход для местных бюджетов. Правомерность закрепления указанного налога за местным уровнем власти обусловлена стабильностью поступлений от данного налога, равномерностью распределения и низкой мобильностью налоговой базы, возможностью органов местного самоуправления влиять на ее размер и собираемость налога, в связи с чем полномочия в области оценки стоимости налога должны быть сосредоточены у местных органов власти, а государственные органы власти субъектов РФ должны только предоставлять им техническую помощь.

В целом же, исходя из результатов сравнительного анализа политики и практики налогообложения недвижимости различных стран можно заключить, что зарубежный опыт может быть полезен для стран, планирующих реформы или

модернизацию в этой сфере. Но необходимо помнить, что исчисление поимущественного налога и его взимание за рубежом осуществляется по-разному. Решение, которое нашло практическую реализацию в одной стране, может оказаться неприменимым в другой, поэтому необходимо анализировать конкретные условия реализации данного решения в совокупности со многими другими факторами и принципами налогообложения.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Ю.Г. Тюрина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Поскольку при любой системе налогообложения имеет место государственное регулирование налоговых отношений, необходимо отметить, что к основным законодательным источникам подоходного налогообложения, как в России, так и зарубежных странах следует относить Конституции, Законы и подзаконные акты. В соответствии со значимостью данных источников проанализируем законодательное закрепление и механизм реализации справедливости в налогообложении доходов граждан.

Конституция является основополагающим источником налогового права во многих государствах мира, она содержит правовые принципы, определяющие регулирование системы налогообложения, устанавливает компетенцию органов власти в сфере налоговых отношений.

В Конституциях многих государств закреплено понятие юридического равенства граждан. Например, в Конституции США сказано: «Гражданам каждого из штатов предоставляются все привилегии и льготы граждан в других штатах». А в Конституции Нидерландов прямо указывается, что «никакие привилегии не могут предоставляться в области налогов». Принцип юридического равенства граждан перед законом зафиксирован и в Конституции РФ в ст. 19. Фактически этот принцип означает, что все граждане России одинаковы перед налоговым законодательством и в равной степени могут воспользоваться своими правами, предусмотренными законодательством льготами и привилегиями.

Конституции ряда государств прямо указывают на законодательную форму учреждения налога, т.е. на принцип учреждения налога путем принятия закона. Например, в Конституции Испании говорится: «Право инициативы в установлении налогов принадлежит исключительно государству в силу закона… Всякое налоговое преимущество, касающееся государственного налогообложения, должно определяться законом…». В других государств этот принцип закрепляется иначе. Например, в США в отличие от Конституций государств, где прямо указывается на то, что налоги устанавливаются посредством закона, Конституция закрепляет этот принцип, определяя компетенцию высшего законодательного органа государства. Следует отметить,

что принцип учреждения налога путем принятия парламентского закона в РФ нашел свое отражение в ст. 75 Конституции, в соответствии с которой система налогов и общие принципы налогообложения в РФ устанавливаются федеральным законом.

В законодательстве различных стран закреплен принцип запрета обратной силы налогового закона, так в Конституции Греции: «Никакой налог или какое-либо иное финансовое обложение не может устанавливаться законом, имеющим обратную юридическую силу, распространяющуюся сверх предшествующего фискального года». Данный принцип закреплен также и в Конституции РФ «… Законы, устанавливающие новые налоги или ухудшающие положение налогоплательщиков, обратной силы не имеют».

Принцип справедливого налогообложения, который, пожалуй, можно назвать базовым принципом подоходного налогообложения, закреплен в Конституциях многих стран. Этот принцип означает распределение налогового бремени сообразно возможностям налогоплательщиков. Например, ст. Конституции Италии устанавливает: «Все обязаны участвовать в государственных расходах сообразно своей налоговой платежеспособности». Конституция Лихтенштейна предусматривает, что государство устанавливает справедливое налогообложения путем освобождения от налогообложения минимума, необходимого для существования человека и облагает повышенными ставками более крупные доходы и имущество. Принцип справедливого налогообложения не отражен в конституционных нормах России, однако в ст.3 НК РФ сказано, что законодательство о налогах и сборах основывается на признании всеобщности и равенства налогообложения и при установлении налогов, государство учитывает фактическую способность налогоплательщика к уплате налога, а ст. 57 Конституции прямо указывает на обязанность каждого человека платить законно установленные налоги и сборы.

Конституционное закрепление принципов, касающихся подоходного налогообложения во многих государствах определяется особенностями подхода законодательных органов, а также национальными и правовыми традициями, немаловажную роль играет и время принятия Основного закона.

Конституции, принятые в последнее время, как правило, содержат специальные разделы (главы), устанавливающие основы финансовой деятельности государства, в том числе и в сфере налогообложения. Это связано с усилением экономической функции государства и необходимостью придать большую стабильность его финансовой системе, закрепив главные ее принципы в Основном законе. Разумеется, не во всех странах налоговая юрисдикция государства закрепляется в Основном законе, поскольку объект конституционного регулирования определяется традицией и прерогативой законодателя. В новейших конституциях финансовой юрисдикции государства уделяется больше места, нежели в основных законах XIX и XX в., при этом конституции некоторых государств содержат отдельные статьи, регламентирующие компетенцию центральных и местных государственных органов власти в сфере налоговых отношений.

Анализируя конституционные нормы России, можно сказать, что основные принципы налогового права, зафиксированные в Конституциях зарубежных

стран, нашли свое место в Основном законе России, но в несколько сокращенном варианте. В Конституции РФ отсутствуют отдельные главы, посвященные регулированию вопросов налогообложения, не отражен в ней и порядок перераспределения налоговых поступлений, полномочия уровней власти, как в вышеназванных странах.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что Конституция России содержит определенные пробелы, восполнение которых на современном этапе является одним из условий стабильного экономического развития.

Следует отметить, что законы занимают ведущее место в системе государственного регулирования подоходного налогообложения. В России универсальным налоговым законом, регулирующим взимание налога на доходы физических лиц в России, порядок его исчисления и уплаты, являются часть первая НК РФ, которой определены общие принципы и условия налогообложения, и глава 23 «Налог на доходы физических лиц». Необходимо отметить, что основы современного подоходного налогообложения физических лиц были заложены в России с принятием Закона от 07.12.1991 г. № 1998 - 1 «О подоходном налоге с физических лиц», который действовал до 2001 г. В основе исчисления подоходного налога лежал именно этот закон, изменения и дополнения, в который вносились 21 раз, шкала менялась 9 раз, но всегда оставалась прогрессивной. С 1 января 2001 г. на территории Российской Федерации был введен налог на доходы физических лиц, который заменил действующий ранее подоходный налог с физических лиц и существенно изменил механизм подоходного налогообложения физических лиц. Этот налог стал регулироваться в соответствии с главой 23 НК РФ.

Сопоставляя государственное регулирование налогообложения доходов граждан в России и за рубежом можно выявить как сходства, так и отличия.

Рисунок 1 – Основные различия при исчислении подоходного налога в российской и мировой практике

Что касается определения состава налогоплательщиков, по действующему законодательству плательщиками подоходного налога, как в России, так и за рубежом признаются физические лица, но здесь существуют определенные национальные особенности, так в Великобритании в целях налогообложения к понятию физического лица относятся, помимо граждан, ассоциации, общества, союзы, и товарищества. В США данный налог взимается с физических лиц, индивидуальных предпринимателей и партнерств, не имеющих статуса юридического лица. В законодательстве зарубежных стран обязательно указывается на принцип резиденства. Резиденты платят налог исходя из общемирового дохода, а нерезиденты исходя из дохода полученного на территории соответствующей страны.

Тест физического присутствия является наиболее распространенным, но не единственным способом определения резидентства. При определении резиденства в зарубежных странах также используется критерий постоянного жилища, нахождение центра жизненных интересов физического лица. Российское законодательство не учитывает в налоговых целях наличие постоянного жилища.

Как видно из выше сказанного, критерии резидентства применяемые в зарубежных странах чрезвычайно разнообразны, в то время как в России единственным положением о резидентстве выступает тест физического присутствия и который явно неидеален и недостаточен, что не отвечает критерию юридического равенства налогоплательщиков.

Одним из отличий в механизме исчисления подоходного налога в России и зарубежом нами было названо признание лица плательщиком налога. Субъектами обложения в РФ признается отдельный человек, в то время, как в США, Германии, Испании, Японии, Великобритании субъектами обложения могут выступать, как отдельный человек, так и семья в целом, выбор остается за налогоплательщиком. Наша страна не приемлет семейного налогообложения. Во Франции же, напротив, обложению подлежит не доход отдельного физического лица, а доход семьи в целом, иного не предусмотрено.

Таким образом, процесс формирования налогооблагаемой базы по подоходному налогу в зарубежных странах аналогичен РФ, общим является включение в доходы, подлежащие налогообложению заработной платы, жалования, вознаграждения, дохода от предпринимательской деятельности, дохода от ценных бумаг, недвижимости, дохода в натуральной форме и т.д. Но налоговая база по подоходному налогу в зарубежных странах гораздо шире, чем в России, объясняется это, по нашему мнению, включением в ее состав пенсий, социальных пособий, стипендий, дохода от капитала, выплат по договорам добровольного страхования и т.д.

Налоговая льгота как элемент государственного регулирования системы подоходного налогообложения существенно отличается в нашей стране и зарубежом. Широкое распространение в зарубежных странах получили скидки, предоставляемые налогоплательщикам в зависимости от их семейного статуса и скидки на детей и иждивенцев. В мировой практике ставки подоходного налога, как правило, построены по сложной прогрессии (США, Германия, Япония, Франция), что отвечает одному из критериев справедливости в подоходном налогообложении.

Итак, можно сказать, что в России действует самый низкий подоходный налог, с учетом его пропорциональности. Таким образом, установление пропорциональных, а не прогрессивных ставок в нашей стране, безусловно, нарушает принцип, установленный еще А. Смитом, - справедливость, т.е. всеобщность налогообложения и равномерность распределения налога между гражданами соразмерно их доходам.

Необходимо заметить, в зарубежных странах, безусловно, существуют определенные особенности налогообложения доходов, полученных от имущества и капитала. Надо сказать, что в ряде стран (Япония, Германия, Испания) доходы от капитала и имущества налогоплательщиков включаются в состав налогооблагаемой базы по подоходному налогу и регулируются законами о подоходном налоге. В Великобритании и Франции существуют отдельные законы, регулирующие налогообложение капитала. В России с введением налога на доходы от капитала доходы граждан в виде процентов по ценным бумагам, дивидендам будут также выведены из состава налога на доходы.

И, наконец, третий законодательный источник подоходного налогообложения это - подзаконные акты, которые занимают заметное место в системе правого регулирования подоходного налогообложения, как для России, так и для зарубежных государств. Это обусловлено необходимостью оперативных действий органов исполнительной власти обшей и специальной компетенции, осуществляющих функции управления в области налогообложения.

По прошествии определенного времени, в течение которого анализируется эффективность предусмотренных в этих инструкциях предписаний, они становятся постоянно действующими актами. К примеру, Служба внутренних доходов США публикует также правила, разъясняющие порядок, применения налоговых законов применительно к конкретным налоговым правоотношениям. Эти разъяснения представляют собой интерес, прежде всего, для налогоплательщиков, которые таким образом, могут ознакомиться с толкованием Службой внутренних доходов действующего налогового законодательства применительно к конкретным, обстоятельствам, возникающим связи с исчислением и взиманием налогов. При этом Служба внутренних доходов не несет обязательства следовать в своей дальнейшей деятельности опубликованным разъяснениям, и даже может от них отказаться. Суд рассматривает, эти правила как удобный и полезный ориентир при рассмотрении налоговых споров, но не признает за ними какого-либо нормативного качества.

Среди нормативно-правовых актов органов исполнительной власти России в сфере налогообложения Налоговый кодекс выделяет акты Федеральной налоговой службы РФ и Министерства финансов Российской Федерации, непосредственно обеспечивающих осуществление процесса налогообложения. Эти органы издают обязательные для своих подразделений приказы, инструкции и методические указания по вопросам, связанным с налогообложением и сборами, что должно способствовать четкому исполнению законодательства о налогах и сборах.

Анализ соотношений принципов научной теории и мировой практики построения системы подоходного налогообложения с принципами, заложенными в главе 23 "Налог на доходы физических лиц" НК РФ, показывает, что эти принципы в основном применяются в указанной главе кодекса и условия их применения сближаются. На наш взгляд в России появляется больше возможностей в совершенствовании законодательства в области налогообложения физических лиц с целью более полного использования зарубежного опыта, имеющегося в развитых странах. На пути достижения социальной справедливости в России мы считаем, целесообразно сгруппировать современные тенденции подоходного налогообложения в зарубежных странах, систематизировать мировой опыт в решении задач соблюдения принципа справедливости, проанализировать последствия реализации различных подходов в системе налогообложения доходов граждан в Российской Федерации.

ПРОБЛЕМЫ СООТНОШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ И РАСХОДНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

А.Т. Булатова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Развитие муниципального хозяйства, как любая деятельность, должно опираться на наличие вполне определенных ресурсов. Традиционно ресурсами считается некая совокупность возможностей той или иной территории. Применительно к хозяйственным отношениям под ресурсами, как правило, понимаются материальные и нематериальные показатели территории, которые могут быть использованы в хозяйственной деятельности.

Говоря о ресурсах муниципального образования, следует отметить исключительную важность такого инструмента осуществления задач, стоящих перед муниципальным образованием, как муниципальные финансы.

Финансы – это экономическая категория, важным признаком которой являются денежный и распределительный характер финансовых отношений. Таким образом, финансы – это денежные отношения, возникающие в процессе распределения и перераспределения стоимости валового общественного продукта и части национального богатства в связи с формированием денежных доходов и накоплений у субъектов хозяйствования и государства и использованием их на расширенное воспроизводство, материальное стимулирование работающих, удовлетворение социальных и других потребностей общества. Финансовые ресурсы, проявляясь в процессе перераспределения, не только оказывают воздействие на экономическое развитие и на процесс воспроизводства, но одновременно являются финансовым результатом хозяйственной деятельности.

В условиях демократии и обособления муниципальных образований от государственной системы управления, одной из важнейших составных частей финансовой системы государства являются местные финансы.

Под местными финансами понимается вся совокупность денежных средств, формируемых и используемых для решения вопросов местного значения и осуществления отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления. Необходимый объем финансовых средств является важнейшим условием деятельности жизнеобеспечения населения и комплексного социально-экономического развития муниципального образования.

В Европейской Хартии местного самоуправления (ст. 9) сформулированы следующие требования к финансовым ресурсам местного самоуправления:

- достаточность собственных финансовых средств и их соразмерность предоставляемым полномочиям;
- свобода распоряжения этими средствами при осуществлении своих функций;
- поступление хотя бы части финансовых средств местного самоуправления за счет местных сборов и налогов;
- защита более слабых органов местного самоуправления за счет процедур финансового выравнивания;

- предоставление субсидий не должно идти в ущерб выбора политики органов местного самоуправления.

Основу муниципальных финансов составляют четыре ключевых источника: местные налоги; отчисления от федеральных и региональных налогов в рамках межбюджетных отношений; перечисления от федеральных и региональных специализированных фондов; местные неналоговые доходы.

Систематизирующим элементом финансовых ресурсов территории муниципальных образований является местный бюджет. В СССР местные бюджеты были составной частью единого государственного бюджета. В связи со становлением системы местного самоуправления формирование, утверждение и исполнение местных бюджетов, контроль за их исполнением стали осуществляться органами местного самоуправления самостоятельно.

Каждое муниципальное образование должно иметь собственный бюджет. Бюджетный кодекс РФ определяет местный бюджет как форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для обеспечения задач и функций, отнесенных к предметам ведения местного самоуправления. Кроме того, это важнейший инструмент политического процесса. При составлении местных бюджетов муниципальных образований используется единая правовая база и единая бюджетная классификация.

С разделением муниципальных образований на поселения, муниципальные районы и городские округа бюджетная система РФ преобразуется из трехуровневой (федеральный бюджет, бюджеты субъектов РФ, местные бюджеты) в четырехуровневую. При этом бюджет муниципального района и свод бюджетов поселений, входящих в его состав, составляют консолидированный бюджет муниципального района. В местных бюджетах могут быть предусмотрены в качестве их составной части сметы расходов отдельных населенных пунктов, не являющихся муниципальными образованиями. Порядок разработки, утверждения и исполнения этих смет определяется органами местного самоуправления.

Важными финансовыми ресурсами местного самоуправления являются средства немуниципальных хозяйствующих субъектов, используемые ими на финансирование социальной и коммунальной сферы на территории муниципального образования. Формально эти средства не принадлежат муниципальному образованию. Однако субъекты хозяйствования для социальной поддержки своих работников строят и (или) содержат жилые дома, детские дошкольные учреждения, медицинские учреждения, спортивные сооружения, объекты для отдыха, принимая тем самым участие в решении вопросов местного значения и сокращая нагрузку на местные бюджеты.

Государство представляет органам местного самоуправления определенные финансовые гарантии, необходимые для обеспечения потребностей населения. Важнейшей гарантией является гарантия финансовой самостоятельности, включающая наличие собственных источников доходов, самостоятельное формирование, утверждение и исполнение местных бюджетов при соблюдении бюджетного и налогового законодательства.

В Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» 1995 года была закреплена одна из основных финансовых гарантий местного самоуправления, в виде обязанности государственных органов обеспечить минимальный местный бюджет каждому муниципальному образованию (ст. 37). В свою очередь, сам минимальный местный бюджет определяется, исходя из необходимости обеспечения удовлетворения основных жизненных потребностей населения в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований, на уровне не ниже минимальных государственных социальных стандартов. До настоящего времени такие государственные минимальные социальные стандарты не разработаны и не приняты. В качестве временного нормативного акта, которым при формировании проектов бюджетов рекомендовано руководствоваться субъектам РФ и органам местного самоуправления, было принято распоряжение Правительства РФ от 3 июля 1996 г. № 1063-р, утвердившее социальные нормативы и нормы. Данные социальные нормативы и нормы в количественном отношении показывают необходимость обеспечения населения объектами здравоохранения, культуры, массовой информации и т.п. на единицу его численности. Исходя из стоимости содержания этих объектов, а также расходов на содержание работы аппарата муниципального образования, и определяется минимальный местный бюджет. Учитывая то, что названное распоряжение Правительства РФ имеет для органов власти субъектов РФ и муниципальных органов рекомендательный характер, говорить о гарантированности минимальных местных бюджетов не приходится.

Обращает на себя внимание то, что согласно Закону 2003 г., органы местного самоуправления самостоятельно устанавливают муниципальные минимальные социальные стандарты и другие нормативы расходов местных бюджетов на решение вопросов местного значения (ч. 2 ст. 53), а вместо минимального местного бюджета в соответствии с методикой, утверждаемой законом субъекта РФ, предлагается устанавливать уровень расчетной бюджетной обеспеченности, который будет служить критерием для предоставления дотаций поселениям, муниципальным районам и городским округам (ч. 2 и 4 ст. 61). Отчасти данные положения Закона были уже предопределены практикой регионального законодательства. В отсутствие федерального закона о государственных социальных стандартах субъекты РФ пытались самостоятельно выявить и зафиксировать материальные и социальные показатели самодостаточности административно-территориальных образований, а исходя из полученных данных, организовать деятельность и установить полномочия местных органов власти. В отдельных регионах были приняты законы, определяющие, например, временные минимальные социальные нормы муниципальных образований, минимальный бюджет муниципального образования, нормативы и нормы, определяющие минимально необходимую численность работников органов местного самоуправления для решения вопросов местного значения, денежное содержание муниципальных служащих, финансовые основы местного самоуправления.

До сих пор на практике, не обеспечивая через бюджетную систему выполнение социальных и иных функций местного самоуправления, уполномоченные федеральные и региональные органы государственной власти возлагают на него ничем не обеспеченное исполнение своих государственных функций. Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. № 199-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с расширением полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации по предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, а также расширением перечня вопросов местного значения муниципальных образований» предусматривает осуществление органами местного самоуправления ряда «новых» полномочий. Средства на реализацию этих полномочий предусматриваются в составе Федерального фонда компенсаций, образованного в федеральном бюджете, в виде субвенций. Делегирование органам государственной власти субъектов РФ полномочий, предусмотренных законом № 199-ФЗ, учтено в федеральном бюджете. Иное положение с полномочиями местного самоуправления. Так, полномочия по мобилизационной подготовке населения, которыми дополняются полномочия органов государственной власти субъектов РФ по вопросам совместного ведения и органов местного самоуправления по вопросам местного значения, должны финансироваться исключительно за счет средств бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов соответственно (ст. 86 и 87 БК РФ).

Что касается отнесения к полномочиям органов местного самоуправления вопросов организации осуществления мероприятий по гражданской обороне, созданию и содержанию аварийно-спасательных служб, то очевидно, что эти мероприятия требуют дополнительного финансовых затрат, особенно меры по созданию и содержанию в целях гражданской обороны запасов материально-технических, продовольственных, медицинских и иных средств.

Изменения, внесенные рассматриваемым законом в ст. 49 Лесного кодекса РФ, дополняют полномочия органов местного самоуправления в области использования, охраны, защиты лесного фонда и воспроизводства лесов. В Федеральный закон «Об охране окружающей среды», в частности, введена новая статья «Права, обязанности и ответственность муниципальных инспекторов в области охраны окружающей среды».

Законом были внесены в ст. 14, 15 и 16 Федерального закона № 131-ФЗ дополнительные вопросы местного значения – создание, развитие и обеспечение охраны лечебно-оздоровительных местностей и курортов местного значения на территории поселения. Вместе с тем, реализация этого вопроса местного значения требует наличия соответствующего имущества, находящегося в собственности органов местного самоуправления.

Ряд федеральных законов, формирующих рынок доступного жилья также предусматривает закрепление за органами местного самоуправления новых полномочий и решение новых вопросов местного значения. Это – Градостроительный кодекс РФ, Федеральные законы «Об общих принципах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса», «О внесении

изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об общих принципах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» и другие. В современных условиях чрезвычайно возрастает важность исполнения органами местного самоуправления полномочий в области жилищных отношений, установленных Жилищным кодексом.

Практически все рассмотренные выше полномочия органов местного самоуправления являются чрезвычайно затратными и требуют не только единовременных, но и постоянных значительных финансовых ресурсов на поддержание в постоянной готовности специальной техники, людей, создания материально-технических, медицинских и продовольственных запасов и т.д. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ финансироваться они должны только за счет средств местных бюджетов.

Перечень вопросов местного значения стал основой для установления расходных обязательств муниципальных образований и соответствующего им закрепления доходных источников поселений, муниципальных районов и городских округов.

На федеральный и региональный уровни был передан целый пакет полномочий, которые в результате деятельности по разграничению полномочий между органами власти разного уровня были признаны не относящимися к вопросам местного значения. При этом доходные источники местных бюджетов были рассчитаны только исходя из полномочий, закрепленных Федеральным законом № 131-ФЗ, и в местных бюджетах средства на реализацию иных вопросов местного значения Бюджетным кодексом не предусматривались.

Однако уже в 2004-2005 гг. до вступления в силу Закона № 131-ФЗ в полном объеме, принимались законы, и вносился целый ряд законопроектов, одни из которых увеличивали расходные обязательства местных бюджетов, а другие – сокращали их доходные источники.

За бюджетами территориальных образований местного самоуправления остаются 100% налоговых поступлений в виде земельного налога и налога на имущество физических лиц. Остальная часть доходов формируется за счет отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, а также налогов, предусмотренных специальными налоговыми режимами. Однако этого недостаточно. Баланс между доходными источниками и расходными обязательствами муниципальных образований нарушен. Дополнительный перечень вопросов местного значения, предлагаемый к закреплению за местными бюджетами ведет к его дальнейшему нарушению. Отсутствие достаточных средств на реализацию этих, связанных с защитой населения полномочий приведет к тому, что они не смогут быть реализованы муниципальными образованьями в необходимом объеме.

Вопросы финансирования полномочий органов местного самоуправления остаются пока наиболее сложной задачей. В связи с этим, целесообразно пересмотреть в сторону увеличения объем расходных обязательств местных бюджетов. А все дополнительные полномочия органов

местного самоуправления по решению вопросов местного значения, ранее не включенные в статьи 14, 15 и 16 Федерального закона № 131-ФЗ, закрепляемые федеральными законами за органами местного самоуправления и требующие дополнительного финансового и материального обеспечения, финансировать за счет установления адекватных дополнительных налоговых доходных источников местных бюджетов.

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ В СВЕТЕ ИЗМЕНЕНИЙ БЮДЖЕТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

В.А. Волохина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Одной из основных целей экономической политики является формирование эффективной бюджетной системы, ориентированной на стимулирование экономического роста, расширение самостоятельности всех уровней бюджетной системы, снижение социально-экономического неравенства и различий в бюджетной обеспеченности территорий. Именно в этом направлении предстоит развиваться бюджетным отношениям на субфедеральном уровне в соответствии с принятым Федеральным законом № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». В Законе зафиксировано, что местное самоуправление - это одновременно и уровень публичной власти, и институт гражданского общества, и механизм реализации общегосударственных задач. Когда все три эти позиции будут реализованы, тогда возникнет подлинное местное самоуправление.

Прежде всего, реформа местного самоуправления касается основополагающих конституционных прав и свобод граждан, создания института, защищающего интересы людей там, где они живут и работают. Обеспечение на местах достойных и комфортных условий жизни предполагается решать посредством единообразной для всей страны организации публичной власти. В связи с этим границы регулирования местного самоуправления Законом в значительной степени передвинуты на федеральный уровень: то, что раньше регулировалось на уровне субъекта Федерации, рождая многообразие не всегда действенных форм организации местного самоуправления, сейчас передано на федеральный уровень. Главное заключается в том, что новый Закон в значительной степени продвинул вперед местное самоуправление как структуру гражданского общества, что позволит существенно улучшить качество и эффективность управления общественными процессами. В этом состоит основная социально-политическая задача реформы в этой сфере.

Законом вводится единая структура территориальной организации местного самоуправления во всех регионах Российской Федерации. Муниципальные

образования будут образованы на уровне сельсоветов, поссоветов, городов, входящих в район – со статусом соответственно сельского и городского поселения; районов – со статусом муниципальных районов; городов, не входящих в состав районов – со статусом городских округов. По мнению законодателей, такое деление позволит властям более эффективно выполнять возложенные на них полномочия и обеспечит населению реальные рычаги управления своими территориями. Однако в этом случае большинству субъектов Федерации придется коренным образом ломать уже годами отлаженный механизм муниципального устройства, независимо от эффективности его функционирования. Местное самоуправление должно стать в 2006 году двухуровневым: на нижнем уровне будут находиться поселения, а также внутригородская территория городов, на более высоком – муниципальные районы. Статус городского округа позволит решать вопросы местного значения поселения и района.

Закон содержит большое количество норм, регламентирующих территориальную организацию муниципальных образований. Так, граница поселения, в состав которого входят несколько населенных пунктов, устанавливается с учетом пешеходной доступности до административного центра сельского поселения и обратно в течение рабочего дня для жителей всех населенных пунктов, входящих в состав поселения. В Оренбургской области более 40 % сельсоветов, поссоветов имеют численность населения менее 1 тысячи человек. Если прямо следовать букве Закона, которым установлено, что число жителей муниципалитетов должно быть, как правило, не менее 1 тысячи человек, то в муниципальное образование следует объединять несколько населенных пунктов. Объединять же территории далеко не всегда экономически целесообразно, в том числе и с точки зрения формирования бюджетов. К тому же объединение сельсоветов затрагивает социальные проблемы, связанные с перспективой развития села, их тоже надо учитывать. Кроме того, предписываемая Законом схема организации местного самоуправления, возможно, усложнит и без того непростые межбюджетные отношения между субъектами РФ и муниципальными образованиями.

Органам государственной власти субъектов РФ до 2006 года предстоит довольно значительная работа по реорганизации местного самоуправления: по установлению границ муниципальных образований, наделению соответствующих муниципальных образований статусом городского, сельского поселения, городского округа, муниципального района. В ходе реализации реформы местного самоуправления в Оренбургской области обнаружились проблемы с формированием муниципальных образований на уровне сельсоветов, поссоветов со статусом сельских поселений. Так, село Краснохолм территориально расположено в Илекском районе, но административно входит в состав г.Оренбурга, что противоречит требованиям п.14 статьи 11 нового Закона: территория городского округа не входит в состав территории муниципального района. Жителям этого села было предложено проголосовать за вхождение их села в Илекский район с тем, чтобы образовать поселение «Краснохолмский сельсовет» в составе Илекского муниципального района. Но на сходе все жители села единогласно проголосовали против этого предложения областных властей. В результате возникла коллизия между нормами статей 3 и 11 Закона, первая из которых определяет приоритет прав граждан на осуществление местного самоуправления, а вторая запрещает вхождение территории городского округа в состав территории муниципального района. Вместе с тем, следует учитывать, что вышеприведенная ситуация не является исключительной.

Реформа местного самоуправления натолкнется на многие нерешавшиеся в течение многих десятилетий проблемы административно-территориального устройства субъектов РФ, на сложившуюся в разных регионах разнообразную практику организации местного самоуправления.

В целях организации местного самоуправления в Оренбургской области в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» №131-ФЗ от 06.10.2003 года внесены изменения в закон Оренбургской области «О территориях муниципальных образований и порядке их образования, объединения, преобразования, упразднения, установления и изменения границ» № 198/31-03 от 22.02.1999 г. в части порядка определения территорий муниципальных образований путем установления границ городских округов, сельских поселений, муниципальных районов. Практическая реализация положений Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» показывает, что в Оренбургской области, где было проведено 2 реформы местного самоуправления, не будет с 2006 года единственной модели взаимодействия местных и государственных органов власти.

Исходя из численности населения и компактности его проживания в Оренбургской области в настоящее время организовано 613 муниципальных образований – поселений, т.е. примерно такое же их количество, какое было в Оренбургской области в 1997-2000 г.г. (тогда их было 578). Как известно, в тот период поселенческий тип организации местного самоуправления в области был признан неэффективным, поскольку за четыре года не позволил оптимизировать межбюджетные отношения в области, а только усложнил их. Было признано, что крупное муниципальное образование лучше справляется с решением вопросов местного значения, при этом денежные средства аккумулируются в бюджете единого муниципального образования, а не распыляются по многочисленным мелким бюджетам.

Реформа местного самоуправления 1997-2000 г.г. в Оренбургской области не удалась прежде всего по причине отсутствия четкого разграничения полномочий между уровнями власти и обеспечения соответствия доходов и расходов бюджетов всех уровней. Для того, чтобы новая реформа стала успешной, необходимо обеспечить четкое разграничение полномочий между уровнями власти. По Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» 1995 года было невозможно выстроить действенную систему межбюджетных отношений и бюджетно-налоговую систему, когда и крупный город, и небольшое сельское поселение, имея одинаковый статус муниципального образования, наделялись одинаковыми предметами ведения и полномочиями. Кроме этого, федеральным законодательством не были определены принципы взаимоотношений органов государственной власти и органов местного самоуправления в процессе исполнения последними отдельных государственных полномочий.

Только с принятием Федеральных законов «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» №131-ФЗ от 06.10.2003 года и «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» № 95-ФЗ от 04.07.2003 года, наконец, были разграничены полномочия государственной и муниципальной власти. Впервые определено, какие государственные полномочия могут быть переданы органам местного самоуправления, установлены принципы взаимоотношений органов государственной власти и органов местного самоуправления в процессе передачи и исполнения указанных полномочий. Закон устанавливает, что передача полномочий может осуществляться только законами Российской Федерации, субъектов Р Ф и не должна противоречить федеральным законам, поскольку определение правового статуса местного самоуправления составляет сферу совместного ведения РФ и ее субъектов, а также самостоятельного ведения субъектов РФ.

Это – одно из основных условий законодательно упорядоченного взаимодействия органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Другое состоит в том, что объем передаваемых полномочий не может быть слишком велик. Во всяком случае, эти полномочия не должны превалировать над полномочиями, связанными с решением вопросов местного значения и определяющими функциональное назначение органов самоуправления как таковых.

Новый Федеральный закон более четко, чем действующий, очертил круг передаваемых полномочий. Если, например, ранее не было ясности в том, какие именно вопросы в области здравоохранения или образования должны исполняться органами государственной власти субъекта РФ, а какие органами местного самоуправления, то теперь в это распределение полномочий внесена определенность.

Так, к вопросам местного значения муниципального района и городского округа в вопросах здравоохранения отнесены организация оказания на своей территории скорой медицинской помощи (за исключением санитарно-авиационной), стационарной и амбулаторной первичной медико-санитарной помощи, медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и послеродовой период. В области образования - организация предоставления общедоступного и бесплатного начального общего, среднего (полного) общего образования по основным общеобразовательным программам, за исключением полномочий по финансовому обеспечению образовательного процесса, отнесенных к полномочиям органов государственной власти субъектов РФ; организация предоставления дополнительного образования и общедоступного бесплатного дошкольного образования, а также организация отдыха детей в каникулярное время.

В соответствии со статьей 19 нового Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» отдельные государственные полномочия субъектов РФ, передаваемые для осуществления органам местного самоуправления, осуществляются органами местного самоуправления муниципальных районов и городских округов, если иное не установлено федеральным законом или законом субъекта РФ.

Кроме того, наделение полномочиями должно, как это прямо предусмотрено Конституцией РФ, сопровождаться передачей необходимых для их осуществления материальных и финансовых средств. Это чрезвычайно важное условие, гарантирующее, во-первых, само осуществление полномочий, а, во-вторых, продолжение выполнения местным самоуправлением присущих ему главных функций. Причем, согласно действующему Федеральному закону от 28.08.1995 № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» органы местного самоуправления и его должностные лица несут ответственность за осуществление государственных полномочий в той мере, в какой эти полномочия обеспечены соответствующими органами государственной власти материальными и финансовыми ресурсами.

Еще одно условие, связанное с наделением органов местного самоуправления отдельными государственными полномочиями, заключается в возможности контроля со стороны государства за реализацией данных полномочий. Такой контроль, по общему правилу, означает возможность соответствующих государственных органов давать указания органам местного самоуправления по поводу реализации переданных полномочий, оценивать принимаемые ими решения с точки зрения не только законности, но и целесообразности, а также отменять при необходимости такие решения или приостанавливать их. Передавая органам местного самоуправления государственные полномочия, соответствующий орган государственной власти вправе установить порядок контроля за решениями органов местного самоуправления, а также и за использованием предоставленных на эти цели материальных ресурсов и финансовых средств.

В области регулирования вопросов передачи органам местного самоуправления материальных ресурсов для осуществления отдельных государственных полномочий новый Закон предусматривает несколько моментов. В частности, зафиксировано положение о том, что в собственности муниципальных образований может находиться имущество, предназначенное для осуществления отдельных государственных полномочий (в случаях, установленных федеральными и региональными законами). При этом органам местного самоуправления предоставлено право дополнительно использовать собственные материальные ресурсы для осуществления переданных им государственных полномочий в случаях и порядке, предусмотренных уставом муниципального образования.

Новым Федеральным законом от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в главе 4, вступающей в силу с 01.01.2006 года, достаточно подробно регулируется процесс предоставления субвенций местным бюджетам на осуществление органами местного самоуправления отдельных государственных полномочий. Законом предусмотрено, что субвенции финансируются из регионального фонда компенсаций, который формируется за счет средств федерального фонда компенсаций и доходов бюджета субъекта РФ в объеме, необходимом для осуществления органами местного самоуправления переданных государственных полномочий. Распределение

субвенций между муниципальными образованиями субъекта осуществляется пропорционально численности населения (отдельных групп населения) или потребителей соответствующих бюджетных услуг с учетом объективных условий, влияющих на стоимость этих бюджетных услуг.

О приоритете в системе местного самоуправления государственных полномочий перед вопросами местного значения свидетельствует то, что глава местной администрации может быть отрешен от должности безотносительно к тому, насколько эффективно он решает вопросы местного значения.

Таким образом, существенным достижением Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» №131-ФЗ от 06.10.2003 года следует считать реализацию основополагающей идеи реформирования межбюджетных отношений – разграничение предметов ведения и полномочий между субъектами федерации и муниципальными образованиями, выполнение которых должно подкрепляться соответствующими источниками доходов.

ПОНЯТИЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЧЕТКОГО ЕГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Н.М. Крюкова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Существование тесной связи между состоянием внешней среды, поведением предприятия и его внутренней средой приводит к необходимости своевременной адаптации целей, стратегии предприятия, его организационных характеристик, структуры и функций к новым рыночным условиям. В последнее десятилетие тема реформирования предприятия с целью повышения его способности адаптироваться к рыночным условиям стала одной из наиболее популярных в средствах массовой информации в РФ. При этом часто употребляется термин «реструктуризация». Между тем многие, используя этот термин, не задумываются над его содержанием.

В России вопросы реструктуризации первоначально ассоциировались с процессами приватизации, в частности с изменением структуры активов и государственного долга. Более полное изучение проблем реструктуризации в середине 90-х годов XX века в работах отечественных ученых-экономистов Д.С. Львова, Б.З. Мильнера, Л.С. Бляхмана, С.Ю. Глазьева, И.И. Мазура, В.Н. Тренева, С.В. Ильдменова, С.С. Бузановского, П.В. Забелина, В.Д. Шопенко, А.К. Тутунджяна и др.

В настоящее время предлагаются многочисленные концепции, гипотезы, в которых формулируются механизмы и правила осуществления процесса реструктуризации. В зарубежной научной литературе концепция реструктуризации особенно широко рассматривалась в 80-х годах прошлого столетия в работах М. Портера, А. Томсона, А. Дж. Стрикленда, Т. Питерса, Р.

Уотермена, М. Хаммера и др. В работах указанных авторов реструктуризация рассматривалась как совокупность кардинальных стратегических мероприятий по преобразованию структуры диверсифицированной компании путем продаж одних направлений деятельности (бизнесов) и приобретения других.

В современной западной литературе преобладает ограничительное рассмотрение процесса реструктуризации. В работах современных зарубежных авторов понятие реструктуризация предприятия сужается до процесса, направленного на сокращение масштабов деятельности. Так, например, Патрик Гохан в своей работе «Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса», называя формы реструктуризации корпораций, приводит «дивестирование, расщепление капитала, «отпочковывание», отделение и разделение». При этом слияния рассматриваются как самостоятельные процессы, не попадающие под определение реструктуризации. Такой подход к раскрытию понятия реструктуризация предприятия прослеживается и в работах отечественных авторов Романовой Л.А., Александровой Т.В., Баркалова С.А. Ряд экономистов еще более сужают данный термин, вводя ограничения на формы организации бизнеса в выделяемых бизнес-единицах. Так, Хрипач В.Я., Суша Г.З, Андросович Е.И., Оноприенко Г.К. под реструктуризацией предприятия понимают выделение его структурных подразделений с самостоятельным балансом и расчетным счетом, но без образования юридического лица. Такое сужение понятия представляется совершенно не обоснованным.

Не оправдано также введение в раскрытие самого понятия «реструктуризация предприятия» цели, на которую она направлена. Так, например, Бузановский С.С., Горелов Н.А., Титков А.С., Минаев Э.С., Крыжановский В.Г. реструктуризацию предприятий сводят к структурной перестройке в целях обеспечения эффективного распределения и использования ресурсов предприятия. Некоторые специалисты (Белых Л.П., Федотова М.А.) реструктуризацию определяют как «процесс, направленный на создание условий для эффективного использования всех факторов производства в целях повышения финансовой устойчивости и роста конкурентоспособности». Булычева Г.В., давая определение понятию «реструктуризация предприятия» также указывает однозначную цель – увеличение стоимости бизнеса. По мнению Л.П.Страховой и Г.В.Бутковской реструктуризация направлена на восстановление предприятием своей конкурентоспособности. При этом в данном определении не только обозначается цель, но еще и четко прослеживается указание на то, что реструктуризации подвергаются предприятия, находящиеся в состоянии спада или финансового кризиса. С.С.Бузановский, Н.А.Горелов, Ю.В.Красковский, Тутунджян А.К. под реструктуризацией понимают приведение организационной и производственной структуры предприятия, размеров их мощностей, имущества, занимаемых ими земельных участков в соответствии с теми объемами продукции, на который имеется платежеспособный спрос. А Шопенко В.Д. трактует реструктуризацию предприятия как приведение маркетинго-производственной, организационной и финансовой структуры предприятия в соответствии с условиями мирового рынка. Здесь также подчеркивается цель проведения реструктуризации, за которой теряется сущность самого процесса.

Таким образом, в приведенных определениях подчеркивается, что реструктуризация представляет собой механизм, совокупность методов управления ресурсами организации для достижения определенных целей. Но, тогда проведение структурных преобразований в деятельности предприятия, направленных, например, на оптимизацию финансовых потоков, не может называться реструктуризацией в соответствии с вышеизложенными определениями, хотя сам процесс также может быть охарактеризован как реструктуризация. Невозможно дать наиболее общее и полное определение реструктуризации предприятия с указанием конкретной цели. На наш взгляд, цель проведения преобразований должна находиться за рамками общего определения понятия «реструктуризация предприятия» и раскрываться при разработке стратегии реструктуризации конкретного хозяйствующего субъекта.

Другую группу определений анализируемого понятия объединяет фокусирование на предмете, на который направлены преобразования.

Такие ученые, как Мазур И.И., Шапиро, В.Д. под реструктуризацией понимают «процесс комплексного изменения методов функционирования». Особенностью данного определения является выделение в качестве объекта реструктуризации методов функционирования предприятия. Вместе с тем не любое изменение методов управления предприятием следует считать процессом реструктуризации, а лишь те, которые вызывают изменения в организационной структуре предприятия. Определение Прасада Б. - реструктуризация – это такой переход от старых способов управления к новым, при котором сохраняется на прежнем уровне общая концепция производимого продукта, процессов производства, производственных отношений и некоторые составные элементы производственного процесса - также подчеркивает направленность процесса реструктуризации на изменение методов управления предприятием. При этом определение также следует признать расплывчатым.

В ряде определений подчеркивается, что реструктуризация направлена, прежде всего, на вывод предприятий из неблагоприятного, кризисного состояния. Так, например, Алпатов. А.А. в своей работе дает следующее определение: реструктуризация – преобразование структуры производства, основных средств, методов хозяйствования, позволяющее предприятиям преодолеть кризисное состояние, обеспечить рентабельную работу.

Некоторые определения отличаются размытостью и смешением понятий. Например, в работах Тренева В.Н. и Ирикова В.А., Идельменова С.В., Леонтьева С.В. и Балашова В.Г. реструктуризация представляется как структурная реорганизация предприятия, а также комплекс работ по активизации внутреннего потенциала. В первой части определения необоснованно используется термин «реорганизация», поскольку реорганизация – это юридический термин и является одним из направлений реструктуризации предприятия, а вторая часть может быть абсолютно не связана с кардинальными преобразованиями.

Также неуместное использование терминов замечено в определении Ильина А.И. Он описывает реструктуризацию предприятия как макроэкономические преобразования в организационной и производственной структурах, финансах, технике, технологии и т.д., которые позволили бы предприятию адаптироваться к рыночной экономике, стать привлекательными для инвестора. Традиционное

понятие «макроэкономический» очень трудно увязать с организационной, производственной структурой предприятия.

Некоторые определения понятия «реструктуризация предприятий» носят слишком общий характер, хотя и охарактеризовывают данный процесс достаточно живописно. Так определение Тренева Н.Н. – реструктуризация предприятий – радикальная трансформация как смена состояния равновесия фирмы – может быть дано реструктуризации любого объекта (при этом измениться только слово фирма на соответствующий объект). А если учесть, что «трансформация» часто употребляется как синоним понятию реструктуризация (у Иванова), то данным определением можно охарактеризовать и все понятия, синонимичные понятию реструктуризация, например, реформирование предприятия.

Понятие «реструктуризация» получило и официальное признание. В «Методических рекомендациях по реформированию предприятия (организации)», утвержденных приказом Министерства экономики РФ № 118 от 01.10.1997 г., под реструктуризацией понимается осуществление комплекса мероприятий по приведению условий функционирования предприятия в соответствие с выработанной стратегией его развития.

Данное определение также видится некорректным в силу того, что условия функционирования формируются не только самим хозяйствующим субъектом, но и государством, рынком, в связи с чем условия функционирования не могут быть предметом, на который направлены преобразования.

Наиболее полными и корректными представляются определения, основанные на подходах к раскрытию понятия «реструктуризация предприятий» через энциклопедическую сущность его составляющих: «реструктуризация» и «предприятие». К таким определениям следует отнести, прежде всего, определения Аистовой М.Д. «Реструктурирование предприятия – это фундаментальные, комплексные изменения, в основе которых лежат трансформация структуры бизнеса и образа функционирования предприятия, охватывающие практически все аспекты его деятельности, конечной целью которых является преодоление кризисных явлений, повышение эффективности работы и конкурентоспособности, увеличение прибыльности.»; А.Евсеева и Г.Б.Юна. «Реструктуризация предприятия – любые изменения в производстве, структуре капитала или собственности, не являющиеся частью его повседневного цикла.»; Якишина Ю.В. «Реструктуризация – это такое преобразование предприятия, которое связано с изменением присущих ей структурных компонент. В качестве последних могут выступать бизнес-процессы предприятия, финансы, менеджмент, технологии и организация производства, и т.п.».

Используя данный подход, нами сделана попытка сформулировать авторское определение понятия «реструктуризация предприятий», раскрывающее сущность термина реструктуризация и конкретизирующее его относительно объекта, на который, собственно, и направлен процесс.

В самом общем смысле экономический словарь поясняет реструктуризацию как изменение структуры системы или перестройку чего-либо. Структура – это соотношение между отдельными элементами, а также, взаиморасположение и связь составных частей чего-либо. Предприятие – самостоятельный

хозяйствующий субъект, занимающийся различными видами экономической деятельности, материальная основа которых представлена производственно-экономическим и имущественным комплексом. Структуру предприятия можно представить как портфель взаимосвязанных функциональных единиц и бизнес-единиц в виде отдельных направлений деятельности, подчиненных одной цели. Тогда под реструктуризацией предприятия следует понимать изменение элементов портфеля отдельных направлений деятельности хозяйствующего субъекта, соотношения между ними и взаимосвязей. Система управления будет выступать надстройкой и, очевидно, что она будет приводится в соответствие с новой организационной структурой предприятия.

Таким образом, сформулированное определение понятия «р.п.» представляется универсальным, не привязанным к целям и формам проведения реструктуризации.

ПРИНЦИПЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В.В. Скляренко

Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, г. Санкт-Петербург

Вопросам корпоративного управления в последнее время уделяется большое внимание. В 1999 году были приняты «Принципы корпоративного управления в странах ОЭСР». В том же году Базельским Комитетом по банковскому надзору было разработано Руководство по совершенствованию корпоративного управления в кредитных организациях. Эта тема активно обсуждается на банковских конгрессах, в публикациях, по ней вышло несколько монографий. Тем не менее, немногие отечественные теоретики и практики имеют четкое представление о понятии, системе и механизме корпоративного управления. Становление системы корпоративного управления в России является неотъемлемой частью процесса рыночных преобразований. И банки могут занять определяющую позицию в этой системе.

В основе понятия «корпоративное управление» лежит потенциальное противостояние «доверитель – агент», где в качестве доверителя выступает собственник (владелец акций), а в качестве агента – управляющий.

В США проблема взаимоотношений собственников и менеджеров остро обозначилась в 80-е годы прошлого века. Этому способствовали два явления. Во-первых, в ответ на волну угрожающих захватов контрольных пакетов акций управляющие предприняли ряд мер, которые должны были предотвратить поглощение компании, сохраняя, таким образом, свои рабочие места, но одновременно в результате этих действий снизилась и реальная стоимость компаний для акционеров. Во-вторых, крупные акционеры осознали, что они обладают существенными силами для голосования. Рост числа институциональных инвесторов привел к

концентрации собственности корпораций в руках относительно небольшой группы организаций.

Исходя из этого понятно определение Шарпа У.Ф.: «Корпоративное управление – термин с бюрократической окраской, который в наиболее полной степени отражает попытки институциональных инвесторов повлиять на основные направления политики менеджеров корпораций» /1/. Институциональные инвесторы в совокупности владеют более чем половиной акционерного капитала, выпущенного в обращение американскими корпорациями. Это позволяет институциональным инвесторам активно противостоять решениям управляющих, которые приводят к снижению стоимости их инвестиций. Они фактически контролируют все ключевые позиции в руководстве крупнейших американских корпораций. Деятельность, связанная с корпоративным управлением (или «правами акционеров»), стала выражением желания институциональных инвесторов бороться за свои финансовые интересы.

Первичным по отношению к понятию «корпоративное управление» является понятие «корпорация». «Корпорация – организация, поставившая перед собой определенные цели, действующая на общественное благо, обладающая определенными правами, являющаяся юридическим лицом, действующая на постоянной основе и несущая ограниченную ответственность» /2/.

Существует несколько критериев, по которым та или иная организация может быть отнесена к группе корпораций: статус юридического лица, принцип ограниченной ответственности, бессрочное существование, свободная передача акций, централизованное управление. Последний из приведенных критериев подразумевает обязательность возложения управленческих функций на специализированные правления – так называемая доктрина невозможности наделения акционеров управленческими обязанностями. Термин корпорация, используемый в американской экономико-правовой системе, соответствует понятию компания – в европейской.

Система корпоративного управления представляет собой организационную модель, с помощью которой акционерное общество должно представлять и защищать интересы своих акционеров. В качестве основных компонентов модели корпоративного управления можно выделить: состав непосредственных участников, круг заинтересованных сторон, структуру акционерного капитала, состав и полномочия совета директоров, механизм взаимодействия участников акционерного общества, заинтересованных сторон, нормативное обеспечение, требования к раскрытию информации и др.

В мире существует две принципиальные схемы корпоративного контроля: соответствующие англо-американской и японо-германской моделям корпоративного управления.

В основе построения схем лежит механизм нейтрализации отрицательных последствий инсайдерской деятельности – «де-факто или де-юре захват менеджерами прав контроля над предприятием и сильное представительство их интересов в процессе принятия корпоративных

стратегических решений» /3/. В США инсайдером является владелец более 10% любых ценных бумаг, директор, служащий компании. Инсайдером признается лицо, способное получить дополнительную прибыль на основе использования внутренней, недоступной внешнему акционеру информации о деятельности и планах компании. В США, большинстве европейских стран инсайдерские сделки запрещены и наказуемы.

Согласно англо-американской модели одним из механизмов преодоления такой ситуации является осуществление власти акционеров через инструментарий рынка корпоративного капитала. Фондовый рынок оказывает сильное дисциплинирующее воздействие на менеджмент корпорации: они постоянно испытывают угрозу изъятия капиталов, поглощения, что обеспечивается вторичными каналами информации.

Альтернативой такому непрямому контролю со стороны собственников в японо- германской модели выступает прямое участие аутсайдеров в управлении. Так, в Японии, более 70% акций находится у финансовых институтов и аффилированных корпораций, постоянный мониторинг деятельности фирмы осуществляется через механизм главного банка, который является не только ее акционером, но и крупнейшим кредитором. Кроме того, банк выполняет все обеспечивающие финансовую деятельность компании функции. В странах, реализующих японо-германскую модель, велика роль банковских кредитов.

Две модели корпоративного управления отражают также и два сформировавшихся в мире противостоящих типа взаимоотношений общества и личности. Культивирование идеи лидерства, максимальная свобода и ответственность заложены в западной системе менеджмента, а направленность на коллективизм в азиатской системе.

Дж.М.Литвак на основе анализа работ, посвященным вопросам корпоративного управления в переходных экономиках, приходит в выводу, что «финансовые системы японского и германского образца, основанные на банковских финансовых и промышленно-финансовых группах, могут наиболее подойти для успешного развития экономики переходного периода» /3/. Аргументом в пользу ориентации на японо-германскую модели в условиях транзитивной экономики выступает, с одной стороны, отсутствие развитого финансового рынка с большим количеством экономических агентов и доминирование труда над капиталом в оценке факторов производства, а, с другой стороны, необходимость сильного государственного вмешательства и высоких гарантий занятости населения. Однако, такой подход требует высокого уровня корпоративной культуры, причем не только отдельно взятой компании, но и всех секторов экономики страны.

В США разработаны принципы корпоративного управления. Они являются общепризнанными стандартами, которые определяют характер корпоративного управления во многих странах. Без них невозможно свободное и справедливое функционирование рынка инвестиций. Сущность этих принципов сводится к максимальной открытости и справедливости процесса корпоративного управления, обеспечивающим равные условия доступа к релевантной информации для всех участников этого процесса.

Американские эксперты выделяют шесть основных взаимосвязанных принципов.

1. Отчетность. *Обязательства перед акционерами.* Члены совета директоров и менеджмент корпорации должны быть подотчетны акционерам. Совет директоров несет особую ответственность за развитие стратегического планирования в корпорации таким образом, чтобы повышение стоимости акций на долговременной основе было доминирующим фактором в ее деятельности. Другой обязанностью совета директоров является постоянная оценка своего соответствия, так же как и соответствия команды менеджеров, задачам стратегического планирования.

2. Прозрачность. *Открытость.* Свобода, действенность и конкурентоспособность рынка основаны на открытости. Инвесторы должны чувствовать уверенность в рынке и в информации, которую он предоставляет, а также в компаниях, в которые они вкладывают свои средства. Если рынок не предоставляет такой уровень доверия, инвесторы престанут участвовать в его деятельности.

3. Справедливость. *Справедливое отношение.* Компании, действующие на рынке, должны обеспечивать одинаковое отношение ко всем акционерам, включая и иностранных инвесторов. В частности, они должны уважать интересы мелких акционеров и не предпринимать действий, которые причинили бы им или их инвестициям значительный ущерб.

4. Методика голосования. *Материалы для голосования по доверенности.* Материалы для голосования по доверенности должны быть четкими, краткими и должны предоставлять акционерам адекватную информацию, позволяющую принимать на ее основе решения по рассматриваемым вопросам. Материалы для голосования по доверенности должны распределяться таким образом, чтобы поощрять активное участие акционеров в деятельности корпорации. Это предполагает своевременное уведомление о собраниях и датах голосования.

5. Кодексы принципов. Все корпорации должны разработать соответствующий кодекс принципов взаимоотношений с акционерами, которыми руководствуются директора и менеджмент корпорации. Эти кодексы должны четко регламентировать отношения с акционерами и обязательства пред ними. Такой кодекс должен стать нормой практики корпоративного управления на рынке.

6. Стратегическое планирование. Директора и менеджмент корпорации должны обладать долгосрочным стратегическим видением, которое по сути предусматривает наращивание акционерной собственности. Хотя стратегия и тактика у различных акционеров отличается и по широте инвестиционных горизонтов, и по своему характеру, они должны поддерживать менеджмент корпорации в стремлении противостоять желанию достичь быстрых результатов в ущерб стратегическим интересам корпорации. В этом плане им следует оказывать поддержку менеджменту в критические моменты и поощрять компании, которые обеспечивают высокую доходность на долгосрочной основе.

Ключевой проблемой корпоративного управления является создание механизма контроля и мотивации менеджеров. Акционеров можно рассматривать как доверителей, нанимающих менеджеров для управления

компанией от своего лица в качестве агента. Деятельность агента должна быть направлена на максимизацию благосостояния акционеров, что выражается в увеличении стоимости акций. Чтобы защитить свои интересы, доверители должны контролировать действия своих агентов либо правильно стимулировать их. Однако, контроль требует издержек, а полный контроль практически невозможен. В результате осуществляется лишь частичный контроль. Это дает менеджерам значительную свободу действий и оставляет открытой возможность принятия решений, не всегда выгодных для акционеров.

Примером системы стимулирования менеджеров является использование опционов, которые заключаются с высшими исполнительными лицами и позволяют им купить n-е число акций по оговоренной цене и в указанную дату. Таким образом, они поощряют менеджеров к тому, чтобы их политика приводила к максимальному росту рыночной стоимости акций. Более того, учитывая их относительно длинный срок, данные опционы неявно стимулируют менеджеров к принятию решений в расчете на перспективу. Идея опционов результативна в условиях инвестирования через инструменты фондового рынка.

Таким образом, корпоративное управление можно определить как «управление, построенное на приоритетах интересов акционеров и их роли в развитии корпорации, управление, учитывающее реализацию прав собственности, предусматривающее взаимодействие акционеров, построенное на стратегии развития корпорации в целом, наконец, это управление, которое рождает корпоративную культуру, то есть комплекс общих традиций, установок, принципов поведения» /4/. Система корпоративного управления определяется моделью рыночной экономики: власть собственников реализуется либо через инструментарий фондового рынка в соответствии с англо-американской моделью либо через банк в соответствии с японо-германской моделью. Ключевым элементом системы корпоративного управления является механизм контроля и мотивации менеджеров. На практике контрольные функции ограничиваются правом голоса, реализуемым при назначении совета директоров. Из способов мотивации менеджеров наиболее распространены привязка вознаграждения менеджеров к размерам получаемой прибыли и предоставление опционов, нацеливающих инсайдеров на рост котировок акций.

Литература:

1. Шарп У.Ф. и др. Инвестиции, - М.:Инфра-М. 2001.
2. Храброва И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции: - М., 2000, Изд. дом Альпина
3. Корпоративное управление в переходных экономиках: Инсайдерский контроль и роль банков / Под ред. М.Аоки и Х.К.Кима. – СПб.:Лениздат, 1997.
4. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: - М.: Инжинирингово-Консалтинговая Компания «ДеКА», 1996.

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ, КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Я.Н. Тришина

ФГОУ ВПО Оренбургский Государственный Аграрный Университет, г. Оренбург

«Корпоративное поведение» - широкий термин, охватывающий разнообразные действия, связанные с управлением хозяйственными обществами. Корпоративное поведение хозяйственных обществ влияет на экономические показатели их деятельности и на их способность привлекать капитал, необходимый для экономического роста. Совершенствование корпоративного поведения в Российской Федерации - важнейшая мера, необходимая для увеличения притока инвестиций во все отрасли российской экономики как из источников внутри страны, так и от зарубежных инвесторов. Стандарты корпоративного поведения распространяются на хозяйственные общества всех видов, но в наибольшей степени они важны для акционерных обществ. Это связано с тем, что именно в акционерных обществах, где часто имеет место отделение собственности от управления, возникновение конфликтов между акционерами общества и его руководителями наиболее вероятно.

Целью стандартов корпоративного поведения является защита интересов акционеров, в том числе миноритарных. Чем более высокого уровня защиты интересов акционеров удастся достичь, тем на большие инвестиции смогут рассчитывать российские акционерные общества, что напрямую окажет положительное влияние на российскую экономику в целом. Таким образом, целью настоящего Кодекса является защита интересов акционеров российских акционерных обществ.

Кодексы корпоративного поведения появились в начале 1990-х годов в странах с наиболее развитыми рынками капитала: в Англии, США и Канаде. Кодексы регулировали практику корпоративного поведения, в частности, вопросы обеспечения интересов акционеров и подотчетности директоров и руководства компаний. С тех пор государственными органами и неправительственными организациями многих стран изданы кодексы корпоративного поведения, методические руководства и рекомендации. Такие кодексы существуют как в странах с наиболее развитыми рынками капитала, так и в странах экономики переходного периода, аналогичных России, а также в развивающихся странах. Отражая растущее внимание, уделяемое в большинстве стран вопросам корпоративного поведения, и возрастающее значение иностранных инвестиций на рынках капитала, Организация экономического сотрудничества и развития создала комиссию по разработке Принципов корпоративного управления (далее "Принципы ОЭСР"), которые были приняты Советом ОЭСР в мае 1999 года.

Вопросы корпоративного управления за последние годы приобрели в глазах инвесторов, особенно зарубежных, очень важное значение при оценке привлекательности компании с точки зрения приобретения ее акций, в меньшей степени – долговых ценных бумаг. Инвесторы хотят видеть в компаниях, в

которые они вложили или хотят вложить свои средства, систему корпоративного управления, которая обеспечит достаточный уровень информационной прозрачности, эффективности принятия решений и, тем самым, даст им дополнительные гарантии сохранности и доходности вложений. Они хотят видеть, что основные компоненты и процедуры процесса корпоративного управления в компаниях отвечают этим требованиям и должным образом закреплены во внутренних документах.

При первичном анализе предприятия не все инвесторы, особенно при намерении приобрести небольшой пакет акций, считают целесообразным изучать весь пакет внутренних документов компаний, которые привлекли их первоначальное внимание. Поэтому наличие кодекса корпоративного поведения у компании может стать фактором, который может удержать первоначальное внимание инвестора, способствовать привлечению более пристального внимания, формированию благоприятного начального имиджа, дать потенциальным инвесторам общую картину системы корпоративного управления и степень ее соответствия передовой практике. По крайней мере часть инвестиционных и консалтинговых компаний, выступающие консультантами и агентами портфельных инвесторов, рассматривают наличие у компании – потенциального получателя инвестиций собственного кодекса в качестве фактора, повышающего ее привлекательность.

Так в апреле 2002 года Федеральная комиссия по рынку ценных бумаг (в настоящее время – Федеральная служба по финансовым рынкам) приняла распоряжение «О рекомендации к применению Кодекса корпоративного поведения». Кодекс корпоративного поведения представляет собой свод рекомендаций по всем ключевым аспектам практики корпоративного управления, основанным на передовом зарубежном опыте и оценках инвесторов. Хотя этот документ как таковой в настоящее время не является законодательно – нормативным актом, регулятор фондового рынка предпринимает активные шаги по внедрению положений Кодекса в практику.

За последнее время ведущие международные организации, вырабатывающие рекомендации инвесторам в отношении оценки практики корпоративного управления в компаниях – получателях инвестиций, также стали уделять значительное внимание наличию у этих компаний собственного кодекса.

Сейчас уже четко определены основы системы отношений между главными действующими лицами акционерного общества: акционерами, менеджерами, директорами, кредиторами, сотрудниками, поставщиками, государственными чиновниками и другими. Такая система создается для решения трех основных задач компании: обеспечение ее максимальной эффективности, выполнение юридических и социальных обязательств, и естественно привлечение инвестиций. До 2003 года, в силу высокой оценки рисков, связанных с инвестированием в российские активы, основными портфельными инвесторами на российском фондовом рынке выступали краткосрочные спекулянты. Хотя и для них практика корпоративного управления являлась одним из немаловажных факторов оценки инвестиционной привлекательности компании. С присвоением России инвестиционного рейтинга возможность приобретать акции и другие ценные бумаги российских компаний получили основные зарубежные

институциональные инвесторы – пенсионные и страховые фонды, имеющие в своем распоряжении средства, в десятки и сотни раз превосходящие средства спекулятивных инвесторов. А для этой категории инвесторов практика корпоративного управления компаний – получателей инвестиций имеет значительно большее значение, чем для спекулятивных инвесторов. Это вытекает из законодательной базы, регулирующей деятельность этих инвестиционных институтов, практики их работы и их более долгосрочных ориентиров.

Учитывая, что Кодекс корпоративного поведения представляет собой документ высокой степени детализации, наличие у акционерного общества собственного кодекса, основанного на Кодексе корпоративного поведения и документах, регулирующих его соблюдение, может дать акционерному обществу возможность: выделить самые важные аспекты практики корпоративного управления, определять позицию своей компании по отношению к ним, оценить степень их соблюдения компанией, подготовить соответствующую отчетность.

Собственный кодекс может быть использован акционерным обществом в качестве одного из инструментов согласования интересов различных групп инвесторов в процессе управления компанией, подготовки и принятия важнейших решений, разрешение возникающих конфликтов между акционерами и менеджерами, мино- и мажитарными акционерами. В Оренбургской области, в прочем, как и во всей России, Кодекс корпоративного поведения разработаны в основном в крупных организациях. К таким организациям в нашей области относится ОАО «Новотроицкий завод хромовых соединений», который по данным за I квартал 2005 года входит в сто передовых организаций и предприятий в России по экономическим показателям эффективности производственной деятельности.

Наличие кодекса корпоративного управления обществом формирует благоприятный имидж компании в глазах инвестора. С точки зрения своего содержания, такой кодекс должен стремиться дать существующим и потенциальным акционерам, а также другим заинтересованным лицам информацию о принципах и направлениях, в соответствии с которыми строится и совершенствуется практика корпоративного управления компании в основных ее аспектах.

Стимулирующее впечатление на инвестора может произвести заявление о том, через какие каналы данное акционерное общество намерено раскрывать информацию о следовании заявленным в настоящем кодексе принципам.

Основной целью Кодекса является повышение привлекательности акционерных обществ как объекта инвестирования для потенциальных инвестиционных потоков. То есть реализация рекомендаций Кодекса позволяет минимизировать вероятность возникновения корпоративных конфликтов.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Г.И. Немирова, А.С. Лапина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Производство продуктов питания, необходимых для существования человечества одна из вечных мировых проблем – является актуальной в настоящее время. Причем процесс этот должен быть непрерывным, так как человечество не может прекратить потреблять, но и должно увеличить производство продуктов питания, что связано с непрерывным ростом потребностей и численности населения на планете.

С созданием ООН мировое сообщество преодолению дефицита продовольствия стало уделять пристальное внимание. В 1996 г. по инициативе ООН была принята «Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности». На ней была поставлена задача – к 2015 г. снизить в мире в 2 раза численность недоедающих людей и обеспечить население планеты продовольствием. Спустя шесть лет, в июле 2002 г., состоялся очередной саммит Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО). На нем было признано, что мировое сообщество проигрывает битву с голодом. По данным статистики, каждые четыре минуты на планете кто-то умирает от голода.

Продовольственная проблема в России состоит в том, что дефицита продуктов питания нет, зато уровень потребления вследствие падения покупательной способности населения, низкой заработной платы и высоких цен снижается. Уменьшаются и объемы производства на душу населения мяса, молока и других продуктов питания.

В федеральном законе «О продовольственной безопасности РФ», принятой Госдумой РФ от 10.12.1997 г., под продовольственной безопасностью понимается такое состояние экономики России, при котором население обеспечено соответствующими ресурсами, потенциалом и гарантиями и без уменьшения государственного продовольственного резерва независимо от внешних и внутренних условий удовлетворяются его потребности в продуктах питания в соответствии с физиологическими нормами.

В связи с климатическими изменениями России безотлагательно нужна программа мелиорации земель с целевым бюджетным финансированием. Если в мире 17% орошаемых земель обеспечивают 40% объема производства продовольствия, то в нашей стране в период перехода к рынку мелиорация была фактически разрушена, и в настоящее время мелиорированные земли составляют 4,6% сельскохозяйственных угодий. Между тем климатический фактор – засухи и излишек осадков – оказывает в стране существенное влияние на величину валовых сборов сельскохозяйственных культур. Россия должна иметь такое количество орошаемых и осушенных земель, которое при всех экстремальных условиях обеспечило бы потребности населения в продовольствии, резервы и экспортный потенциал. На фоне сокращения посевных площадей в мире под зерновыми (с 0,23 до 0,11 га/чел.) и производства зерна душу населения (с 0,34 до 0,27) страна получает шанс стать крупным экспортером продовольственного зерна (при условии наращивания объемов его производства к 2010 г. на 20 – 30 млн. тонн). Проблема увеличения экспорта зерна требует серьезного государственного участия.

Россия обладает одним из наиболее весомых в мире природных потенциалов, позволяющим при соответствующих экономических условиях и воле решать все проблемы продовольственной безопасности и, более того, стать крупным экспортером экологически чистых продуктов питания. На Россию приходиться до 12% мировых пахотных земель, 20% мировых запасов пресной воды, 38,9 млн. чел.

Непродуманное реформирование российской экономики в полной мере коснулось и сельского хозяйства. Появление многочисленных мелких собственников земли в сочетании с диспаритетом цен и резким сокращением бюджетной поддержки привело к тяжелым последствием в аграрной сфере, на преодоление которых уйдет не одно десятилетие. Из – за развала материально – технической базы, необеспеченности оборотными средствами и проблем с реализацией продовольственной продукции за период с 1990 по 2003 г. посевная площадь в сельском хозяйстве сократилась на 33 млн. га (на 39%). В целом производство сельскохозяйственной продукции в сопоставимы ценах в сельскохозяйственных предприятий за период 1990 – 2002 гг. сократилось почти наполовину, резко снизилось поголовье скота и, как следствие, производства мяса и молока.

Россия потеряла продовольственную независимость, и по ряду продуктов, как мясо, молоко, сахар, стране без импорта уже не обойтись. Российский продовольственный рынок находиться в сфере влияния крупных продовольственных международных корпораций, и они с помощью системы дотаций вытесняют с рынка отечественных товаропроизводителей.

Снижение объемов потребления и качество питания оказало существенное влияние на сокращение естественного прироста населения. За последние десятилетия наблюдается процесс депопуляции: уменьшается рождаемость – увеличивается смертность. Если в 1990 г. численность населения была 147022 млн. чел., то в 2004 численность составила 144168 млн. чел.

Таблица 1 Структура питания населения РФ за 2004 год (%)

Показатели	%
Злаковые и крупяные изделия	42,2
Картофель и кукуруза	7,6
Фрукты и овощи	3,2
Мясо и домашняя птица	9,3
Рыба	1,3
Яйцо и молокопродукты	9,2
Другие категории продуктов	16,6

В сельском хозяйстве сложилась низкая оплата и низкая производительность труда, среди отраслей народного хозяйства. В сельском хозяйстве оплата труда в 1990 г. составляла около 90% от таковой в промышленности, а в 2004 г.- уже 39%. Численность сельского населения в 2004 г. составила 38,9 млн.чел. (26,8% общей численности). Если в городах за рассматриваемый период число родившихся на 1000 жителей уменьшилось на 40%, то в сельской местности – на 60%. Наряду с депопуляцией наблюдается рост

трудоспособных в следствии притока иммигрантов (за 1999 – 2004 гг. – более 1 млн. чел.).

При низких доходах снижается покупательная способность населения, уменьшается спрос. В связи с низким уровнем заработной платы и медленными темпами ее роста с одновременным ростом цен доступ населения к полноценному питанию ограничен.

Несмотря на общий рост розничного товарооборота с 2002 по 2003 г. на 7,8%, в том числе и продовольственной группе, доля розничного оборота мяса и мясопродуктов в структуре продовольствия уменьшилась с 9,5 до 8,5%, рыбы и рыбопродуктов – с 2,7 до 2, животного масла – 1,3 до 0,8, жирных сыров - 1,5 до 0,8%. Соответственно возрастает потребление картофеля, круп, макаронных изделий. Спрос населения смещается в сторону более дешевой потребительской продукции.

В данный момент страна планирует вступление в ВТО, которое позволит ей осуществлять торговую деятельность в едином рыночном пространстве, использовать развитую структуру ВТО для получения информации от всех участников рынка о товарах, ценах и бизнес – партнерах. Вступление в ВТО позволит России участвовать в разработке правил, по которым живет мировой рынок, и избежать многочисленных антидемпинговых расследований против российских экспортеров. Страна по оценке Минэкономразвития располагает существенным потенциалом конкурентной продукции.

При вступление России в ВТО, в стране произойдет снижение средних импортных тарифов, которые в настоящее время составляют 7% - 15% от импортных тарифов других стран, которое повлечет за собой серьезное воздействие на объем производства, уровень занятости, безработицы и доходов населения. Сильнее всего пострадает легкая промышленность, производство в текстильной, обувной, мебельной промышленности в течение пяти лет снизиться на 16 – 27%. Производство в пищевой промышленности упадет на 4,6 – 4,8%.

Крайне усложниться ситуация в сельском хозяйстве, в котором заняты 8 млн.чел, а на селе проживают 30 млн. чел. Уровень государственной поддержки сельскохозяйственных производителей незначителен. Россия предлагает сохранить уровень поддержки, который в 1991 – 1993 гг. составлял более 16 млрд. долл. Наши конкуренты предлагают взять за основу последние три года, где государственная поддержка составляла 1 млрд. долл. Страна имеет дотации на один гектар пашни 16 долл. в год, а Западная Европа – 606 долл., Канада – 100 долл. в год, США – 200 долл., Турция – 100 долл. в год и при этом в большинстве стран, таких как США, Европа, природно-климатические условия более благоприятные, чем в России.

При вступлении в ВТО необходимо оговорить сохранение низких тарифов на продукцию естественных монополий и льготного кредитования для АПК хотя бы по схеме ЕС (2,75% годовых). В противном случае и так невысокая конкуренция в аграрной сфере еще больше снизиться.

Средний уровень тарифной защиты сельскохозяйственного рынка, рассчитанный по 7 основным товарным группам, составлял в 2000 – 2003 гг. в России 15,3%. В ЕС аналогичный показатель в 2003 г. равнялся 17,9% и значительно различался по отдельным продуктам: по мясу – 47%, 42% по зерну,

30% по сахару. Сложившаяся ситуация, если она будет закреплена при вступлении в ВТО страны, приведет к серьезным проблемам для продовольственной безопасности нашего отечества.

Рассмотрим продовольственную безопасность на уровне субъекта РФ – Оренбургской области.

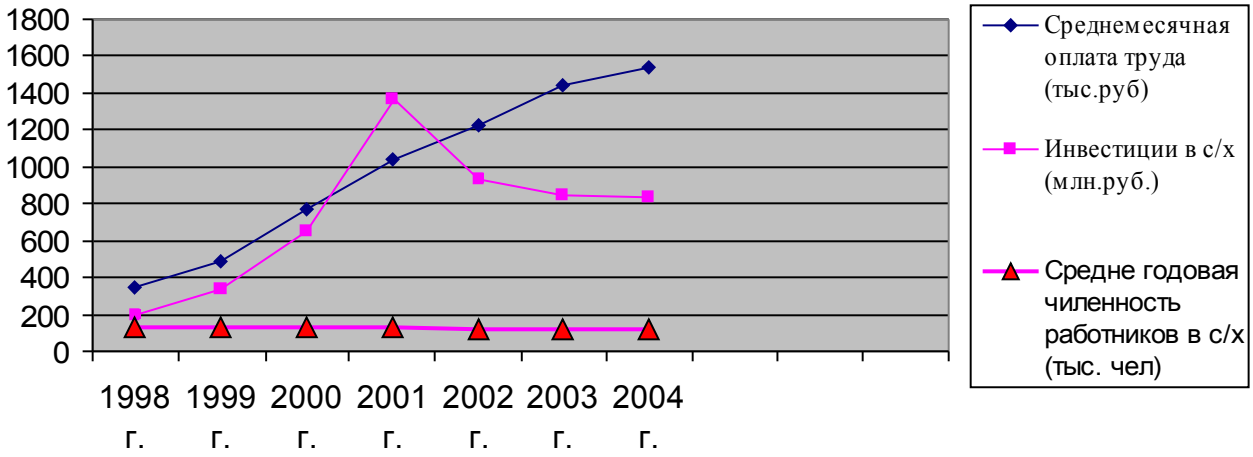


Рисунок 2 Основные экономические показатели в с/х.

Таблица 2 Занятость в сельском хозяйстве по Оренбургской области (% от экономически активного населения).

Годы	1990 г.	1995 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
%	18,9	19,7	16,9	21,1	21,1	20,8

Таким образом, можно сделать вывод, что положение в Оренбургской области, как и по России в целом в области сельского хозяйства ухудшается с каждым годом. Государство на уровне Федерации должно заняться государственного регулирования продовольственной безопасности.

Инвестирование в сельское хозяйство можно осуществить и целевыми эмиссионными вложениями. При растущей потребности в качественном продовольствии такая эмиссия не даст существенного увеличения инфляции. Бюджетная поддержка кроме прямого дотирования целевых программ должна включать обязательное государственное страхование, так например, в США государственная поддержка страхования урожая превышает 80% валового страхового взноса, ежегодно из бюджета выделяют более 2 млрд. долл. В России в 2002 г. средства, выделенные из федерального бюджета на уплату страхового взноса, составили 18% начисленных взносов.

Увеличения объемов производства продовольствия в России возможно на базе роста инвестиций путем модернизации всей экономики страны. Что касается АПК, то для него необходима современная материально – техническая база, доступная основной массе сельхозтоваропроизводителей, новейшие достижение биотехнологии, современные методы маркетинга, интеграция и кооперация при постоянном притоке капитала.

В сложившихся условиях существенную помощь в сельском хозяйстве оказывают лизинг и возрождающаяся система машинно-технических станций (МТС). В 2002 г. по лизингу поступило техники на сумму 5,4 млрд. руб., что обеспечило сельскому хозяйству 43% тракторов, 48% комбайнов и 10% автомобилей.

Помимо бюджетных целесообразно активизировать и внутренние источники инвестиций, включая снижение издержек и амортизации. Амортизация – важнейший инвестиционный источник, но при отсутствии контроля она может, превратилась в источник пополнения исключительно оборотных средств.

Если государство не будет поддерживать сельское хозяйство, то оно вынуждено поддерживать сельское хозяйство других стран, что в данный момент, и происходит в стране, так как удельный вес импорта продукции растениеводства и животноводства значительно вырос за последние годы и составил на 2004 год в структуре импорта 31,2%, при этом экспорт сельскохозяйственной продукции на 2004 год в структуре экспорта составляет лишь 7,6%.

Подводя итог все выше сказанному, можно сделать вывод, что государство не заботясь о продовольственной безопасности страны, ставит под угрозу национальную безопасность

Литература:

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 2 – е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.

2 Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 725 с.

3 Энциклопедия Кирилла и Мефодия www.KM.ru

4 Федеральный Закон «О продовольственной безопасности РФ» №345 от 10.12. 1997 г.

5 Зельднер А.Г. Приоритеты, институты и механизмы выхода аграрной сферы из кризиса в 21 веке – продовольственная безопасность. М.: ИЭ РАН, 2003.

ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ (НА ПРИМЕРЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ)

Р.Г. Буркеева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В экономической теории и практике обоснована необходимость государственного регулирования тарифов естественных монополий. Фактически оно строится на тех же принципах, что и регулирование в плановой экономике: государственные органы управления (общенациональные и региональные) определяют уровень цен и тарифов, а также основные параметры, характеризующие объем и ассортимент предлагаемых товаров и услуг.

Государство часто идет по пути прямого регулирования цен на услуги естественных монополий, основными задачами которого являются:

- достижение баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающего доступность реализуемого ими товара;

- определение структуры тарифов на основе принципов эффективного отнесения издержек на тарифы для различных потребителей;

- стимулирование естественных монополий к сокращению издержек и излишней занятости;

- использование возможностей ценовых механизмов регулирования при проведении стабилизирующей макроэкономической политики.

Применение «пилообразного» ценообразования, при котором относительно более высокие цены на продукцию в периоды высокого спроса чередуются с низкими ценами в прочие периоды, позволяет уменьшить привлекательность потребления в пиковые периоды и поощрить потребление во внепиковые, что значительно улучшает использование производственных мощностей во времени.

«Пилообразное» ценообразование на электроэнергию в России означало бы, что (элиминируя инфляцию) тарифы на электроэнергию должны быть выше зимой, чем летом, и выше в дневное и вечернее время, чем ночью. Так и обстоит дело во многих странах мира. У нас же тарифы на электроэнергию все еще разнятся по сезонам года в обратной зависимости от загрузки мощностей: зимой они ниже, чем летом, и не различаются, как правило, по времени суток.

Отечественная практика ценообразования по настоящее время основывается на бухгалтерских, а не на экономических представлениях о затратах, поэтому одни и те же (квартальные) суммы постоянных затрат электростанций (амортизация и пр.) зимой раскладываются на больший объем производимой электроэнергии, чем летом. Вот и получается (если вычесть инфляционный тренд), что себестоимость 1 кВт-ч электроэнергии и соответственно тарифы ниже зимой, чем летом. Ясно, что такое ценообразование стимулирует потребителей к неравномерному потреблению электроэнергии, что вызывает значительные перепады в загрузке производственных мощностей и удорожание электроэнергии.

Общепринятые методы калькулирования себестоимости продукции во многих случаях не совпадают с принципами правильного исчисления (экономических) затрат. Поэтому нужно подчеркнуть, что при построении цен нет необходимости отклоняться от затрат, чтобы добиться желаемого стимулирующего эффекта, наоборот, нужно точнее следовать тому, как понимаются затраты в микроэкономической теории.

Затраты производства дополнительного киловатт-часа электроэнергии, скажем, на тепловой электростанции в период низкого спроса и неполной загрузки существующих мощностей включают в себя только дополнительный расход топлива и другие переменные затраты производства одного киловатт-часа электроэнергии. Другое дело - затраты в период пикового спроса и максимально возможной загрузки существующих производственных мощностей. В этом случае затраты включают в себя помимо названных элементов также затраты, требующиеся для создания дополнительной производственной мощности в 1 кВт.

Следовательно, затраты на производство единицы электроэнергии в пиковом периоде значительно выше, чем во внепиковом. То же самое относится и к затратам транспортировки и распределения электроэнергии.

Формирование цен (тарифов), дифференцированных по периодам в зависимости от того, являются ли производственные мощности лимитирующим фактором, основывается на обычной концепции максимизации благосостояния.

Для того, чтобы лучше разобраться в применении способов монопольного ценообразования на практике, сравним ценообразование на примере электроэнергетики России и США.

В электроэнергетике России образованы акционерные общества (субъекты частного права) и специальные органы регулирования: Федеральная энергетическая комиссия (ФЭК) и региональные энергетические комиссии (РЭК), так что в этом отношении ситуация напоминает американскую.

Уровень тарифов на электроэнергию в России и США складывается на первый взгляд похожим образом: "затраты + прибыль". Однако общие черты в методах ценообразования на этом заканчиваются. Принципиальные различия касаются, прежде всего, в определении величины прибыли в составе тарифа.

Наиболее распространенный в США метод установления величины прибыли в регулируемой цене состоит в следующем. Сначала определяется тарифная база, которая измеряет величину капитала, используемого компанией для осуществления регулируемых видов деятельности.

Затем устанавливается "разумная и справедливая" норма прибыли на капитал. Такая норма прибыли равна стоимости привлечения капитала (его альтернативным затратам). Разумная норма прибыли, которую регулирующий орган разрешает регулируемой компании, устанавливается на уровне нормы прибыли, существующей в конкурентных отраслях со сходным хозяйственным риском. Дозволенная норма прибыли должна быть достаточна, чтобы удерживать капитал в данном применении. Так, если у компании 60 % используемого капитала составляет акционерный капитал (а разумный уровень дивидендов 15 %) и 40 % - заемный капитал (8 % по облигациям), то разумная норма прибыли составит $0,6 \cdot 15\ \% + 0,4 \cdot 8\ \% = 12,2\ \%$. Регулируемая цена равна текущим затратам производства плюс прибыль, исчисленная по ставке разумной нормы прибыли, примененной к установленной тарифной базе.

Важно подчеркнуть, что отдельные элементы капитала (активы) включаются в тарифную базу, на которую может быть начислена прибыль, лишь при условии, что они признаны регулирующим органом "используемыми и полезными". Не включаются в тарифную базу строящиеся объекты до ввода их в эксплуатацию. Лишь некоторые комиссии в США включают в тарифную базу строящиеся объекты при их 70 % -ной готовности, когда есть уверенность в успешном завершении строительства и вводе их в эксплуатацию.

В российской практике "потребность в прибыли" определяется как сумма прибыли, требующаяся прежде всего для осуществления планируемых производственных капиталовложений, финансирования социальной сферы предприятий, выплаты налогов.

Таким образом, принципиальное различие между отечественной и зарубежной практикой учета капиталовложений при ценообразовании заключается в том, что в мировой практике в цене продукции учитывается стоимость привлечения действующего капитала (процент на капитал), а в нашей практике в цене учитывается полная величина предстоящих капиталовложений.

Вместе с тем спрос на эту продукцию, как правило, существенно колеблется во времени. Например, населению и предприятиям требуется значительно больше электроэнергии в дневное и вечернее время, чем ночью. Вследствие того, что продукцию невозможно запасать, а спрос на неё колеблется во времени, производственные мощности естественной монополии загружаются неравномерно. Готовность предприятий удовлетворять спрос в периоды его пикового подъема обеспечивается ценою содержания производственных мощностей, которые не используются в другое время.

Начиная с 1991 года, несмотря на все усилия по проведению жесткой ограничительной политики по отношению к естественным монополиям, тарифы в них росли быстрее, чем в других отраслях экономики, перешедших на рыночное тарифообразование. На основе анализа динамики изменения тарифов естественных монополий И. Николаев убежден, что для эффективного развития отечественной экономики актуален вопрос отмены государственного регулирования тарифов естественных монополий и переносе контроля за деятельностью естественных монополий на уровень корпоративного управления, на уровень соблюдения антимонопольного законодательства с точки зрения государственного контроля в целом.

Однако существует и другая точка зрения, И. Кожуховский призвал не упрощать цель государственного регулирования тарифов. Это необходимо не только для сдерживания цен на услуги естественных монополий, но и для обеспечения бесперебойного оказания этих услуг по приемлемым ценам.

Опыт Великобритании в попытке введения конкуренции в естественно монопольных отраслях дает важный наглядный пример для других стран в продумывании политики либерализации и самой необходимости такой либерализации. Высказывается мнение, что полагаться на саморазвитие рыночных отношений в отраслях естественной монополии нельзя, и что формирование конкурентной рыночной среды само должно осуществляться под государственным контролем. В то же время опыт западных стран показывает, что регулирование конкуренции значительно сложнее, чем регулирование монополии.

Тяжелое финансово-экономическое положение РАО «ЕЭС России» и его дочерних обществ было обусловлено как общими проблемами российской экономики, так и рядом специфических факторов, среди которых отмечается отношение к отрасли как к донору российской экономики, существование системы перекрестного субсидирования, жесткая тарифная политика, отсутствие государственной поддержки развития электроэнергетики.

Суть, проводимой РАО «ЕЭС» новой тарифной политики – в отказе от затратного принципа ценообразования в электроэнергетике и переходе к регулированию тарифов в зависимости от прогнозируемой инфляции. На практике это означает сдерживание роста, а потом и снижение роста энерготарифов в реальном исчислении. Первыми это снижение должно ощутить население - наименее защищенный от роста цен потребитель. Если подорожает электроэнергия для предприятия, то оно, в принципе, может повышать цену на свою продукцию. Население же такой возможности лишено.

Рост цен на энергию для населения отстал от роста цен на другие товары потребительской корзины. Государство за счет регулируемых цен сдерживало

инфляцию. При таких «ножницах» цен энергокомпании и станции выживали (именно выживали, но не развивались т.к. новые объекты в энергетике практически не вводились), потому что в те годы в экономике господствовал бартер и взаиморасчеты. А потому конкретные значения цен и тарифов не играли решающей роли.

Компания обосновала необходимость установления регулирующими органами энерготарифов на уровне, позволяющем ей нормально работать и развиваться.

С 2000 года до настоящего времени рост тарифов опережает инфляцию. Тут проявил себя затратный принцип тарифообразования. Тарифы на электроэнергию в 1999-2003 годах росли так, как росла её себестоимость. У энергокомпаний не было стимулов снижать издержки. Так не должно быть в условиях конкурентного рынка электроэнергии. Поэтому было предложено не отменять государственное регулирование тарифов естественных монополий, а изменить их механизм. Регулирование в этом случае должно брать в расчет инфляцию с небольшим плюсом или минусом. Естественная монополия, в свою очередь должна быть уверена, что когда тариф по такой схеме установлен и в результате хозяйственно-экономической деятельности удалось получить прибыль, то все заработанное пойдет на развитие самой компании. Таким образом было принято решение установить электротарифы на 2004-2006 годы в зависимости от прогнозируемой инфляции.

В 2004 году рост энерготарифов лишь незначительно опережал ожидаемый рост инфляции, в 2002г. разрыв между ними был 9,8 процентных пункта, в 2003г.-8,6 пунктов, а в 2004 г. предлагалось его сократить до 3-х процентных пунктов. Но уже в 2005 и 2006гг. тарифы должны расти только в меру инфляции. Её параметры определены в социально-экономической программе Правительства: 10% в 2004г.; 8,5% в 2005г.; и 7,5% в 2006 году. Это означает, что в реальном исчислении рост тарифов будет остановлен.

В последнем квартале Федеральная служба по тарифам, опираясь на прогнозы социально-экономического развития страны и экономические показатели деятельности РАО «ЕЭС» разрабатывает и утверждает новые тарифы на электроэнергию и тепло на будущий год. Тарифы должны быть окончательно утверждены до принятия местных бюджетов. Для каждого региона «спущена» ценовая «вилка», как для промышленных предприятий, так и для физических лиц. Так, в Оренбургской области в 2006 году рост тарифов на электроэнергию для населения должен произойти в пределах от 19 до 25 процентов. Но окончательные тарифы утверждаются Региональной службой по тарифам, не выходя за рамки, установленные ФСТ. Сейчас население платит за киловатт-час меньше от средней стоимости, а промышленные предприятия - больше. Для промышленных предприятий тариф на энергию увеличится незначительно. Таким образом область постепенно избавится от перекрестного субсидирования, то есть происходит выравнивание цен на электроэнергию как для промышленников, так и для физических лиц.

Очень актуальной проблемой в 2006 году в Оренбуржье является вопрос перекрестного субсидирования. Поэтому составлено обращение в ФСТ с

просьбой учесть ситуацию в Оренбуржье и разрешить отпускать на область энергию по сниженным ценам. Однако нужно помнить, что само субсидирование является источником неэффективности, так как требующееся для этого налогообложение вносит искажения в систему конкурентных цен. Кроме того, чаще всего трудно выяснить, покрывает ли субсидия высокие постоянные затраты естественной монополии или также и неэффективность ее технологии и управления.

Таким образом, на примере РАО «ЕЭС», программы реформирования отраслей естественных монополий, предусматривают сокращение функций государства, при расширении конкуренции. Однако полного отказа от прямого государственного регулирования тарифов не планируется.

Что же касается государства, макроэкономики и отраслей - потребителей энергии, то они получают от новой тарифной политики очевидный выигрыш:

- государство снижает расходы на тарифное регулирование;
- макроэкономика получает действенный инструмент сдерживания инфляции издержек;
- отрасли - потребители, в особенности энергоемкие (металлургия, нефтехимия и др.) смогут лучше планировать свои издержки и обосновать бизнес - проекты.

Литература:

1. Бутыркин А.Я. Естественные монополии: теория и проблемы регулирования. Новый век,..2003г.
2. Шаститко А. О реформе антимонопольного регулирования в России: повестка дня и дизайн дискуссии. Вопросы экономики №3,. 2004 г.
3. Бутыркин А. Проблемы реформирования естественных монополий. Мировая экономика и международные отношения №12, 2003 г.
4. Николаев И., Ефимов С. Перспективы отмены государственного регулирования тарифов естественных монополий. Общество и экономика №4, 2005 г.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТИМУЛИРУЮЩЕЙ ФУНКЦИИ В ПЛАТЕЖАХ ЗА НЕГАТИВНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Н.Д. Стеба

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Основы экологической политики России закреплены в Конституции РФ, Федеральном Законе от 10.01.2002 № 7–ФЗ «Об охране окружающей среды», указах Президента РФ от 01.04.96г. №440 «О концепции перехода РФ к устойчивому развитию», от 10.01.00г. №24 «О концепции национальной безопасности РФ», а также в Экологической доктрине РФ, одобренной распоряжением Правительства РФ №1225-р от 31.08.02г. Согласно Экологической доктрине РФ, стратегической целью государственной политики в области экологии является сохранение природных систем, поддержание их

целостности и жизнеобеспечивающих функций для устойчивого развития общества, повышения качества жизни, улучшения здоровья населения и демографической ситуации, обеспечения экологической безопасности страны.

Государственная политика в области экологии провозглашает следующие основные принципы:

- предотвращение негативных экологических последствий в результате хозяйственной деятельности, учет отдаленных экологических последствий;
- природопользование на платной основе и возмещение населению и окружающей среде ущерба, наносимого в результате нарушения законодательства об охране окружающей среды;
- отказ от хозяйственных и иных проектов, связанных с воздействием на природные системы, если их последствия непредсказуемы для окружающей среды;
- открытость экологической информации;
- участие гражданского общества, органов самоуправления и деловых кругов в подготовке, обсуждении, принятии и реализации решений в области охраны окружающей среды и рационального природопользования.

Основным экологическим платежом, действующим в РФ является плата за выбросы (сбросы), размещение отходов, регламентированная постановлением Правительства №632 от 28.08.1992г., действующая с 01.01.93г. Данная плата взимается:

- за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды загрязнения в пределах установленных лимитов;
- за выбросы, сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды загрязнения сверх установленных лимитов.

Плата за загрязнение призвана выполнять две функции: во-первых, стимулировать предприятия к сокращению уровня негативного воздействия и, во-вторых, являться источником последующего аккумулирования денежных средств, направляемых на ликвидацию негативных экологических последствий производства. У предприятий складывается альтернатива: продолжать загрязнять, что связано со значительными платежами, влияющими на их хозяйственное положение, или, наоборот, направлять средства на экологическое обновление производства, ресурсосбережению, что ведет к оздоровлению окружающей среды и снижению природоемкости национального дохода.

Среди положительных последствий введения системы платежей можно отметить их влияние на институциональную систему управления природопользованием, ведущее к экологически ориентированному хозяйствованию, а также образование экологических фондов России и возможность финансирования федеральных и региональных программ природоохранного назначения.

Базовые нормативы платы за выбросы и сбросы конкретных загрязняющих веществ определяются как произведение удельного веса экономического ущерба в пределах допустимых нормативов выбросов, сбросов на показатели относительной опасности конкретного загрязняющего вещества для окружающей природной среды и здоровья населения. Базовые нормативы платы за размещение отходов являются произведением удельных затрат на размещение единицы

(массы) отхода IV класса токсичности отходов. Показатели относительной опасности конкретного загрязняющего вещества рассчитываются как величина обратная предельно допустимой концентрации (ПДК) данного вещества в атмосферном воздухе или водном объекте. Базовые нормативы платы за выбросы и сбросы загрязняющих веществ от стационарных и передвижных источников установлены по 217 видам загрязняющих веществ и дифференцируются в пределах установленных нормативов. Базовые нормативы платы за сброс загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты установлены по 198 загрязняющим вредным веществам. Коэффициенты, учитывающие состояние атмосферного воздуха, устанавливаются по всем экономическим районам Российской Федерации. В условиях инфляции базовые нормативы платы увеличиваются ежегодно на коэффициент индексации.

При расчете нормативов платы за загрязнение принят затратный подход, который исходит из необходимости установить плату за загрязнение, позволяющую возместить финансирование природоохранных мероприятий, необходимых для ликвидации ущерба или его предотвращения.

Базовые нормативы платы за загрязнение, установленные на федеральном уровне, составляются без учета региональных особенностей, связанных с неодинаковыми экологическими и экономическими условиями. Эти особенности учитываются на региональном уровне коэффициентами экологической ситуации и значимости состояния атмосферного воздуха и почвы территорий экономических районов РФ, водных объектов по бассейнам (участкам) основных рек.

Плата за загрязнение окружающей среды в пределах установленных нормативов относится на издержки (себестоимость) производства. Это означает, что в конечном итоге платежи частично возмещаются потребителями. Плата за загрязнение сверх установленных нормативов относится на прибыль, которая остается в распоряжении природопользователей, что позволяет отнести такие платежи к экономическим санкциям.

Основными экономическими инструментами, предусмотренными данным нормативным документом, которые направлены на стимулирование природоохранной деятельности хозяйствующими субъектами являются:

1) возможность увеличения коэффициентов, применяемых при расчете величины платежей в зависимости от экологической ситуации в регионе. Данные коэффициенты устанавливаются исполнительными органами власти субъектов РФ:

- для природопользователей, расположенных в зонах экологического бедствия, районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к ним, на территории национальных парков, на особо охраняемых и заповедных территориях, в эколого-курортных районах, а также на территориях, по которым заключены международные конвенции – до 2 раз;

- для природопользователей, осуществляющих выбросы загрязняющих веществ в атмосферу городов и крупных промышленных центров – 20%;

2) корректировка (снижение) платы за загрязнение с учетом освоения средств природопользователем на выполнение природоохранных мероприятий. Однако данная трактовка являлась достаточно «размытой», т.к. отсутствовал

четкий перечень природоохранных мероприятий, при выполнении которых налогоплательщик имел право на получение законных льгот. Данная ситуация привела к тому, что налоговые органы в некоторых случаях расходились в оценке экологической значимости проведенной хозяйствующим субъектом работы, вследствие чего налоговые органы отказывались зачесть (списать) часть платежей за загрязнение окружающей природной среды в качестве компенсации затрат на проведение различных работ, выполненных на предприятии, т.к. считали их необоснованными. Помимо этого при крайне низком уровне базовых ставок платежей оставляемые предприятиям средства не могли покрыть даже незначительной части потребности в финансовых ресурсах для осуществления достаточно крупных природоохранных мероприятий.

Удельный вес средств, зачисленных в счет погашения платы в общем объеме платежей за загрязнение окружающей среды по Оренбургской области составили в 1996г. – 146,8%; в 1997г. – 2129,4%; в 1998г. – 80,2%; в 1999г. – 1,3%; в 2000г. – 37,6%; в 2001г. – 0,8%. Данные свидетельствуют о том, что данная мера стимулирования природоохранной деятельности хозяйствующих субъектов не пользовалась особой популярностью и ее показатель значительно снизился . Это также связано с тем, что средства, необходимые для осуществления экологизации производства во много раз превышают начисленные суммы платежей. А с 2001г. данное положение вообще утратило силу.

Практика применения платежей показывает, что они носят преимущественно фискальный характер.

Доля платы в структуре доходов федерального бюджета составила 0,08% в 2001г.; 0,07% в 2002г. и 0,06% в 2003г. На региональном уровне доля платы несколько выше и составляет 0,4-0,5% от всех налоговых доходов бюджета. Необходимо отметить, что на поступления повлияла негативная ситуация, сложившаяся вокруг платы за загрязнение окружающей природной среды в связи с решением Верховного Суда РФ от 28.03.2002г. По прогнозам поступлений платежей за загрязнение окружающей природной среды к 2010г. их величина составит 96494 млн.руб. (18334 млн.руб. в федеральный бюджет и 78160 млн.руб. в территориальные бюджеты).

За последние пять лет доля платежей за сверхнормативное загрязнение в общем объеме платы увеличилось с 26,2% в 2000г. до 41,0% в 2004г., что свидетельствует о нежелании хозяйствующих субъектов вкладывать средства в основные фонды, направленные на охрану окружающей среды. В сложившейся ситуации, когда величина уплачиваемых платежей не оказывает существенного влияния на результаты финансовой деятельности предприятий, им выгоднее платить данные платежи, чем экологизировать свое производство.

До 2001г. плата за загрязнение окружающей среды в размере 10% поступала в доход федерального бюджета, а остальная часть – в государственные экологические фонды, т.е. имела строго целевой характер и являлась одним из основных источников формирования внебюджетных экологических фондов. Распределения средств экологических фондов определялось постановлением Правительства РФ «О федеральном Экологическом фонде России и экологических фондах на территории России», который предусматривал следующий порядок распределения средств экологических фондов:

- 60% мобилизованных средств направлялись на реализацию природоохранных мероприятий местного значения;

- 30% средств оставалась в распоряжении экологических фондов субъектов России;

- 10% средств перечислялась в Федеральный экологический фонд России на реализацию природоохранных мероприятий федерального значения.

Платежи за загрязнение являлись основным источником поступления денежных средств регионального экологического фонда. средства которого расходовались исключительно на финансирование природоохранных мероприятий.

Начиная с 2002г. в связи с упразднением экологических фондов, плата за нормативные и сверхнормативные выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов зачисляется в доходы федерального бюджета и бюджеты субъектов РФ в соотношении 19% и 81% соответственно.

Следует отметить, что доля средств, направленных на реализацию природоохранных мероприятий из общего объема поступлений платежей за негативное воздействие на охрану окружающей природной среды составила в 2001г. – 8,4%; в 2002г. – 1,1%; в 2003г. – 9,1%; в 2004г. – 5,7%. Таким образом, лишь незначительная часть платежей используется по целевому их назначению, остальная же часть просто обезличивается в бюджете.

Как уже отмечалось плата за загрязнение окружающей среды до 2001г. имела строго целевой характер и являлась одним из основных источников формирования внебюджетных экологических фондов. Однако в настоящее время платежи, изначально предназначенные для выполнения стимулирующей функции, из-за своего низкого уровня в основном выполняют перераспределительные функции. Поэтому в настоящее время происходит скрытое субсидирование загрязнений за счет экономии на затратах по предотвращению загрязнений.

При дальнейшем совершенствовании платного природопользования платежи за загрязнение окружающей среды должны рассматриваться как важнейший элемент общей системы хозяйственного механизма экологически безопасного и устойчивого развития экономики. В этой системе они должны иметь строго целевое назначение, быть тесно увязаны с экологическими ограничениями на хозяйственную деятельность, экологическими сертификатами, стандартами на предельный выброс (сброс) загрязняющих веществ, а также с возможностями общества по выделению необходимых материальных и финансовых средств на защиту окружающей среды от загрязнения. При использовании данных платежей, как минимум, должны возмещаться затраты на проведение природоохранных мероприятий.

Является актуальным и необходимым использовать метод определения нормативов платежей, соразмерных величине затрат на выполнение природоохранных мероприятий по возмещению ущерба, наносимого в результате хозяйственной деятельности. Это позволит не только восстановить утраченное стимулирующее значение данных платежей, но и дать возможность увеличения финансирования природоохранных объектов. Однако заметное повышение ставок платежей за загрязнение без внесения принципиальных изменений в механизм изъятия средств в подобных обстоятельствах способно ухудшить финансовое

состояние отечественных товаропроизводителей, сократить их возможности для инвестирования средств в модернизацию производства.

В большинстве высокоразвитых стран не берут плату за неизбежные выбросы. Экономические рычаги используют для стимулирования внедрения наилучших существующих технологий. Поэтому в настоящее время целесообразно использовать именно эту плату для стимулирования внедрения наилучших существующих технологий в России. Взимать плату за все выбросы предприятия – это снижать его конкурентоспособность на мировом рынке. На большинстве предприятий используются устаревшие основные фонды и значительное повышение платы приведет к ухудшению их финансового состояния.

В перспективе представляется возможным ввести систему экологических налогов, предусматривающую налог на производство нежелательной в экологическом плане продукции, налог на потребление вредной для окружающей среды продукции, таможенные пошлины на ввоз в страну экологически вредной продукции, а также «залоговую стоимость», когда в цену продукции включаются расходы на вторичную переработку изделия уже после его использования. Общепризнанно, что налоги являются более действенным способом воздействия на поведение как хозяйствующих субъектов, так и на потребителей. Помимо этого экологические налоги могут стать как источником финансирования природоохранных мероприятий, так и источником поступления бюджетов различных уровней.

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

А.И. Зверьков

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В настоящее время стало уже расхожим мнение, что конкурентоспособность любой кредитной организации зависит в первую очередь от качества ее продуктов, услуг и соизмеримости их цены с предлагаемым качеством. В кредитных организациях обычно банковские продукты и услуги уже “заранее считаются качественными” и оцениваются только, по отзывам клиентов - физических лиц. При этом мало учитывается, что процесс сравнения цены и качества весьма непрост для формализации, и отечественные банки до сих пор не имеют четких критериев оценки качества своих продуктов и услуг.

Предстоящая интеграция России в мировое сообщество (вступление в ВТО) помимо ужесточения требований со стороны международных органов, повышает реальные запросы потребителей к “отечественным” банковским продуктам и услугам. Наличие качественных банковских продуктов и услуг

зарубежных банков, повышает планку, к которой необходимо стремиться отечественным банкам.

Поэтому без понимания идей качества, методов и средств создания качественных банковских продуктов и услуг уже невозможно конкурировать и создавать новые технологии. Обычно для повышения качества обслуживания клиентов-физических лиц предлагают внедрение передовых интернет-технологий, повышение требований к дополнительным офисам и ОКВКУ, введение дополнительных внешних проверок качества обслуживания и т.п. Но все это уже вчерашний день. Это не решение проблем качества обслуживания.

Основные моменты внедрения качества обслуживания клиентов-физических лиц рассмотрим на примере Сберегательного банка и его подразделений.

Менеджмент по принципам качества является определяющим в создании конкурентоспособных продуктов и услуг. Примеры развития передовых зарубежных банков стран показывают, что решение проблем качества должно стать “национальной идеей”, носить всеобщий характер, что требует массового обучения и профессиональной переподготовки всех работников банков.

Качество, как обобщенный критерий оценки соответствия, используется давно. В нормативной, справочной, научной и учебной литературе (например, качество отождествляется и со свойствами продукта, и с удовлетворением предъявляемых к нему со стороны потребителя требований). К сожалению, в отечественной литературе отсутствуют конструктивные решения по оценке качества банковских продуктов и услуг.

Поэтому для того чтобы оценить и измерить качество банковского продукта и услуги, необходимо понимать, что представляет собой качество обслуживания клиентов - физических лиц в банке. Рассмотрение банковской услуги в качестве товара осложняется тем, что она является неосязаемым, нематериальным действием или выполнением работы, не ведущим к владению чем-то материальным, вещественным. Как правило, такие действия или виды работ происходят в момент непосредственного контакта так называемого “производителя” банковской услуги (сотрудника банка) и ее потребителя (клиента банка). То есть качество банковской услуги имеет отношение к интерактивному процессу, происходящему между банком и клиентом. Качество банковской услуги при этом существенно зависит от процесса сравнения потребителем своих ожиданий характеристик банковской услуги до ее потребления с непосредственным восприятием услуги в момент, и после ее потребления. Таким образом, основным критерием оценки качества услуги становится реакция потребителя, которая не поддается прямой количественной оценке и проявляется как совокупность объективных и субъективных параметров.

Исходя из вышесказанного, можно считать, что качество банковского продукта и услуги - это способность совокупности характеристик (элементов) банковского продукта и услуги удовлетворять потребности клиентов.

В прошлое уходят дни, когда банки соревновались на поприще технологий и скорости работы. Сегодня каждое уважающее себя кредитное учреждение работает быстро и владеет высокими технологиями: Клиент-банком, Интернет-банком, чиповыми пластиковыми карточками. Процентные ставки не сильно

отличаются друг от друга, поэтому главное - в особом уважении к клиенту, в особых усилиях для того, чтобы оказывать качественные услуги. Именно поэтому сегодня нельзя не внедрять в Сбербанке систему управления качеством банковских продуктов и услуг. Смешными и наивными выглядят так же претензии на качество работы и лозунги о качестве, не подкрепленные конкретными действиями и международными сертификатами.

Здравый смысл подсказывает, что управлять качеством нужно не там и тогда, где потери качества уже произошли, а ценность уменьшилась, а там и тогда, где эти потери качества совершаются, т.е. внутри бизнес-процессов. В связи с этим современный менеджмент качества пришел к пониманию, что управлять нужно не качеством продукции или услуг, а качеством исполнения процессов.

Нельзя считать, что качество обслуживания клиентов зависит только от работы контролеров-кассиров, оно на 95% зависит от всех подразделений банка. И жалоба клиента, не должна восприниматься только как жалоба на определенного контролера-кассира - это диагноз всей системе (кто обучал специалистов, кто не обеспечил безотказную работу техники, каналов связи, терминалов, банкомата и т.п.).

В первую очередь важно создать действительно клиентоориентированную структуру банка и гибкую систему полномочий. Без реорганизации в данных сферах невозможно добиться результатов. Так, в Сбербанке сложилась классическая продуктовая структура. Костяк системы составляют управления и отделы, специализирующиеся на том или ином продукте (группе схожих продуктов). Непосредственно продажами занимаются подразделения front-office (Оперо, доп.офисы, ОКВКУ), которые играют "вторую скрипку" по отношению к управлениям (отделам). В результате всех реорганизаций ситуация на верхнем уровне не изменяется: интересы front-office никто не защищает, каждое управление (отдел) строго соблюдает только собственные интересы, увеличивая задания front-office по объемам продаж своих продуктов, и не интересуясь реальными потребностями клиентов.

Основная сложность в решении этих задач заключается не столько в организационном обеспечении работы с клиентами, сколько в полном понимании всеми сотрудниками банка важности особого отношения к клиентам. Одним из решений данной проблемы должно стать создание такой корпоративной культуры, при которой отношение с клиентами ставится выше личных интересов и интересов структурных подразделений.

Реально повышение качества обслуживания может быть достигнуто только в рамках создаваемой и внедряемой в банке системы управления качеством осуществляемого на основе учета, контроля и анализа различных аспектов деятельности банка. Система менеджмента качества должна представлять собой систему процедур, правил, информации, ресурсов (в том числе и трудовых), взаимодействующих в рамках банка для определения и достижения целей в области качества. Согласно современным взглядам система менеджмента качества подразумевает наличие ряда элементов позволяющих реализовать менеджмент качества полном объеме. К этим элементам относятся: политика в области качества; система планирования качества, включающая в себя установление целей в области качества,

определение необходимых ресурсов и т.д.; процессная модель организации (описание процессов, блок-схемы, процедуры, инструкции); система контроля качества; система мониторинга удовлетворенности потребителей; система внутренних проверок качества; система внешних проверок качества (используется в основном при сертификации); система управления информацией о качестве процессов и банковских продуктов и услуг; система анализа качества со стороны руководства; система непрерывных улучшений качества, то есть управление несоответствиями, корректирующие и предупреждающие действия.

Мы считаем, что в настоящее время достаточно предпосылок для развития и сертификации системы менеджмента качества в Сбербанке. Задача состоит в формулировании возможных и реальных предпосылок для внедрения международного стандарта менеджмента качества как на уровне внутренней, так и на уровне внешней среды.

Управление качеством в банке должно носить системный характер, иначе все благие намерения так и не воплотятся в жизнь. Несмотря на “глобальность “ этой идеи, существуют вполне конкретные способы ее воплощения, представленные серией международных стандартов, выполнение которых первый шаг к запуску механизма создания более качественных банковских продуктов и услуг.

Не стоит “изобретать велосипед”. Вопросы качества уже внедрены в международной банковской практике. Мы все восхищаемся качеством обслуживания в иностранных банках, но при этом ничего не делаем, чтобы перенять их опыт.

Стандарты серии ISO 9000 - добровольный международный эталон для разработки системы управления производством продуктов и оказания услуг для обеспечения качества в соответствии с требованием клиентов.

Российским банкам уже не остается выбора. Если мы хотим конкурировать с иностранными банками и пытаться предлагать услуги на их уровне, следует начать, по крайней мере, с выполнения их стандартов. Зарубежные банки, и не только они, требуют от своих филиалов выполнения ISO 9000.

Что такое система менеджмента качества? Система управления банком зависит от задач банка, вида специализации банка и конкретного практического опыта. Поэтому системы менеджмента качества банков различны. Главная цель общего руководства качеством - такое совершенствование систем и процессов, при котором можно добиться постоянного улучшения качества.

В соответствии со стандартом ISO 9000 система менеджмента качества – система менеджмента для руководства и управления банком применительно к качеству.

ISO 9001:2000 определяет качество как соответствие ожидаемым требованиям. Серия стандартов ISO 9000 в редакции 2000 года подразумевает процессно-ориентированный подход к управлению банком. С точки зрения стандарта, важны не просто отдельно взятые элементы системы, но процессы, результирующие в оказании качественных услуг. Система менеджмента качества в понимании стандарта ISO 9001:2000 есть не что иное, как система, которая бы обеспечивала удовлетворенность требованиям потребителя в контексте

непрерывного улучшения процессов, которые эту удовлетворенность обеспечивают.

Сбербанку необходимо разрабатывать план качества (или план по качеству), который является частью документации системы менеджмента качества. В соответствии с формулировкой ИСО 9000:2000 план качества это документ, определяющий, какие процедуры и соответствующие ресурсы кем и когда должны применяться к конкретному проекту, продукту, процессу или договору. План качества способствует успешному осуществлению постоянных изменений и улучшений, необходимых для выживания банка в конкретной среде. Постоянное улучшение качества должно стать частью общей политики банка.

Планирование качества должно осуществляться исходя из требований рынка и клиентов и направлено на их удовлетворение. План качества необходимо разрабатывать с позиции банка в целом, а не отдельных подразделений. Эта работа должна производиться на всех уровнях управления банка как одна из функций каждого подразделения.

План качества является руководящим документом банка, в котором устанавливаются конкретные меры в области качества, ресурсы и последовательность деятельности по реализации политики и целей в области качества, относящиеся к продаже продукта, предоставляемым услугам. Годовой план качества должен разрабатываться на основе тщательного изучения потребностей и ожиданий клиентов, стратегического плана банка, анализа деятельности банка, функционирования системы менеджмента качества и предложений структурных подразделений. Целесообразно, чтобы структура, форма, метод документирования плана по качеству отражали требования всех разделов и элементов стандарта ИСО 9001:2000 применительно к данному банку, хотя и не обязательно в том же порядке, как перечислено в стандарте.

Важным шагом на пути эффективного менеджмента качества является понимание структуры бизнес-процессов банка. Необходимо документально составить структуру бизнес-процессов в банке, что позволит лучше понимать, где находится источник сигналов, информирующих о потерях качества.

Анализ затрат и выгод, связанных с качеством, - важнейший элемент системы менеджмента качества, ориентированной на экономичность. Под издержками, связанными с качеством (затратами на качество), понимается совокупность затрат, вызванных требованием достижения или поддержания определенного уровня качества в банке, т.е. обусловлены мероприятиями по предотвращению и исправлению ошибок внутри и вне банка, планомерным контролем качества, а также выполнением внешних и внутренних менеджерских функций в данной области.

В банках до последнего времени не учитывали затраты на обеспечение качества – это затраты, необходимые для достижения установленного уровня качества, которые включают затраты на профилактические мероприятия, оценку качества банковского продукта и услуги и т.п. Требования должны быть установлены самим банком для собственного (внутреннего) пользования. Следует также помнить, что информации должно быть достаточно для проведения последующего анализа.

Завершающим этапом работ по анализу затрат на качество является разработка мероприятий по улучшению. Эти мероприятия должны быть направлены, как на устранение причин выявленных несоответствий, так и на предупреждение возможных ошибок. При разработке мероприятий следует просчитать ожидаемый экономический эффект от его внедрения. При расчете необходимо учитывать затраты на: разработку мероприятия, подготовку производства для его внедрения, обучение персонала, а также затраты на мотивацию качественного труда.

Что могут дать Сбербанку и его клиентам стандарты ISO 9001:2000?

Во-первых, внедрение международного стандарта качества в банке докажет, что менеджмент банка серьезно относится к своим клиентам и смотрит в будущее. В практическом смысле клиенты почувствуют, что повысится надежность работы банка (здесь речь идет не только о финансовой надежности), клиенты будут получать превосходящие ожидания услуги, образуются механизмы четкой обратной связи, которая позволит реально влиять на совершенствование услуг банка. Нельзя забывать и о том, что при вступлении в ВТО многие предприятия, для того, чтобы выжить на фоне обострившейся конкуренции, будут вынуждены сертифицироваться на соответствие ISO 9001:2000, а одно из требований стандарта - работа с надежными партнерами, уже обладающими этим сертификатом. Клиенты Сбербанка будут готовы выйти на международный уровень с надежным и качественным партнером.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКА

А.А. Пакина

Саратовский государственный технический университет, г. Саратов

Кардинальные изменения, произошедшие в российской экономической теории и практики привели к тому, что теория управления персоналом, оставаясь в предметной области экономики труда, выделилась в самостоятельный раздел знаний. Это требует уточнения существующих терминологических понятий. В настоящее время получили распространение три основных подхода, использующие в качестве базового субъекта такие понятия как «кадры», «персонал», «человеческие ресурсы», поэтому следует проанализировать, что скрывается за такой терминологической дифференциацией.

Так, например, под управлением человеческими ресурсами подразумеваются такие взаимосвязанные виды деятельности, как:

– определение потребности в персонале по различным профессионально-квалификационными группам;

– анализ рынка труда;

– отбор и адаптация персонала;

– организация труда;

– управление производительностью;

– обеспечение нормальных условий труда;

– разработка систем мотивации;

– проектирование систем оплаты труда;

– разработка и осуществление социальной политики предприятия;

– предупреждение и устранение конфликтов.

Тем не менее, большинство авторов в качестве объекта управления в современной организации рассматривают персонал или трудовые ресурсы. При этом следует отметить, что термин персонал имеет собирательное значение и обозначает личный состав сотрудников организации. В то время как понятие «ресурсы» имеет другое значение и означает средства или запасы. Поэтому, по мнению автора, понятие человеческие ресурсы имеет более широкое толкование в том числе в своей расширительной трактовке может означать человеческие ресурсы государства или региона. Подобная точка зрения согласуется с трактовкой Ю.Г. Одегова и П.В. Журавлева, которые под человеческими ресурсами понимают стратегические аспекты решения проблемы, включая вопросы социального развития и трудовые отношения на уровне предприятия /1/.

При анализе теоретических и практических проблем в сфере управления персоналом, необходимо учитывать целый ряд факторов, в т.ч.:

– наличие реального рынка труда, а как следствие — возникновение новых отношений между работником и работодателем, существенные различия в оплате труда по отраслям и регионам, маркетинг персонала, конкурсный отбор, обработка принципиально новой для кадровых служб информации в форме резюме, появление новых форм работы с претендентами на вакантные рабочие места (собеседование).

– зависимость заработной платы от состояния рынка труда, т.е. от качества рабочей силы, уровня востребованности определенных профессионально-квалификационных групп работников в конкретный момент или период времени /1/.

– изменения в определении дохода. Теперь это не только исключительно заработная плата, но и дополнительные доходы, например, проценты по акциям, которые также необходимо учитывать при общем анализе доходов работников.

– принципиально новые формы оценки деятельности персонала, основанные на применении объективных методов (в качестве которых чаще всего используется профессиональное и психофизиологическое тестирование) и свободные от какой бы то ни было идеологической направленности.

– потребность предприятия в более квалифицированных работниках. Для обеспечения их высокого профессионального уровня требуются эффективные обучающие программы и совершенствованные алгоритмы планирования персонала.

– более интенсивное развитие персонала, в том числе, его карьерный рост. Это обусловливается интенсификацией труда и постоянно обновляющимися производственными технологиями; сокращением пенсионного возраста; негативными последствиями демографической ситуации в связи с уменьшением естественного прироста населения.

– возрастание роли компьютерных технологий в решении управленческих задач, включая управление кадрами.

– изменение качественного содержания традиционно решаемых задач управления персоналом.

– изменение организационной структуры предприятий, а также принципиально новый подход к понятию рабочего места (в условиях компьютерных технологий работник может решать отдельные производственные задачи у себя дома и «общаться» с необходимыми информационными и программными ресурсами посредством специальных средств связи), что влечет за собой проблемы контроля и оценки деятельности персонала.

Проведенный анализ показал, что разные авторы предлагают свои структурно-методические концепции системы управления персоналом, которые в той или иной степени можно условно разделить на две части. Первая часть включает общие вопросы управления персоналом и концентрируется на таких вопросах, как:

– роль и место управления персоналом в системе современного менеджмента.

– организационная структура кадровой службы.

– цели и задачи кадровой службы.

– коммуникационные отношения в коллективе, включая разрешение конфликтных ситуаций.

– мотивационные аспекты.

– психологические аспекты.

Вторая часть связана с анализом таких проблем, как:

– управление процессом развития персонала;

– обучение и развитие (ориентация и обучение, подготовка менеджеров, управление качеством и производительностью, оценка исполнения, управление карьерой);

– управление персоналом развивающейся организации;

– управление персоналом и проблемы обеспечения банковской безопасности;

– организация изменения и развития;

– взаимосвязь рынка труда и предприятия.

Следует иметь в виду, что, говоря о стратегии управления персоналом важно уточнить само понятие управление Согласно классическому подходу к данному вопросу и в соответствии с традиционными принципами под управлением понимается процесс поддержания системы в назначенных параметрах, т.е. обеспечение такого ее устойчивого состояния, при котором она способна оптимальным образом выполнять те функции, которые характерны для данной предметной области. Процесс управления осуществляется путем постоянного анализа информации о фактических значениях параметров, характеризующих текущее состояние системы, и принятия на этой основе решений о воздействии на систему. Если учесть, что функционирование предприятия возможно при наличии ресурсной, организационной, технологической, сбытовой составляющих, то должны быть и управленческие структуры (информационная составляющая), как, например, служба персонала, ответственные за работоспособность каждой их них. Собственно управленческий процесс обеспечивается за счет реализации специфических комплексов задач.

При этом необходимо отметить, формирование стратегии управления персоналом непосредственным образом зависит от концепции управления

организацией, в числе которых наиболее прогрессивными являются контроллинг и реинжиниринг. Таким образом, можно сделать вывод, что исследование проблемы формирования стратегии управления персоналом требует решения следующих задач:

1. **Уточнения терминологических понятий соответствующей предметной области.**
2. **Анализа целого ряда факторов, связанных с качественным изменением экономических условий.**
3. **Формирования эффективной концепции системы управления персоналом организации.**
4. **Учета существующей концепции управления организацией.**

Литература:

1. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: Учебник для вузов. — М.: Финстатинформ, 1997.С. 187.
2. Марксистский подход к понятию и определению заработной платы, существовавший в нашей стране более 70 лет, оказался полностью дискредитированным в связи с невозможностью его сохранения в изменившихся экономических условиях.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

А.В. Тараскина, Ю.А. Зурнаджьянц

Астраханский государственный технический университет,
г. Астрахань

Финансово-хозяйственная деятельность хозяйствующих субъектов – это целенаправленная деятельность на основе принимаемых решений, каждое из которых оптимизируется на основе интуиции или расчетов. Под риском принятия решения понимается вероятность несоответствия реально полученных результатов реализованного решения поставленным целям.

Основными факторами риска являются случайности и неопределенности различной природы, присущие объекту принятия решений и внешним условиям, оказывающим достаточное влияние на этот объект, а также субъективные мотивации и реакции лица, принимающего решение.

Таким образом, надежность производственной системы основана на ожидаемом уровне ее работоспособности с высокой степенью достоверности при условии того, что не возникнут дополнительные (неучтенные при расчете) факторы внешней и внутренней среды. Однако всегда существует реальная возможность возникновения факторов неопределенности и случайности, которые могут привести к снижению доходности производства и потере эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Так как неопределенность связана с неполнотой и неточностью информации о развитии событий внутри производственной структуры и во внешней среде (т.е. на рынке, в государстве, в международных отношениях и др.), поэтому к основным факторам успешного

производства необходимо добавить важнейший фактор настоящего времени – информацию. Если обладать точной, достаточной и ценной информацией в той области, в которой функционирует хозяйствующий субъект, то это позволит сократить в несколько раз проблему неопределенности. В свою очередь случайность – это неодинаковое проявление будущих событий, а также недостоверная вероятность их проявления. Поэтому при оценке надежности производственной системы необходимо максимально учитывать достоверные события, которые можно предвидеть и просчитать.

Надежда на получение положительных, эффективных результатов в будущем является чрезвычайно важным фактором для всех, кто принимает экономические решения: для частных фирм, государственных предприятий различных уровней подчинения, а также для физических лиц. Но любые надежды необходимо обосновывать и прогнозировать, желательно с минимальными ошибками, т.е. учитывать фактор риска.

Принято считать, что риск хозяйствующего субъекта характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов. Отсюда следует, что одним из наиболее эффективных методов определения риска финансово-хозяйственной деятельности является своевременно проведенный анализ оценки надежности производственной системы по техническим и экономическим показателям.

Риски коренным образом могут изменить экономическое и финансовое состояние производственной системы. Их влияние может снизить ее технико-экономические показатели на 10-15%, а может и нанести ущерб, вызвать катастрофические потери, превосходящие имущественное состояние собственника. Задача учета риска усложняется тем, что он формируется под влиянием случайных, неизвестных в период принятия решений факторов, а также под влиянием факторов неопределенности. Надежность производственной системы по техническим и экономическим показателям достаточно точно определяется на основе статистики и теории надежности. Поэтому задача сопоставления надежности системы с рисками весьма актуальна и практически необходима. Заранее определить, спрогнозировать надежность и цену риска для производственной системы – это значит умело управлять ее состоянием, стабильно обеспечивая доходы, избегая факторов неопределенности и случайности. Поэтому рисковать необходимо, но при условии обоснования своих действий и грамотного управления ими. Обычное восприятие риска как возможности потери не всегда правильное. Риск также означает, что собственник или инвестор может получить больше, чем ожидается. Чем выше степень риска, тем более высокая ставка дохода требуется в качестве компенсации.

Теория управления рисками предполагает целостную систему знаний, которую характеризуют логическая зависимость и взаимосвязи между доходом и финансовой устойчивостью в определенных границах для достижения разнообразных целей субъектов хозяйственной деятельности.

Анализ риска всегда связан с установлением тенденций изменения характера возможных потерь, обусловленных принятием решений в случае

рисковых ситуаций. В основу анализа рисков легли три основных критерия Б. Берлимера:

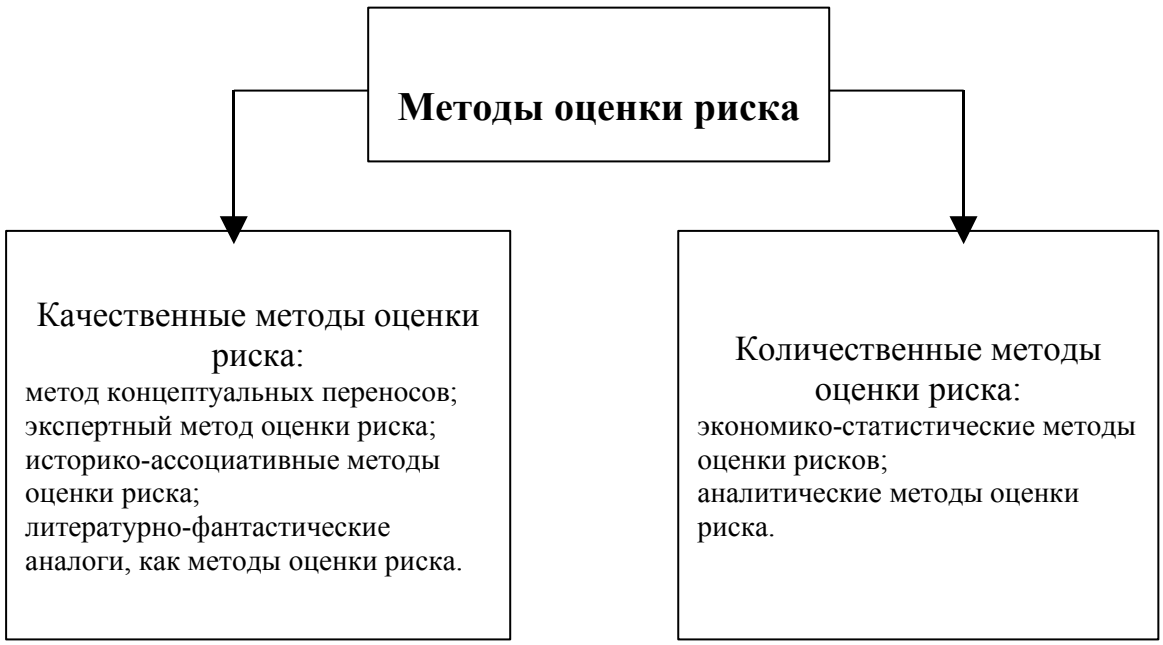
- потери от риска, независимые друг от друга;
- потери по одному направлению из “портфеля рисков” не обязательно увеличивают вероятность потерь по другому (за исключением чрезвычайных обстоятельств);
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участников.

Основными задачами анализа риска финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта являются:

- определение уровня риска, т.е. область его действия по оценочной стоимости;
- установление величины риска;
- сопоставление величины риска с уровнем надежности производственной системы хозяйствующего субъекта.

Анализ риска заключается в выявлении факторов риска и оценке их значимости. С помощью анализа риска имеется возможность оценить его влияние на предполагаемые результаты проекта, а участники проекта могут получить необходимые данные для принятия решений по защите от возможных финансовых потерь.

Учет фактора риска в процессе управления деятельностью хозяйствующего субъекта состоит в объективной оценке его уровня, с целью обеспечения формирования необходимого уровня доходности предприятия. Для оценки уровня риска в основном используются количественные и качественные методы.



Концептуальные переносы **как методы оценки риска исходят из того, что выдвигается предположение о возможности или невозможности использования тех или иных теоретических предположений (концепций) и вследствие этого определяется, каковы перспективы оценки риска.**

Экспертный метод оценки риска заключается в привлечении специалистов для высказывания суждений о проблеме и последующем сведении результатов и предложений в систему, на базе которой и делаются выводы. Данный метод, как правило, выигрывает там, где нужно решать проблему, требующую широкого спектра знаний, различных точек зрения (иногда противоречивых), где нет строгой необходимости количественных оценок. В целях получения более развернутой характеристики уровня риска по рассматриваемой операции опрос следует ориентировать на отдельные виды финансовых рисков, идентифицированные по данной операции (процентный, валютный, инвестиционный и т.п.)

В процессе экспертной оценки каждому эксперту предлагается оценить уровень возможного риска, основываясь на определенной бальной шкале, например:

-риск отсутствует	0 баллов
-риск незначительный	10 баллов
-риск ниже среднего уровня	30 баллов
-риск среднего уровня	50 баллов
-риск выше среднего уровня	70 баллов
-риск высокий	90 баллов
-риск очень высокий	100 баллов

Историко-ассоциативные методы оценки риска заключаются в привлечении сведений исторического характера. Но опираться на опыт истории всецело не рекомендуется. При использовании этого метода можно опираться как на собственный опыт, так и на внешний опыт. Эти методы требуют намного меньше финансовых затрат, чем например метод экспертных оценок.

Литературно-фантастические аналоги как методы оценки риска заключаются в использовании литературных источников. В этом случае сведения, почерпнутые из литературных источников, служат основой для принятия решений и оценки риска. Именно этот метод широко использовался советскими исследователями.

Экономико-статические методы оценки риска основаны на изучении потерь, имевших место в практике. Определяя частоту возникновения некоторого уровня потерь путем деления числа соответствующих случаев на их общее число, необходимо включать в общее число случаев и те сделки, с которых потерь не было. Иной расчет может дать в результате завышения угрозы риска.

К числу основных расчетных показателей такой оценки относятся:

1) Уровень финансового риска. Он характеризует общий алгоритм оценки этого уровня, представленный следующей формулой:

$$УР=ВР*РП,$$

где* УР- *уровень соответствующего финансового риска;

ВР ***- вероятность возникновения данного финансового риска;***

РП ***- размер возможных финансовых потерь при реализации данного риска.***

В практике использования этого алгоритма размер возможных финансовых потерь выражается обычно абсолютной суммой, а вероятность возникновения финансового риска - одним из коэффициентов изменения этой вероятности

(коэффициентом вариации, бета-коэффициентом и др.). Соответственно уровень финансового риска при его расчете по данному алгоритму будет выражен абсолютным показателем, что существенно снижает базу его сравнения при рассмотрении альтернативных вариантов.

2) Дисперсия – это средняя взвешенная величина квадратов отклонений действительных результатов по отношению к средним ожидаемым. Она характеризует степень колеблемости изучаемого показателя по отношению к его средней величине. С помощью коэффициента вариации можно сравнивать колеблемость признаков, выраженных в разных единицах измерения. Чем больше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость результата.

3) Среднеквадратичное (стандартное) отклонение. Этот показатель является одним из наиболее распространенных при оценке индивидуального финансового риска, так же как и дисперсия определяющий степень колеблемости и построенный на её основе. Он получается путем извлечения квадратного корня из величины дисперсии.

4) Коэффициент вариации. Он представляет собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической (среднему ожидаемому значению) и показывает степень отклонения полученных значений, а также позволяет определить уровень риска, если показатели среднего ожидаемого дохода от осуществления финансовых операций различаются между собой.

5) Бета-коэффициент. Он позволяет оценить индивидуальный или портфельный систематический финансовый риск по отношению к уровню риска финансового рынка в целом. Этот показатель используется обычно для оценки рисков в отдельные ценные бумаги.

$$\beta = k * Du / Dp,$$

где β-бета-коэффициент;

k-степень корреляции между уровнем доходности по индивидуальному виду ценных бумаг и средним уровнем доходности данной группы фондовых инструментов по рынку в целом;

Du-среднеквадратичное(стандартное) отклонение доходности по индивидуальному виду ценных бумаг;

Dp-среднеквадратичное(стандартное) отклонение доходности по фондовому рынку в целом.

Если $\beta=1$, то уровень финансового риска средний, если $\beta>1$ –высокий, и при $\beta<1$ –низкий уровень финансового риска.

Аналитические методы оценки риска зависят от той области деятельности, в которой производятся оценочные операции. В.Д.Шапиро предлагает следующие методы оценки рисков:

-оценка чувствительности - даёт оценку того, насколько сильно изменится эффективность при определённом изменении одного из исходных параметров

-проверка устойчивости - предусматривает разработку различных сценариев развития финансового состояния предприятия

-корректировка параметров проекта - нужна при неопределённости финансового состояния предприятия

-построение дерева решений - обычно используется для оценки рисковых проектов, имеющих обозримое количество вариантов развития

Существуют также *объективный метод* и *субъективный метод* оценки риска, с помощью которых вероятность наступления риска может быть определена.

Объективный метод определения вероятности основан на вычислении частоты, с которой происходит данное событие.

Субъективный метод определения вероятности основан на использовании субъективных критериев, которые базируются на различных предположениях. К таким предположениям могут относиться: суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта, мнение финансового консультанта и др. Когда вероятность определяется субъективно, то разные люди могут устанавливать разное ее значение для одного и того же события и делать каждый свой выбор.

Таким образом, чтобы оценить вероятность тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту, следует, прежде всего, изучать все виды потерь, связанных с хозяйственной деятельностью, а также заранее исчислять их или измерять как вероятные прогнозные величины.

Литература

1. Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 344 с. ISBN 5-482-00022-2
2. Прыкин Б.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 360 с. ISBN 5-23800183-5

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Е.В. Солодилин

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В последнее время достаточно много внимания уделяется проблеме анализа и управления рисками в деятельности как отдельных предприятий, так и целых отраслей и комплексов. Это и неудивительно, ведь риски – непременная составляющая деловой жизни, а управление ими – часть той масштабной работы, которую любая организация ведет ради создания стоимости.

Для нашей страны данная проблема тем более актуальна. Плановая экономика, централизованные методы управления, система государственных заказов почти полностью ушли в прошлое. Современные предприятия оказались по большей части предоставленными самим себе, ответственность за конечные результаты деятельности целиком легла на сами хозяйствующие субъекты. А в условиях рыночной экономики и свободной конкуренции предприятия подстерегает масса рисков, которые необходимо адекватно оценивать и предотвращать. По большому счету, риски в современных российских условиях –

это та цена, которую предприятия платят за экономическую свободу и независимость в принятии управленческих решений.

Существует довольно немало определений понятия «риск», но в широком понимании его можно определить как любое событие, вследствие которого финансовые результаты деятельности компании могут оказаться ниже ожидаемых. Разумеется, таких факторов, способных существенным образом повлиять на результаты деятельности предприятий, великое множество. Это макро- и микроэкономические факторы, социально-политические, правовые и т. д. При этом необходимо учитывать специфику конкретного предприятия или фирмы, являющихся объектом риск-менеджмента: для каждой отрасли характерны свои особые виды риска.

Избежать риска в хозяйственной деятельности практически невозможно. Однако если малые предприятия часто идут на риск сознательно, так как размер их прибыли непосредственно связан с умением и способностью идти на риск, то крупным и средним предприятиям, будучи участниками рыночных отношений, очень часто приходится быть втянутыми в рисковые ситуации не по своей воле. Поэтому основной задачей управленческой деятельности является оценка возможного риска, выявление факторов, усиливающих его и выбор методов снижения риска.

Чтобы грамотно управлять рисками, компания должна знать, с какими рисками связана ее деятельность. Для этого нужно объективно оценить все основные риски и понять, какие конкретно риски и в каком объеме она готова взять на себя. Часто, поставив перед собой такую цель, компания начинает создавать эффективную систему управления рисками, способную точно идентифицировать и оценивать риски, и снабжать топ–менеджмент и совет директоров независимой достоверной информацией. Хотя все эти действия заметно улучшают качество управления рисками, системами формального контроля ограничиваться нельзя. Следует формировать такую культуру, при которой весь управленческий персонал компании будет заинтересован не только в получении большей прибыли, но и в адекватном управлении рисками.

Проблема заключается в том, что как раз объективно оценить те или иные риски довольно сложно. Отсутствует их единая классификация. Одни авторы выделяют четыре вида рисков: рыночный, кредитный, операционный риски и риск объема бизнеса (или же ценовой, валютный, кредитный риски и риск ликвидности). У других этот ряд расширен, в нем присутствуют инфляционный, коммерческий, политический, технический, ценовой экономический риски, риск случайной гибели и так называемые «нестрахуемые» риски, вероятность которых трудно рассчитать даже в самом общем виде и которые считаются слишком большими для страхования. Существуют также попытки систематизировать и классифицировать риски, присущие предприятиям исключительно тех или иных отраслей деятельности.

Методов анализа рисков много, как, впрочем, и самих рисков. Только методов оценки рисков инвестиционных проектов насчитывается не менее десятка, каждому из которых присущи свои достоинства и недостатки.

Проанализируем, к примеру, метод корректировки нормы дисконта. Достоинства этого метода — в простоте расчетов, которые могут быть выполнены с использованием даже обыкновенного калькулятора, а также в понятности и доступности. Вместе с тем метод имеет существенные недостатки:

- метод корректировки нормы дисконта осуществляет приведение будущих потоков платежей к настоящему моменту времени (т.е. обыкновенное дисконтирование по более высокой норме), но не дает никакой информации о степени риска (возможных отклонениях

результатов). При этом полученные результаты существенно зависят только от величины надбавки за риск;

- он также предполагает увеличение риска во времени с постоянным коэффициентом, что вряд ли может считаться корректным, так как для многих проектов характерно наличие рисков в начальные периоды с постепенным снижением их к концу реализации. Таким образом, прибыльные проекты, не предполагающие со временем существенного увеличения риска, могут быть оценены неверно и отклонены;
- данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку;
- наконец, обратная сторона простоты метода состоит в существенных ограничениях возможностей моделирования различных вариантов, которое сводится к анализу зависимости критериев NPV (IRR, PI и других), от изменений только одного показателя — нормы дисконта.

Другой метод – анализ чувствительности – является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных факторов на конечный результат проекта. Главным же недостатком данного метода является предпосылка о том, что изменение одного фактора рассматривается изолированно, тогда как на практике все экономические факторы в той или иной степени коррелированны. По этой причине применение данного метода на практике как самостоятельного инструмента анализа риска, по мнению авторов весьма ограничено, если вообще возможно.

Несовершенство методов оценки рисков проявляется прежде всего в отсутствии системного подхода, так как ныне существующие методики в большинстве своем ориентированы на оценку только определенной группы рисков, к примеру, финансовых.

Что касается повышения качества управления рисками, то можно отметить, что здесь далеко не последнее место занимает страхование рисков, полное или частичное. Страховая компания как бы берет на себя ответственность за возможные неблагоприятные финансовые результаты застрахованного предприятия. Другое дело, что страховые компании стремятся иметь дело с достаточно финансово устойчивыми субъектами хозяйствования, имеющими собственную эффективную систему управления рисками. К тому же деятельность страховых компаний, в свою очередь, также подвержена своим рискам.

Сама по себе высокая концентрация рисков — это не обязательно плохо. Все зависит от расположенности и готовности компании к риску. К сожалению, у многих компаний вообще нет стратегии риска, хотя от нее зависят все инвестиционные решения и поэтому разрабатывать ее жизненно необходимо любой организации. А грамотная стратегия, в свою очередь, выделяет типы рисков, сулящие компании максимальную выгоду, указывает предельный объем рисков, который она может взять на себя, и необходимый при этом уровень доходов. Определение этих параметров позволяет руководителям подразделений оценить свои стратегии в координатах риск — доходность и привести их в соответствие с общей корпоративной стратегией.

Формулировать стратегию компании в отношении рисков в идеале должен генеральный директор при поддержке совета директоров, хотя часто это происходит хаотически, и стратегия появляется на свет сама собой как результат многих деловых и финансовых решений. Один топ–менеджер, например, больше склонен к риску, чем другой, или его точка зрения на эффективный объем риска отличается от принятой остальными. В результате рисковый профиль компании может разрастись и стать неуправляемым. Поэтому важно, чтобы все сотрудники понимали общую стратегию рисков компании.

В заключение стоит отметить, что даже обладая самыми совершенными системами оценки и управления рисками, невозможно предотвратить все риски. Не имея эффективных программ оценки и управления рисками, организации могут непреднамеренно выйти на такой их уровень, при котором, в случае негативного развитии ситуации, компания окажется на грани гибели. Вероятна и обратная ситуация: компании примут излишне консервативные стратегии и упустят возможности, которыми воспользуются конкуренты.

О СООТНОШЕНИИ ПОНЯТИЙ «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ» И «ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ» СТРАХОВЩИКОВ

Т.Н. Шаталова, А.Н. Чебыкин

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Страхование признано обществом как наиболее оптимальный механизм защиты от неблагоприятных последствий различных непредвиденных явлений. В Российской Федерации страхование имеет всё более возрастающее влияние на экономику в целом и отдельные её сегменты, являясь одним из стратегических факторов успешного функционирования финансово-хозяйственных отношений. Появление в России частных страховых организаций, принятие специальных законов, направленных на регулирование отношений в области страхования, рост объёмных показателей совокупного сбора страховых премий и страховых выплат подтверждают наличие и динамичное развитие российского страхового рынка. Российский страховой рынок в настоящее время сформировался как самостоятельный сегмент сферы финансовых услуг. Ежегодный сбор страховой премии в среднем составляет 400 млрд. рублей. Показатель отношения суммарных страховых взносов страхователей к ВВП на сегодняшний день составляет 2,81%. С каждым годом растёт показатель размера страховой премии на душу населения. Эта тенденция во многом обусловлена ростом потребления страховых услуг. Среди наиболее быстрорастущих национальных страховых рынков Россия входит в тройку лидеров (после Украины и Вьетнама) с реальным темпом роста страховых премий 26,7%.

Вместе с тем, развитие рыночных отношений в Российской Федерации с начала 90-х гг. явилось причиной децентрализации страхового дела, роста числа страховых компаний, значительно различающихся между собой по объёму

страховой деятельности, качества обслуживания страхователей, уровню финансовой устойчивости. Проявились и основная проблема – высокие темпы роста страхования не всегда соответствуют темпам роста финансовых возможностей страховых организаций. Налицо ряд других серьёзных проблем: недокапитализация российского страхового рынка, отсутствие адекватной страховой статистики, позволяющей обосновано рассчитывать страховые тарифы, не всегда эффективное размещение страховых резервов и отсутствие ликвидных и доходных инструментов для размещения средств страховых резервов. Все эти проблемы выражаются в уходе со страхового рынка страховых компаний, причём темпы сокращения количества страховщиков в связи с ужесточением требований страхового законодательства к минимальному размеру уставного капитала существенно возрос (до 8,5%). Из 1280 страховых компаний, зарегистрированных на 1 января 2005 года в Едином государственном реестре субъектов страхового дела, 251 компания не проводила страховые операции в 2004 году.

В условиях концентрации страхового бизнеса между крупнейшими страховщиками определяющим фактором становится платёжеспособность и финансовая устойчивость страховой компании. Неспособность страховой компании выполнять свои обязательства перед страхователями подрывает саму идею страхования как способа защиты от финансовых потерь. Случаи несостоятельности страховых компаний, увеличение досудебных споров приводят к необходимости жёсткого контроля за финансовой устойчивостью и платёжеспособностью страховщиков со стороны органов страхового надзора, возникает проблема обеспечения платёжеспособности и финансовой устойчивости в длительной перспективе. Однако, до сих пор одним из дискуссионных вопросов остаются понятия платежеспособности и финансовой устойчивости страховых организаций.

Существует достаточно много определений как «платёжеспособности», так и «финансовой устойчивости», но они в большинстве случаев носят односторонний характер, применимый лишь к отдельному субъекту, оценивающему страховую компанию. К тому же, определения данных категорий относятся к периоду 1990х годов, когда страховой рынок только-только начал свое рыночное формирование после долгого периода монополии Госстраха в СССР. Во многих определениях отсутствует указание на временной интервал по выполнению обязательств, источники погашения обязательств. Вид обязательства обычно рассматривается лишь с точки зрения страхователя, но не оценивается способность компании выходить из сложившегося положения.

Выделим существенные признаки, отличающие финансовую устойчивость от платежеспособности страховщика:

1. Финансовая устойчивость проявляется при влиянии неблагоприятных как внутренних, так и внешних факторов. Внешняя среда страховщика несет в себе определенные риски, угрожающие устойчивому финансовому положению компании.

2. Финансовая устойчивость проверяется в кризисное время, время определенной нестабильности или катастрофических убытков, платежеспособность оценивается в период стабильной экономической обстановки.

3. Финансовая устойчивость измеряется в значительно более широкой временной шкале, чем платёжеспособность.

4. При финансовой устойчивости компания имеет возможность не только осуществлять платежи по принятым обязательствам, но и развиваться, расширять поле деятельности.

5. При анализе финансовой устойчивости из анализа системы показателей, разносторонне характеризующей все аспекты деятельности компании. В основе платежеспособности лежит анализ соотношений активов и принятых обязательств и анализ коэффициентов ликвидности.

Таким образом, финансовою устойчивость страховой организации можно определить как состояние активов и пассивов страховщика, характеризующееся заданной областью устойчивости основных параметров системы, позволяющее своевременно и в полном объёме выполнять все принятые обязательства, независимо от воздействия отрицательных факторов в течение длительного периода времени. Важнейшим фактором финансовой устойчивости является способность организации выходить из создавшейся неблагоприятной ситуации без кассовых разрывов по всем текущим расчётам. Это положение означает, что страховщик продолжает проводить и осуществлять все расчётные операции своевременно и в полном размере даже при стечении неблагоприятных событий.

По нашему мнению, данное определение:

- не противоречит общепринятому понятию устойчивости;
- отражает способности страховщика погасить обязательства;
- рассматривает возможность оплаты претензий не на конкретную дату, а в длительной перспективе;
- содержит возможность введения количественных характеристик, что весьма положительно, т.к. позволяет оценить финансовую устойчивость количественно.

В свою очередь платёжеспособность страховой организации мы определяем как способность страховой организации выполнять свои платёжные обязательства в течение трёх месяцев с даты их акцепта, характеризующаяся удовлетворительной структурой баланса, при которой коэффициент срочной ликвидности находится в пределах нормативного уровня, а так же выполняется условие превышения активов над обязательствами.

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ГРАЖДАН

Е.А. Бурдыгина

ФГОУ ВПО Оренбургский Государственный Аграрный Университет, г. Оренбург

В рыночной экономике, как известно, основными регуляторами, обеспечивающими процессы воспроизводства, служат заработная плата и развитые системы социального страхования. Первоочередной задачей государства и

актуализирующей его социальной политики является не достижение всеобщего равенства, а обеспечение социальных гарантий. Особая роль в системе социальной защиты населения принадлежит социальному страхованию, направленному на обеспечение социальных гарантий по защите граждан от социальных и профессиональных рисков.

История развития социального страхования свидетельствует о постоянном изменении содержания данного понятия. При этом социальное страхование в прошлом включало в себя элементы и социального обеспечения и социальной защиты. Прежде чем перейти к определению социального страхования необходимо определить, как в настоящее время рассматриваемая категория соотносится с такими понятиями как «социальная защита» и «социальное обеспечение».

В последнее время, наряду с термином «социальное обеспечение» в экономической литературе все чаще применяется термин «социальная защита». Правда, этот термин используется достаточно произвольно и толкуется по-разному. В одних случаях ему придается чисто ведомственное значение для определения круга вопросов, связанных лишь с деятельностью существующих государственных органов социальной защиты населения. В других – он применяется вместо понятия социального обеспечения путем его простой замены. В третьих, под ним понимается не только социальное обеспечение и социальное страхование, но и многие другие социальные риски и определенные жизненные обстоятельства, вызывающие необходимость социальной поддержки граждан. Подходя именно с таких позиций, некоторые ученые рассматривают социальную защиту как деятельность государственных органов, предприятий и организаций по охране материнства и детства, оказанию помощи семье, охране здоровья граждан, охране труда, регулированию заработной платы и доходов населения, обеспечению жильем, материальному обеспечению и обслуживанию нетрудоспособных и других нуждающихся в социальной поддержке граждан.

Социальная защита, таким образом, считается собирательным понятием, включающим в себя как социальное страхование, так и социальное обеспечение. Это объемный комплекс экономических, социальных и правовых мер, обеспечивающих достаточный уровень жизни граждан и гарантирующих защиту их социальных прав.

В силу столь широкого своего предназначения социальная защита не имеет какого-либо системного законодательного оформления. Придание социальной защите значения определенного экономического института привело бы к ограничению ее роли во всей социальной сфере. Поэтому появляющиеся в литературе высказывания о замене понятия социального обеспечения понятием социальной защиты представляется в настоящее время сомнительным.

Социальное обеспечение, в отличие от социальной защиты, имеет свою систему, которая охватывает широкий, но вполне определенный, сравнительно однородный и более целенаправленный круг социальных мер. С учетом изложенного социальное обеспечение принято определять как форму распределения материальных благ с целью удовлетворения жизненно

необходимых личных потребностей (физических, социальных, интеллектуальных), которая гарантирует обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях за счет бюджетных ассигнований.

Социальное обеспечение в государственно-организованном обществе – это область сплетения жизненно важных интересов граждан, отношений собственности и распределения, правовых приемов и способов их регулирования, социальной политики государства и социально-экономических прав человека. Это также и сфера преломления таких общечеловеческих ценностей, как равенство, социальная справедливость, гуманизм, моральные устои общества. Целевое предназначение социального обеспечения состоит прежде всего в том, что оно является особой формой удовлетворения потребностей в источниках средств к существованию престарелых и нетрудоспособных.

К конститутивными признакам социального обеспечения относятся: объективные основания, вызывающие потребность в особом механизме социальной защиты граждан, направленном на поддержание или предоставление определенного уровня жизнеобеспечения (болезнь, старость, инвалидность, безработица и т.д.); особые фонды, источники социального обеспечения; особые способы предоставления средств к существованию; закрепление правил предоставления социального обеспечения в законе.

Объективные основания социального обеспечения при всем их различии воздействуют на способность человека к труду в направлении ее временного или постоянного ограничения или полной утраты. Именно они предопределяют потребность определенного числа людей в получении от общества источника средств к существованию в обмен на новый затраченный труд; потребность в профилактико-оздоровительных мероприятиях для трудоспособных членов общества с целью нормального воспроизводства рабочей силы и охраны их здоровья.

По мнению некоторых ученых право социального обеспечения представляет собой систему правовых норм, регулирующих отношения по медицинской помощи и лечению, пенсионные и некоторые другие отношения по обеспечению граждан в старости и при нетрудоспособности, материнства и детства, государственной помощи семье. Как видим, эта формулировка охватывает весьма широкий круг общественных отношений по социальному страхованию, правда, без указания на их специфику. Надо отметить, что примерно в то же время некоторые ученые-экономисты не только не подчеркивали видной роли системы социального страхования, а наоборот, необоснованно принижали ее и даже вносили предложения по упразднению этой системы. Они пришли к выводу, что, например, социалистическому способу производства, базирующемуся на общественной собственности на средства производства, свойственна планомерная организация не только процесса производства, но и процесса распределения материальных благ. Поэтому, считали что, система социального обеспечения, основанная на общих ресурсах государства, более полно отвечает условиям такой экономики, чем система социального страхования, созданная на страховых взносах, и она постепенно должна быть заменена

социальным обеспечением. Этот прогноз, конечно, не оправдался, и система получила дальнейшее развитие, хотя не всегда поступательное и равномерное.

Нужно отметить, что в современном обществе социальное обеспечение перестало выступать в виде доброхотства, облагодетельствования, предоставляемого более обеспеченными слоями общества его менее обеспеченным категориям граждан. Оно также не может рассматриваться в качестве права-привилегии отдельных слоев общества. Социальное обеспечение как особый социальный институт современного государства является показателем социальной уверенности, социальной гарантией достойного развития каждого члена общества и сохранения источника средств к существованию при наступлении социальных рисков.

Сегодня социальное обеспечение с учетом произошедших социально-экономических преобразований в социальной сфере исследовано более глубоко и всесторонне. Под социальным обеспечением понимается обеспечение и обслуживание населения вне связи с трудовой и иной полезной деятельностью за счет прямых бюджетных ассигнований.

Социальное страхование также ставит целью защиту людей от неблагоприятных событий. В первую очередь, речь идет здесь об утрате человеком трудоспособности из-за несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, потерей семьей из-за этого кормильца и т. д. Понятно, что в цивилизованном обществе государство не может и не должно оставлять в таких случаях человека без поддержки и обязано иметь соответствующие механизмы для ее оказания.

Социальное страхование – это широкая сфера деятельности, охватывающая и тех, кто организует производство, – работодателей, и тех, кто на предприятиях работает, и тех, кто не работает, но, например, рожает и воспитывает детей и т. д. Такая система должна носить универсальный характер: защита распространяется на большую часть граждан, имеющих на нее право по закону. Социальное страхование, как правило, имеет определенную обязательную составляющую, она так и называется – обязательное социальное страхование, поскольку закон обязывает работодателей отчислять на эти цели фиксированные суммы денежных средств для формирования соответствующих страховых фондов.

Однако, сверх того может существовать и дополнительное страхование, осуществляемое на добровольной основе за счет средств предприятий, а также их работников. В этом случае речь может идти о предоставлении застрахованным более широкого спектра страховых услуг, чем тот, который гарантируются законом и государством в рамках обязательного социального страхования. Из сказанного выше с очевидностью следует вывод – социальное страхование не может являться сферой коммерческой деятельности. И здесь работают иные принципы, чем в коммерческом страховании.

Отличие социального страхования от социального обеспечения, обуславливающее его специфику, заключается в следующем.

Прежде всего, распределение материальных благ в порядке социального страхования осуществляется на основе эквивалентности

страхового обеспечения и страховых взносов, а также с учетом трудового вклада работника. Такой учет проявляется в определении размера обеспечения из индивидуального заработка, влиянии на это страхового и трудового стажа, условий и характера труда, степени утраты трудоспособности и связи с выполняемой работой. Само право на страховое обеспечение зависит в основном от наличия трудовых отношений (в настоящем или прошлом). Будучи зависимыми от трудовых отношений, всеми своими сторонами отношения по социальному страхованию оказывают обратное влияние на трудовой процесс. Страхование по временной нетрудоспособности, медицинская помощь, санаторно-курортное лечение способствуют воспроизводству и качеству рабочей силы.

Существенная черта распределительных отношений по социальному страхованию состоит в том, что здесь обеспечение осуществляется за счет специального налога, образующего самостоятельную финансовую базу.

Для распределительных отношений по социальному обеспечению указанные черты не присущи, поскольку материальные блага предоставляются без какой-либо связи с трудовой деятельностью. В большинстве случаев эти отношения носят безвозмездный, алиментный характер, а источником средств системы служат ассигнования бюджетов всех уровней.

Отношения по социальному страхованию отграничиваются по кругу участников и, прежде всего, по категориям обеспечиваемых. Здесь речь идет только о работающих граждан, круг которых за последние годы несколько расширился. Другими специфическими участниками этих отношений считаются работодатели (страхователи), обязанные уплачивать страховые взносы, производить выплаты страхового обеспечения и выполнять другую работу в этой области. Соответствующие отношения у них, как у работников, возникают лишь с момента поступления на работу. В социальном обеспечении работодатель не является субъектом отношений и не имеет прямого отношения к этой системе.

Различаются названные отношения и по их объекту. Если в социальном страховании материальные блага предоставляются в форме страховых выплат или иных видов обеспечения, оцениваемых преимущественно в денежных суммах, то в социальном обеспечении значительная их часть и, особенно в сфере социального обслуживания, включая различного рода льготы, – в натуральной форме.

Специфика отношений по социальному страхованию проявляется и в своеобразии фактов, с которыми связано возникновение отношений. Здесь они выражены в виде страховых рисков, которые представляют собой предполагаемые события, влекущие изменение материального и социального положения работающих граждан, в случае наступления которых осуществляется социальное страхование.

Сильная сторона института социального страхования связана с тесной увязкой индивидуального вклада страхуемого и его страхователя (работодателя) с размером пенсий и пособий, которые он может легко рассчитать исходя из величины страховых тарифов, размера заработной платы и периода внесения страховых взносов. Хотя в социальном

страховании имеет место и нестраховое перераспределение, но оно приближается к разумным пределам, с которыми, как правило, страхуемые и их работодатели согласны.

С учетом вышеизложенного, можно утверждать, что по сравнению с социальным обеспечением данный институт защиты обладает рядом преимуществ. Во-первых, трудящиеся (от которых, как правило, требуется внесение страховых взносов) вовлекаются в процесс резервирования страховых накоплений. Во-вторых, создаются специализированные (а поэтому и высокоэффективные) страховые учреждения, занимающиеся исключительно профилактикой, медицинским обслуживанием и денежными выплатами, которые обеспечиваются одной и той же организацией, что дает максимум удобств для застрахованных. В-третьих, гарантируются и материализуются права граждан, осуществляющих страховые взносы, что защищает их от произвольных решений органа, отвечающего за выплату пособий. Выплаты гарантируются путем выделения или резервирования определенных ресурсов и их распределения в течение длительного периода в соответствии со страховыми расчетами.

Таким образом, социальное страхование, как часть системы социальной защиты населения, представляет собой систему правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию или минимизацию последствий изменения материального или социального положения работающих граждан вследствие трудового увечья или профессионального заболевания, болезни, травмы, беременности и родов, потери кормильца, необходимости получения медицинской помощи, санаторно-курортного лечения и наступления иных социальных страховых рисков.

При этом основными принципами осуществления социального страхования являются: устойчивость финансовой системы, обеспечиваемая на основе эквивалентности страхового обеспечения и страховых взносов; всеобщий обязательный характер и доступность для застрахованных лиц реализации своих прав; государственная гарантия соблюдения прав независимо от финансового положения страховщика; государственное регулирование системы; паритетность участия представителей субъектов страхования в органах управления системы; обязательность уплаты страхователями страховых взносов; ответственность за целевое использование средств; обеспечение надзора и общественного контроля; автономность финансовой системы.

Литература:

1. Говашелишвили Т.А. Социальное страхование возможности роста и развития.//Вестник государственного социального страхования. - 2005.- № 2. – с.28-33.
2. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения. – М., 2000, с.58.
3. Андреев В.С. Право социального обеспечения в СССР. – М., 1987, с.31.
4. Ланцев М.С. Социальное обеспечение в СССР. – М., 1976, с.43-46.
5. Торлопов В.А. Социальное страхование в социальном государстве. //Вестник государственного социального страхования. - 2004.- № 8. – с.2-7.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Е.А. Бурдыгина

ФГОУ ВПО Оренбургский Государственный Аграрный Университет, г. Оренбург

В настоящее время в России происходит интенсивный процесс реформирования существующей системы социальных выплат, льгот и компенсаций. Действующая система складывалась на протяжении многих десятилетий на этапе господства социалистической собственности и социалистического государства. В новых условиях перехода к рыночной экономике с неизбежностью происходят изменения и во всех отраслях социальной сферы. Несомненно, для того, чтобы успешно осуществить реформирование социальной сферы и привести ее в соответствие с реальностью, необходимо разобраться, как, когда, с какой целью, под влиянием каких факторов, идеологических, социальных и экономических приоритетов формировалась действующая система, исследовать ее сильные и слабые стороны. Другими словами, необходимо знать историю вопроса.

Особенность работы по найму в России в конце 19 века заключалась в том, что громадная часть деревенского населения, владея землей, от поры до времени отправлялась на заработки и приработки в города, в фабричные центры нередко возвращаясь обратно инвалидами. При этом и без того ситуация в самих городах с обеспечением лиц утративших трудоспособность была напряженной. Для трудящегося и его семьи потеря трудоспособности являлась бедствием более тяжким, нежели сама смерть и только страхование на старость и инвалидность могло стать средством для их избавления. Широкая общественная дискуссия по поводу страхового обеспечения рабочих и подготовка соответствующих законопроектов начались в апреле 1881 года и уже в декабре 1881 года было принято Положение о кассах горнозаводских товариществ при казенных горных заводах, которое регулировало организацию работы указанных касс только на казенных горных заводах. При этом оно постановляло, что если рабочий получает пенсию от казны, как увеченный, то лишается права на выплаты из кассы товарищества. Судьба же рабочих трудившихся на частных предприятиях и пострадавших от трудового увечья, всецело зависела от хозяина предприятия, поскольку на государственном уровне не было принято никаких мер по урегулированию соответствующей проблемы.

Указанное положение дел оставалось неизменным вплоть до 1903 года, когда в России был образован особый фонд для выплат при массовых несчастных случаях. Толчком к созданию такого фонда послужило издание Правил от 2 июня 1903 года «О вознаграждении потерпевших вследствие несчастных случаев рабочих и служащих, а равно их семейств в предприятиях фабрично-заводской, горной и горнозаводской промышленности». Инициатива издания такого правого акта исходила от Всероссийского торгово-промышленного съезда и общества для содействия русской промышленности и торговли. Вознаграждение должно было производиться за счет предпринимателей.

Рабочие формулировали свои требования иначе. Страхование ими признавалось как государственное, при этом «государственное» понималось, как принудительное, обязательное. Выдвигались следующие основные требования в отношении страхования:

- обеспечение в размере полного заработка за все время болезни, в том числе вследствие трудового увечья;
- ответственность предпринимателей или государства.

Однако требования рабочих рассматривались в течение длительного времени. Так, проект Положения о больничных кассах был разработан в 1904 году, основные положения об обязательном государственном страховании от последствий несчастных случаев, а также на случай старости и болезни – в 1905 году /16/. Указанные законопроекты предусматривали создание системы государственного страхования рабочих и служащих на заводах, фабриках и горных промыслах и членов их семей путем выплаты обеспечения: 1) при болезнях; 2) при несчастных случаях на работах; 3) при старости, а также при лишении трудоспособности и смерти по причинам, не вызванным несчастными случаями на работах. При этом страхование старости и инвалидности, на первых порах, предполагалось распространить лишь на промышленных рабочих и осуществлять его через государственную кассу обеспечения. Обсуждения же этих законодательных предложений прошли в соответствующих комиссиях лишь в декабре 1906 года и в феврале 1907 года, а на рассмотрение в Государственную Думу они так и не были внесены.

В начале 20 века «вспомоществование» (так в то время называлась помощь в виде страхования) рабочим во время болезни из собственных средств работодателей было сравнительно редким явлением в промышленной жизни России и оказывалось незначительным числом промышленных предприятий. Выдавалось по усмотрению заводоуправления в зависимости от продолжительности службы рабочих на предприятии, их исполнительности в работе и т.д. Тем не менее, в 1907 году выдача пособий по социальному страхованию осуществлялась уже в 51 губернии. Таким образом, говорить о наличии в начале 20 века в России отлаженной системы государственного социального страхования не приходится, указанная система получила подлинное развитие только после известных событий 1917 года.

Сразу же после Октябрьской революции 1917 года Советское Правительство приступило к выполнению основных положений страховой программы, утвержденной в январе 1912 года на VI (Пражской) Всероссийской конференции РСДРП.

Эта программа строилась на следующих принципах:

- социальное страхование должно обеспечивать рабочих во всех случаях утраты ими трудоспособности (увечье, болезнь, старость, инвалидность и т.д.);
- охватывать всех лиц наемного труда и членов их семей;
- на всех застрахованных должен распространяться принцип возмещения полного заработка, причем все расходы по страхованию должны падать на предпринимателей и государство;

- всеми видами страхования должны ведать единые страховые организации, построенные по территориальному типу на началах полного самоуправления застрахованных.

Так в Положении о социальном обеспечении трудящихся (Декрет СНК от 1918 г.) предусматривалось:

- оказание всех видов врачебной и лекарственной помощи при болезни и родовспоможении;

- предоставление компенсационных выплат при временной утрате средств существования, в связи с болезнью, беременностью и родами, увечьем на производстве и в быту;

- обеспечение пенсии по старости и инвалидности;

- предоставление пособия вследствие безработицы не по вине безработного.

При этом социальному обеспечению подлежали все лица без исключения, источником – существования которых являлся только собственный труд.

Средства на социальное страхование и социальное обеспечение выделялись из государственного бюджета в сметном порядке. При этом государственные предприятия и советские учреждения от уплаты взносов освобождаются, тогда как общественные организации, частные предприятия и учреждения, хозяйства уплачивают взносы в местные казначейства (финорганы), а при неуплате проводится жесткая карательная политика (огромные штрафы, вплоть до уголовного наказания) .

Анализ Положения о социальном обеспечении трудящихся показывает, что оно имеет четкий социально-политический характер. Это выражается не только в определении объекта страхования (застрахованным может быть лишь трудящийся, работающий без применения наемного труда), но и в установлении порядка формирования средств социального страхования (какие госпредприятия и совучреждения освобождаются от уплаты взносов в страховой фонд, а какие не только обязываются это делать, но и понуждаются к этому государством).

К сожалению, история не сохранила данные о фактических расходах по статьям сметы на социальное страхование за 1918 – 1920 годы. Поэтому нельзя сегодня сказать сколь широко трудящиеся (работники) пользовались своими правами, каковы были эти средства и расходы по направлениям. Вполне вероятно, что данный документ носил чисто декларированный характер, как и многие другие документы того периода.

Но если сегодня сравнить первоначальный макет социальной системы с существующими в настоящее время социальными системами, то можно сказать, что он был ничем иным, как конгломератом ныне действующих социальных фондов (Пенсионного фонда, Фонда социального страхования, Фонда обязательного медицинского страхования).

Указом СНК РСФСР «О передаче всей лечебной части бывших больничных касс НКЗ» от 21 февраля 1919 года № 6 санитарный надзор, лечебная помощь, а также страховые взносы на врачебную помощь из ведения страховых организаций передаются Наркомату здравоохранения РСФСР. В начале 1922 года впервые декретами СНК РСФСР страховые взносы были расчленены на взносы на социальное страхование при безработице, на пособия, на лечение и санаторно-курортное обслуживание, а также осуществлена передача выплат пособий непосредственно на предприятия и учреждения, то есть введен порядок зачета.

В 1929 году постановлением ВЦИК и СНК СССР было решено создать единый бюджет социального страхования СССР. В начале 1930 года утверждено новое Положение о пенсиях и пособиях. Следует отметить, что бюджет социального страхования СССР на 1931 год был утвержден постановлением СНК СССР от 17 марта: по доходам — в сумме 2,2 млн. руб.; по расходам — 1,9 млн. руб. и центральный резервный фонд — 0,2 млн. руб.

Объемы расходов бюджета показывают, насколько (при сравнительно высоком страховом тарифе и довольно разнообразных направлениях расходов) низкими были средняя зарплата работающих и уровень размеров пособий и других льгот по социальному страхованию, ведь сюда входили, кроме традиционных расходов и расходов на здравоохранение, также пособия по безработице и пенсии по старости.

На момент передачи управления социальным страхованием от Наркомата труда ВЦСПС структура управления имела следующий вид:

- Всесоюзный совет социального страхования при Наркомате труда СССР;
- республиканские и территориальные страховые кассы;
- выплатные пункты предприятий и организаций.

Республиканские и территориальные страховые кассы, а также выплатные пункты предприятий уже с 1931 года работали под руководством и контролем профсоюзов. В результате весь ход процесса реорганизации форм управления не случайно привел к тому, что в 1933 году эта работа по социальному страхованию стала осуществляться ВЦСПС и его региональными и отраслевыми органами.

Бюджет социального страхования в 1929–1932 гг. составил 10,1 млрд. руб.

30-е и 40-е годы XX столетия можно по праву назвать трагическими годами в истории нашей страны. Первым действием в период развития промышленности и сельского хозяйства было принятие сталинской Конституции, которая провозгласила, что «граждане СССР имеют право на материальное обеспечение в старости, а также в случае болезни и потери трудоспособности. Это право обеспечивается широким развитием социального страхования рабочих и служащих за счет государства, бесплатной медицинской помощью трудящимся, предоставлением в пользование трудящихся широкой сети курортов».

Сам по себе этот тезис, приведенный из Основного Закона государства, может вызывать лишь чувство глубокого удовлетворения. Рабоче-крестьянская республика после социальной революции в своей Конституции твердо определила права народа в осуществлении генеральной линии социальной политики. Но сразу возникло множество вопросов. Где взять средства на ее реализацию? И как на деле она должна реализовываться?

Для ясности приведем некоторые примеры. Если бюджет социального страхования 1929 – 1932 годов составлял 10,1 млрд. руб., то уже в следующей пятилетке (1933 – 1937 гг.) он превысил 32,6 млрд. руб., или увеличился более чем втрое.

Чтобы изыскать эти средства, СНК СССР и ВЦСПС 23 марта 1937 года приняли постановление о новых страховых тарифах (их было 121 по количеству отраслевых профсоюзов, и здесь они еще носят характер страхового риска в отрасли, ранее же было только 6 групп).

Кроме этого, было произведено окончательное размежевание функций в части обеспечения за счет страховых тарифов между органами социального страхования,

пенсионного обеспечения и здравоохранения. Отныне органы социального обеспечения (в части неработающих пенсионеров) и органы здравоохранения в полном объеме финансировались только из средств бюджета.

В период с 1936 по 1941 год усиливаются некоторые действующие социальные гарантии. Так, например, стали выплачиваться пособия при карантине, по уходу за заболевшим членом семьи, при переводе на другую работу в связи с заболеванием. Впервые были решены вопросы, и в этом немалая заслуга профсоюзов, социального страхования сезонных рабочих и лиц, работающих по частному найму, которые раньше никакими социальными гарантиями не пользовались.

Положительным и радикальным моментом в стабилизации финансовой системы государственного социального страхования явились действия Правительства СССР и ВЦСПС, связанные с упорядочением взимания и уплаты страховых взносов, начислением пени за просрочку платежей и непринятием к зачету в счет страховых взносов расходов, произведенных с нарушением правил. Особенно следует отметить, что в этот период устанавливается жесткая система банковского контроля за указанными средствами и первоочередность перед другими расходами предприятий и учреждений, что, к сожалению, в последующие годы было нивелировано изменениями в законодательстве.

Социальное законодательство этого периода носит крайне жесткий, а порою жестокий характер. Права человека на пособия в случае болезни, беременности и родов, а также другие социальные льготы, так великолепно сформулированные в Конституции, на деле реализовывались не просто и имели ряд ограничений и изъятий.

Государственное социальное страхование трудящихся в нашей стране не могло идти вне рамок общей политики государства, поэтому первоначальная концепция его, провозглашенная в первые годы Советской власти, естественно, была изменена и приспособлена к текущему моменту.

Период с 1941 по 1950 год в развитии социального страхования отмечается относительным застоем. Это объясняется историческими условиями, и прежде всего Великой Отечественной войной 1941–1945 годов, а также довольно сложной экономической обстановкой в стране, вызванной восстановлением разрушенного войной народного хозяйства. Но было бы неверным думать, что в указанный трудный для страны период социальное страхование полностью перестало функционировать.

В этих условиях средства соцстраха были направлены на содержание госпиталей, развернутых на базе санаторно-курортных учреждений и домов отдыха профсоюзов, раскрытие дополнительных мощностей в детских оздоровительных лагерях, на детских городских площадках и в столовых. Именно в этот период впервые возникает такая форма лечебно-профилактических учреждений, как санатории-профилактории профсоюзов при промышленных предприятиях, где трудящийся мог получить оздоровление без отрыва от производства.

В период Великой Отечественной войны и, особенно, в период восстановления народного хозяйства после войны проявилась одна из важных функций социального страхования — оздоровительно-профилактическая работа, в которой активное участие принимали как отраслевые, так и региональные профсоюзные центры.

Середина 50-х и начало 60-х годов XX века ознаменовались для отечественного социального страхования целым рядом реформ. К сожалению, данные реформы не всегда носили конструктивный, до конца продуманный характер. Жизнь подтвердила несостоятельность ряда решений — поэтому, не успев расцвести, посаженные цветы увядали.

Так, существенные изменения в части назначения и выплаты пособий по временной нетрудоспособности, а также порядка выдачи больничных листков произошли в январе 1955 года (постановление Совета Министров СССР от 22.01.1955 г. № 113), тогда же ВЦСПС были внесены изменения в действующее Положение о порядке назначения, исчисления и выплаты пособий по государственному социальному страхованию.

Под эгидой укрепления трудовой дисциплины на производстве (как будто бы заболеваемость или травма, в результате которой человек получает больничный листок, а затем и пособие, зависят от его трудовой дисциплины) указанное постановление определяло, что право на пособие по временной нетрудоспособности возникало независимо от продолжительности работы до наступления нетрудоспособности (ранее у сезонных и временных работников требовался стаж не менее 3 месяцев, а при работе на новом месте — 6 месяцев).

В 1960 году после утверждения ВЦСПС Положения о санаториях-профилакториях профессиональных союзов были установлены нормы выдачи бесплатных путевок и твердые размеры частичной их стоимости в эти лечебно-профилактические учреждения. Одновременно с этим в тот же период были четко разграничены размеры финансирования и их источники при приобретении различного рода путевок. Так, путевки на санаторно-курортное лечение, отдых и диетическое (лечебное) питание по полной стоимости приобретались за счет средств социального страхования; одна четвертая часть стоимости путевки в оздоровительные детские лагеря финансировалась за счет социального страхования, а остальные три четвертых стоимости путевки — за счет средств хозяйственника, профсоюзов и родителей; путевки в санаторий-профилакторий профсоюзов финансировались за счет средств социального страхования примерно наполовину (питание, зарплата обслуживающего персонала, медикаменты), и за счет средств хозяйственника покрывалась другая часть расходов (содержание здания, оборудования и другие хозяйственные расходы).

1970 — 1980-е годы вошли в историю как годы застоя. За эти годы в развитии социального страхования не произошло ничего особенного, если не считать введения социального страхования колхозников и организацию в 1971 году Централизованного фонда социального страхования колхозников наряду с бюджетом государственного социального страхования рабочих и служащих, изменения некоторых норм при выплате пособий по социальному страхованию. Также были осуществлены радикальные изменения в планировании и нормировании расходов средств социального страхования. Как и все прошедшие годы, в этот период профсоюзы уделяли значительное внимание развитию санаторно-курортной системы, санаториев-профилакториев с тем, чтобы еще больше подчеркнуть профилактическую направленность государственного социального страхования.

Введение социального страхования колхозников и организация Централизованного фонда социального страхования колхозников, автономного от

бюджета государственного социального страхования рабочих и служащих, были важной вехой в развитии советского социального страхования.

Таким образом, к началу 70-х годов государство завершило свои конституционные обязанности по выполнению социальных обязательств для всех категорий трудящихся страны, уравняв тружеников села с рабочими и служащими. Тем самым была восстановлена социальная справедливость. Однако нормативы обеспечения пособиями для колхозников, кроме председателей и специалистов колхозов, были значительно ниже, чем для рабочих и служащих.

Вторым не менее важным этапным мероприятием этих лет явилась радикальная реформа планирования расходов средств государственного социального страхования. Постановление Совета Министров СССР и ВЦСПС от 1968 года «О порядке планирования средств социального страхования», по сути дела, взрывало все старые подходы и устанавливало новые, которые заинтересовывали страхователей и профсоюзные комитеты предприятий и организаций в снижении заболеваемости с временной утратой трудоспособности, производственного травматизма и повышении доходности бюджета государственного социального страхования. Эта заинтересованность прежде всего выражалась в создании на предприятии или в организации социальных фондов: фонда профилактической работы — при условии снижения заболеваемости с временной нетрудоспособностью и фонда оздоровительной работы — при условии обеспечения перевыполнения доходов, установленных в смете. Это был новый качественный подход не только к формированию доходов, но и к расходованию средств бюджета государственного социального страхования. Не надо забывать, что этот бюджет был частью общегосударственного бюджета СССР и все излишки средств, образовавшиеся по результатам года, полностью изымались государством.

В конце 80-х и начале 90-х годов XX столетия провозглашенная властными структурами «перестройка» всколыхнула общественную жизнь и все категории населения страны. Поиски новых путей начались не только в экономике и политике, культуре и идеологии. Они быстро охватили и социальную сферу. Первой попыткой реформирования системы социального обеспечения и социального страхования было принятие нового Закона СССР о пенсиях трудящихся в СССР и в связи с этим установление единого тарифа на взносы по государственному социальному страхованию. Этот же закон предусмотрел, что для обеспечения пенсий и других социальных гарантий в стране организуются два самостоятельных внебюджетных фонда — пенсионного обеспечения и социального страхования, каждый с самостоятельным тарифом. Исключив дотации из государственного бюджета на пенсии и пособия, оно тем самым поставило социальную сферу на полную самоокупаемость и хозрасчет.

С 1991 года государственное социальное страхование и социальное обеспечение граждан в нашей стране перестало быть бесплатным и частично дотируемым из государственного бюджета. Введение единого страхового тарифа в размере 37 процентов от начисленного фонда заработной платы, по сути дела, было направлено на нивелировку порядка обеспечения пенсиями и пособиями в их минимальных размерах. И, наконец, создание двух самостоятельных, совершенно автономных фондов на базе одного страхового тарифа позволило тогдашнему

Правительству Союза полностью уйти от забот, связанных с финансированием социальных гарантий.

Таким образом, «тихая социальная революция» произошла, а провозглашенная программа по усилению социальных гарантий граждан СССР была продекларирована, что и требовалось на данный момент.

Россия в указанном вопросе пошла по тому же пути, что и СССР, без какого-либо оригинального решения. В декабре 1990 года Верховным Советом РСФСР был принят свой, российский Закон о пенсионном обеспечении, а постановлением о введении в действие этого закона были образованы Пенсионный фонд РСФСР и Фонд социального страхования РСФСР. Первый из них был подчинен Верховному Совету РСФСР, второй — Федерации независимых профсоюзов России.

25 декабря 1990 года на основании утвержденного Правительством РСФСР тарифа был составлен и утвержден бюджет фонда на 1991 год по доходам и расходам в сумме 13,3 млн. руб., из которых 8,4 млн. руб. на все виды пособий, в том числе 6,5 млн. руб. на пособия по временной нетрудоспособности, 2,6 млн. руб. на санаторно-курортное обслуживание трудящихся и их детей.

В 1993 года Указом Президента РФ Фонд социального страхования России был передан Правительству РФ, которому он теперь и подчиняется. С 1994 года Фонд социального страхования Российской Федерации начал выступать в новом качестве – как государственная структура.

В настоящее время Фонд социального страхования наряду с другими государственными внебюджетными фондами: Пенсионным фондом и фондами обязательного медицинского страхования, является неотъемлемой частью бюджетной системы Российской Федерации.

Фонд социального страхования управляет средствами государственного социального страхования и создан в целях обеспечения государственных гарантий в системе социального страхования, а также повышения контроля за правильным и эффективным расходованием соответствующих средств.

Фонд социального страхования является специализированным финансово-кредитным учреждением при Правительстве Российской Федерации. Денежные средства и иное имущество, находящееся в оперативном управлении, а также имущество, закрепленное за подведомственными ему санаторно-курортными учреждениями, являются федеральной собственностью.

Фонд социального страхования России осуществляет свою деятельность через региональные отделения, которые управляют средствами государственного социального страхования на территории соответствующих субъектов Российской Федерации.

Литература:

1. Говашелишвили Т.А. Социальное страхование возможности роста и развития.//Вестник государственного социального страхования. - 2005.- № 2. – с.28-33.
2. Захаров М.Л., Тучкова Э.Г. Право социального обеспечения. – М., 2000, с.58.
3. Андреев В.С. Право социального обеспечения в СССР. – М., 1987, с.31.
4. Ланцев М.С. Социальное обеспечение в СССР. – М., 1976, с.43-46.
5. Торлопов В.А. Социальное страхование в социальном государстве. //Вестник

государственного социального страхования. - 2004.- № 8. – с.2-7.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Л.А. Бутко

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Когда мы говорим «страхование жизни», то понимаем, что жизнь застраховать нельзя, возможно страхование только имущественных интересов, связанных с определенными жизненными обстоятельствами конкретного физического лица.

Поэтому страхование жизни, с одной стороны, - важнейший инструмент социально-экономической защиты имущественных интересов граждан, связанных с потребностью в получении дополнительной денежной помощи в связи с такими вероятными обстоятельствами в их жизни, как повреждение или утрата здоровья, потеря кормильца, дожитие до нетрудоспособного возраста и другими.

С другой стороны страхование жизни – это достаточно длительные финансовые отношения между страхователем и страховщиком, сроком как минимум в пять лет. За это время страховые компании аккумулируют значительнее средства для обеспечения своих обязательств, и, инвестируя эти средства в экономику, получают соответствующий доход. При этом доход получают не только сами страховые компании, но и страхователи, и вся экономика в целом.

Именно эти особенности страхования жизни по общепринятой в мировой практике оценке имеют важное значение не только для самой страховой защиты, но и для страхового бизнеса, и для социально-экономических интересов любого государства.

Эти особенности выдвигают также требование о специальном и особо внимательном подходе государства к правовому регулированию отношений в сфере страховой защиты жизни.

Государственный надзор за страховой деятельностью осуществляется в целях соблюдения требований законодательства Российской Федерации о страховании, эффективного развития страховых услуг, защиты прав и интересов страхователей, страховщиков, иных заинтересованных лиц и государства.

Мировая практика давно решила вопросы, связанные с осуществлением страхования жизни и его правовой основой, а также вопросы, связанные с надзором. Выработаны определенные стандарты. Отдельные из этих стандартов отражены и в нашем законодательстве, некоторые не полностью. Среди последних, разделение страховщиков на компании, которые занимаются страхованием жизни и страхованием нежизни; установление специальных требований к операциям по осуществлению страхования жизни; установление специальных, особо регулируемых положений по формированию, размещению и использованию страховых технических резервов по страхованию жизни.

Как показывает мировая и национальная практика, установление указанных специальных условий осуществления страхования жизни вполне обосновано и имеет постоянно возрастающую тенденцию к совершенствованию детализации правового регулирования и надзора над этой сферой страхового предпринимательства.

Вопросы правового регулирования страхования жизни в России можно разделить на несколько групп. Прежде всего, выделить блок правового регулирования, совершенствование которого необходимо осуществлять на уровне федерального законодательства. Второй уровень – вопросы регулирования страхования жизни, которые можно и нужно решать на уровне ведомства страхового надзора и, наконец, третий уровень – те вопросы регулирования, которые вполне может взять не себя и решать само страховое сообщество.

Рассматривая первую группу, можно отметить следующее: действующее законодательство РФ, в частности, закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» устанавливает правила формирования и учета страховых резервов. Резервы по страхованию жизни должны формироваться и учитываться отдельно от резервов по другим видам страхования. Указанную норму, на мой взгляд, необходимо уточнить, пересмотрев более четко и жестко требования о том, что страховые резервы, сформированные по обязательствам страхования жизни, не могут быть израсходованы на исполнение обязательств по другим видам страхования.

Кроме того, необходимо принять давно вырабатываемое решение о специальных инструментах долгосрочного размещения резервов по страхованию жизни, что создаст возможность не только получения относительно стабильного гарантированного дохода для страховщиков, а отсюда и для застрахованных лиц, но и устраняет определенные механизмы обслуживания посредством страхования жизни иных интересов корпоративных страхователей.

Следует также обязать страховщика выплачивать страхователю часть дополнительного дохода, полученного от средств по договору страхования жизни, заключенному с гарантированной нормой доходности. Это, в свою очередь, требует совершенствования ученой политики, которую проводят страховщики, для того чтобы отслеживать соответствующие инвестиционные программы и их доходность по отдельным группам и по каждому договору страхования жизни. Имеется потребность установить предельно допустимые размеры норм доходности, которые могут закладываться страховщиками при расчете тарифов по страхования жизни.

С развитием классического страхования жизни потребуется уточнение и применение отдельных норм гражданского кодекса РФ. В частности, это касается, например, так называемой валютной оговорки, условий выплаты бонусов. Более того, должны быть кодифицированы отношения, возникающие при замене указанного в полисе застрахованного лица, при установлении обязательного периода накопления страховщиком резервов для обеспечения обязательств по страхованию жизни. Требуются уточнения также нормы, определяющие понятия медицинского страхования и медицинского учреждения, порядок установления страховой суммы по этому виду страхования. Необходимо уточнить вопрос о публичности договора

личного страхования. Следует также уточнить существующие условия договора страхования жизни. Перечень, имеющийся в гражданском кодексе – неполный, он не отражает существа данного вида страхования в плане защиты интересов застрахованных лиц. Я считаю, что к четырем условиям (данные о застрахованном лице, о характере событий, о размере страховой суммы, о сроке действия договора) необходимо добавить срок действия договора страхования, порядок выплаты страхового возмещения. Требуются также уточнения условия досрочного прекращения договора страхования жизни, так как от этого зависит налогооблагаемая база, как плательщика страховых услуг (страхователя), так и самой страховой компании, которая будет получать соответствующие средства.

Развитие классического страхования жизни требует также формирование специальных форм и методов актуарного определения и оценки резервов по страхованию жизни. В связи с этим необходимо создание четкой правовой основы актуарной деятельности, введение обязательной актуарной оценки обязательств по договорам страхования жизни.

В Федеральном законе о внесении изменений и дополнений в Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» включены нормы о страховых актуариях, о требованиях к ним. Однако в этом вопросе предстоит серьезная методологическая и подзаконная нормативная работа – как страхового надзора, так и сообщества страховщиков и страховых актуариев.

Следует также четко определиться в принципах перестрахования рисков по договорам страхования жизни. Дожитие не является риском, требующим перестрахования, тем более за рубежом.

Назрел вопрос детализации правового регулирования такого важнейшего вида страховой деятельности, который уже развивается, контролируется страховым надзором, как некоммерческое взаимное страхование жизни.

В Российской Федерации действует около двухсот обществ взаимного страхования. В связи с этим Федеральная служба по надзору за страховой деятельностью уже ввела порядок их добровольной аккредитации.

Рассматривая второй аспект, следует, прежде всего, отметить, что имеется потребность в совершенствовании механизмов правового регулирования формирования страховых резервов по страхованию жизни, в усовершенствовании соответствующей методики и способов контроля.

Имеется также потребность в уточнении ряда понятий, применяемых при страховании жизни, в частности, «страхование жизни», «страхование пенсии», «выкупная сумма», «страховой аннуитет», «редуцированная сумма». Это необходимо сделать в целях их различного толкования. Результатом работы может быть, например, издание методологических документов, которые обосновывали бы все эти понятия.

Необходимо, также уточнить классификацию продуктов по страхованию жизни, разработать или уточнить таблицы смертности, создать правила и модели их корректировки самими страховщиками.

Развитие страхования жизни требует установления условия и порядка передачи портфеля договора страхования жизни в случае возникновения проблем

у отдельно взятой компании. Эта работа уже начата Федеральной службой по надзору за страховой деятельностью.

И, наконец, третий аспект проблемы – совершенствование вопросов регулирования страхования жизни на уровне страхового сообщества. По этому поводу хотелось бы отметить лишь следующее. Идут давние дискуссии о так называемых налогосберегающих схемах в рамках страхования жизни. Эти споры, чем бы они ни закончились, имеют, на мой взгляд, мало отношения к страхованию. Решение должно основываться на одном критерии: есть ли в этой системе (или схеме) собственно страхование, то есть защита соответствующих имущественных интересов, или нет.

Полагаю, что в подавляющем большинстве случаев собственно страховой защиты в схемах нет, так как нет подлежащего интереса. А есть лишь определенная и ясно выраженная договоренность (сговор) между страхователями (чаще всего корпоративным) и страховщиком об использовании движения средств через страховые операции.

Принимаемые в настоящее время льготные меры по налогообложению страховых платежей корпоративных страхователей по страхованию жизни и пенсионному страхованию потребуют более детального регулирования и контроля за движением страховых платежей и выплат. Поэтому заявления российских страховщиков об отказе от квазистрахования жизни должны быть подтверждены соответствующими показателями деятельности.

Хотелось бы еще раз акцентировать внимание на том, что страхование жизни и пенсий имеет весьма важное значение в плане инвестиционной политики государства. Поэтому проблемы, существующие в этом социально важном виде страхования, все больше должны входить в сферу непосредственного внимания и интересов государства, должно усиливаться внимание и правоохранительных органов к этому сектору рынка. В связи с этим страховое сообщество естественно, понимая свои выгоды от развития страхования жизни, должно, принять меры к приданию ему выработанных мировой практикой классических форм. Ну и страховой надзор должен проследить за тем, чтобы эти меры выполнялись.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМОЙ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Е.М. Любарская

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Пенсионное обеспечение – базовая и одна из самых важных социальных гарантий стабильного развития общества, поскольку тем или иным образом затрагивает интересы всего населения страны.

Тем более важное значение оно приобретает в период трансформации экономики в нашей стране, где проживает около 40 миллионов человек, имеющих право на пенсию.

Современная пенсионная система России играет огромную роль в социальной и общественно-политической жизни всего государства, а также в финансово-бюджетной системе страны, оказывая влияние на формирование и перераспределение денежных ресурсов.

В настоящее время пенсионная система включает в себя следующие элементы:

- Пенсионный фонд России (ПФР) и региональные отделения ПФР;
- региональные органы социальной защиты населения, осуществляющие непосредственное назначение и выплату пенсий получателям;
- Центральный Банк России;
- региональные отделения сбербанка;
- Федеральная служба почтовой связи;
- альтернативные службы доставки.

Пенсионная система России находится под влиянием кризисных явлений, основными признаками которых являются:

1) нарушение принципа зависимости размера пенсии от трудового вклада пенсионера;

2) резкое снижение уровня жизни пенсионеров. Как видно из таблицы 1, в настоящее время размер пенсии не превышает 30% от средней заработной платы по стране.

Таблица 1 – Динамика численности пенсионеров и величины пенсий.

Показатель	1998 г.	2002 г.	2003г.	2004 г.	2005г.
Численность пенсионеров, млн. чел	38,5	38,5	38,5	38,6	38,6
Средний размер пенсии, руб.	399	1380	1585	1884	2346
Прожиточный минимум пенсионера, руб.	348	1372	1588	1900	2400
Отношение среднего размера пенсии к среднему размеру заработной платы, %	38	31,3	31	30	29,6

3) разбалансированность бюджета ПФР из-за различных выплат;

4) неурегулированность финансовых потоков между элементами пенсионной системы, которые представлены на рисунке 1;

5) неэффективная действующая схема управления пенсионным государственным страхованием. В основном из-за разделения функций сбора и расходования пенсионных средств между ПФР и органами социальной защиты без надлежащего контроля за движением финансовых ресурсов от органов ПФР до пенсионера.



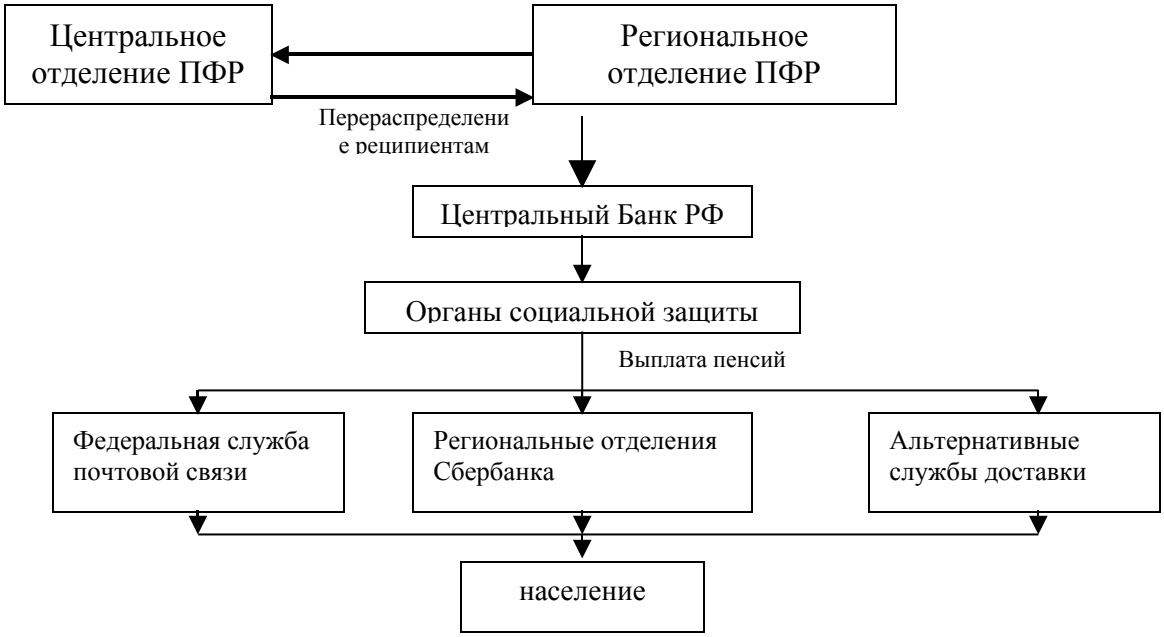


Рисунок 1 - Финансовые потоки между элементами пенсионной системы

Перечисленные проблемы не утратили своей актуальности даже с началом реформирования системы пенсионного обеспечения.

Для реформирования пенсионной системы был разработан и принят федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской федерации».

Обязательное пенсионное страхование – система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка, получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения (старости, инвалидности, потери кормильца и др.).

Обязательное пенсионное страхование включает в себя систему пенсионного обеспечения, охватывающую все активное население в трудоспособном возрасте, включая наемных работников, предпринимательские категории и отдельные виды деятельности, участвующие в пенсионной системе на специальных условиях.

Социальная сущность пенсионного страхования заключается в перераспределении риска наступления страхового случая между застрахованными, с одной стороны, и всеми работодателями с другой.

Субъектами обязательного пенсионного страхования являются федеральные органы государственной власти, страхователи, страховщики и застрахованные лица.

Страховщиком является Пенсионный фонд и его территориальные отделения, а также негосударственные пенсионные фонды.

Страхователями являются организации, индивидуальные предприниматели, физические лица, адвокаты.

Застрахованными лицами являются граждане РФ, иностранные граждане и лица без гражданства, проживающие на территории России.

Застрахованное лицо вправе отказаться от получения накопительной части трудовой пенсии из ПФР и передать свои накопления в негосударственные пенсионные фонды.

Обязательным страховым обеспечением по обязательному пенсионному страхованию является страховая и накопительная часть трудовой пенсии.

Для финансирования страховой и накопительной части используется тариф страхового взноса, который зависит от дохода каждого работника и его возраста (в настоящее время предлагаемый ставки устанавливаются для лиц 1967 года рождения и моложе; для лиц 1967 года рождения и старше установлена ставка на финансирование страховой части трудовой пенсии в размере 14%), как видно из таблицы 2.

Таблица 2- Ставки страховых взносов для лиц 1967 года рождения и моложе.

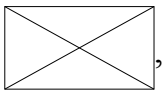
База для начисления страховых взносов на каждого отдельного работника нарастающим итогом с начала года	На финансирование страховой части трудовой пенсии	На финансирование накопительной части трудовой пенсии
До 100000 рублей	9%	5%
от 100001 руб. до 300000 руб.	9000 руб. + 5,08% с суммы, превышающей 100000 руб.	5000 руб. + 2,84% с суммы, превышающей 100000 руб.
от 300001 руб. до 600000 руб.	19160 руб. + 2,54% с суммы, превышающей 300000 руб.	10640 руб. + 1,41% с суммы, превышающей 300000 руб.
свыше 600000 руб.	26780 руб.	14870 руб.

Трудовая пенсия – ежемесячная денежная выплата в целях компенсации гражданам заработной или иного дохода, которые получали застрахованные лица перед установлением им трудовой пенсии либо утратили нетрудоспособные члены семьи застрахованных лиц в связи со смертью этих лиц, право на которую устанавливается законодательством.

Трудовая пенсия состоит из базовой, страховой и накопительной части.

Размер базовой части (БЧ) устанавливается законодательно и индексируется с учетом темпов роста инфляции.

Размер страховой и накопительной части определяются по формулам (1) и (2)

 , (1)

где СЧ – страховая часть;

ПК – сумма расчетного пенсионного капитала застрахованного лица, учтенного по состоянию на день, с которого указанному лицу назначается страховая часть трудовой пенсии;

Т – количество месяцев ожидаемого периода выплаты пенсии.

Ожидаемый период выплаты пенсии составляет 19 лет или 228 месяцев. При назначении в более позднем возрасте, ожидаемый период выплаты пенсии сокращается на 1 год за каждый полный рабочий год (но не менее 14 лет или 168 месяцев).

$$НЧ = \frac{ПН}{Т}, \qquad (2)$$

где ПН – сумма пенсионных накоплений застрахованного лица, учтенная в специальной части его индивидуального лицевого счета.

Размер накопительной части подлежит ежегодной индексации с 1 июля следующего года после ее назначения с учетом доходов от инвестирования средств пенсионных накоплений.

Размер трудовой пенсии по старости определяется по формуле:

$$П = БЧ + СЧ + НЧ, \qquad (3)$$

где П – трудовая пенсия по старости;

БЧ – базовая часть пенсии.

Если применить предлагаемую методику расчета, то можно рассчитать ожидаемый размер страховой и накопительной части пенсии. При ежемесячной зарплате в 10000 рублей в течение 20 лет ПК составит 200320 рублей без учета индексации, ПН составит 111360 рублей. (Индексацию пенсионных накоплений осуществляют в зависимости от возможностей бюджета в размере 1 – 3 % в год). Соответственно при расчете пенсии (СЧ – 878,6 рублей в месяц и НЧ – 448,4 рублей) основную роль все также будет играть базовая часть, устанавливаемая государством.

Такой подход к расчету пенсий может превратиться в систему экономического принуждения пожилых людей к продолжению активной трудовой деятельности вопреки их возможностям и желанию.

Поэтому следует пересмотреть комплекс мер по развитию дополнительного пенсионного обеспечения, включая стимулирование пенсионных накоплений через негосударственные пенсионные фонды.

Возможно введение дополнительного тарифа страховых взносов в отраслях с вредными и особыми условиями труда для того, чтобы занятые в таких отраслях могли выходить на пенсию досрочно без уменьшения размера пенсии.

Необходимо сформировать эффективный механизм взаимодействия государственного пенсионного страхования, государственного пенсионного обеспечения и дополнительного пенсионного страхования.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РАМКАХ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ

И.В. Чирикова

г. Астрахань

С целью повышения эффективности бюджетных расходов в рамках реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации на федеральном и регионом уровнях вводится система бюджетирования, ориентированного на результат, которая предполагает в процессе формирования бюджета проведение оценки результативности деятельности распорядителей бюджетных средств.

Внедрение систем анализа эффективности деятельности в бюджетных учреждениях повышает качество принятия решений, ответственность и подотчетность, качество представления «государственных услуг», возрастает степень вовлечения общественности в государственную деятельность, точность выявления общественных потребностей. Системы анализа эффективности деятельности позволяет принимать адекватные управленческие решения, решать долгосрочные стратегические задачи, определить реальные успехи в достижении целей государственного учреждения.

Данная система должна представлять собой интеграцию подсистем, направленных на проведение анализа в определенной сфере деятельности бюджетных учреждений. Деятельность отличных друг от друга по функциям и полномочиям учреждений влечет различный по общественной значимости результат.

Каждая подсистема должная в себя включать:

- определение и характеристику объекта и субъекта анализа,

- критерии оценки эффективности деятельности учреждений,

- перечень показателей, необходимых для проведения анализа,

- определение информационной базы анализа,

- порядок получения данных для анализа,

- ранжирование уровней значений показателей,

- характеристику «нормальных» уровней значений показателей,

- стандартизацию представления выводов по результатам анализа.

При подборе показателей, включаемых в любую из подсистем, необходимо исходить из определенных требований, предъявляемых к ним. Такими требованиями могут выступать следующие:

- адекватность – показатели должны отражать действительное влияние деятельности определенных распорядителей групп распорядителей бюджетных средств на социально - экономические процессы, протекающие в обществе,

- простота и четкость – показатели должны быть описаны языком, понятным пользователю, с целью исключения различий в толковании порядка его расчета и интерпретации,

- сравнимость – одни и те же показатели должны быть сопоставимы по времени и по аналогичным организациям,

- надежность - показатели должны основываться на надежных системах сбора данных, так же должна была реализована возможность проверки точности данных и надежности используемых расчетных методов,

- экономическая целесообразность – эффект от расчета того или иного показателя должен быть сопоставим с ресурсами, затраченными на это,

- оперативность - показатель должен быть основан на данных, которые можно получить за время, достаточно разумное с учетом принимаемых на основе данного показателя решений,

- чувствительность - показатели должны быстро реагировать на изменения, происходящие в социально – экономическом положении общества.

Оценка достигнутых показателей деятельности бюджетных учреждений проводится по следующим направлениям:

экономическая эффективность;

социальная эффективность,

социально-экономическая эффективность.

Под оценкой экономической эффективности понимается соотношение непосредственных результатов деятельности, результатов, планируемых для достижения в рамках тактических задач, программ, программных мероприятий, с затратами на их достижение.

Социальная эффективность представляет собой соотношение общественно значимого эффекта деятельности (показателя конечного результата деятельности или его изменения) по отношению к непосредственным показателям деятельности. Другими словами она оценивают тот эффект, который общество (отдельные граждане или социальные группы) получают от деятельности распорядителя бюджетных средств.

Социально-экономическая эффективность - это соотношение величины достигнутого в результате реализации программы конечного общественно значимого результата и величины затрат на его достижение.

Проведение анализа эффективности должно основывается на данных о динамике плановых и фактически достигнутых показателей деятельности, затрат в разрезе программ.

Однако, действующая система оценки эффективности деятельности бюджетных учреждений не отвечает требованиям модели бюджетирования, основанного на результат, поэтому требуется разработка новых подходов в анализе деятельности распорядителей бюджетных средств. Схемой системы анализа эффективности могут явиться положения, изложенные выше.

Литература**:**

1. Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004-2006 годах, одобрена постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА

Н.В. Чигрова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,

г. Оренбург

За последние годы в России произошли значительные изменения всей системы экономических условий хозяйствования, что нашло свое отражение и на системе функционирования российских государственных вузов. Несмотря на позитивные сдвиги в части финансирования системы образования в целом, вузам сегодня явно недостаточно бюджетных средств на содержание и эксплуатацию зданий, приобретение и ремонт оборудования, оплату коммунальных расходов, повышение заработной платы и подготовки к запланированным реформам в системе образования. В этих условиях перед государственными вузами страны встала задача изыскания резервов повышения своего финансового потенциала.

В ФЗ «Об образовании» и ФЗ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» определено, что высшее учебное заведение вправе привлекать в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, дополнительные финансовые средства за счет предоставления платных дополнительных образовательных и иных предусмотренных уставом образовательного учреждения услуг, а также за счет добровольных пожертвований и целевых взносов физических и (или) юридических лиц, в том числе иностранных граждан и (или) иностранных юридических лиц. Государственные образовательные учреждения высшего профессионального образования вправе осуществлять подготовку и переподготовку работников квалифицированного труда (рабочих и служащих) и специалистов соответствующего уровня образования по договорам с физическими и (или) юридическими лицами с оплатой ими стоимости обучения. А так же осуществлять предпринимательскую и иная приносящая доход деятельность, предусмотренную его уставом. К предпринимательской деятельности образовательного учреждения относятся:

– торговля покупными товарами, оборудованием;

– оказание посреднических услуг;

– долевое участие в деятельности других учреждений (в том числе образовательных) и организаций;

– приобретение акций, облигаций, иных ценных бумаг и получение доходов (дивидендов, процентов) по ним;

– ведение приносящих доход иных внереализационных операций, непосредственно не связанных с собственным производством предусмотренных уставом продукции, работ, услуг и с их реализацией.

Данные виды деятельности обеспечивают вуз внебюджетными средствами и носят название внебюджетная деятельность. Направления и порядок использования доходов полученных от указанной деятельности определяются образовательным учреждением самостоятельно в соответствии с его уставными целями.

Внебюджетная деятельность в настоящее время является не просто дополнительным источником покрытия текущих расходов, недофинансированных из бюджета, а становится необходимым условием существования и развития вуза, а ее основной целью становиться привлечение в вуз финансовых ресурсов, обеспечивающих формирование необходимой материально-технической базы для

подготовки квалифицированных специалистов, что приобретает особое значение в рамках подписания Болонской декларации. Выступая субъектом внебюджетной деятельности, вуз становится активным участником рыночных отношений. Правовые рамки данного вида деятельности определяют такие нормативные акты как Гражданский Кодекс РФ, Налоговый Кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ, ФЗ «Об образовании», ФЗ "О высшем и послевузовском профессиональном образовании".

В зарубежных вузах основная цель внебюджетной деятельности достигается, прежде всего, за счет позиционирования вузов в качестве активных экономических субъектов, чему способствует сокращение роли государственного участия в экономике образования. Этот фактор определяет и стиль управления высшей школой: каждый иностранный вуз – предприятие, которое должно быть экономически выгодным, а, следовательно, ведение внебюджетной деятельности является обязательным условием функционирования вуза. Прибыль, полученная в результате ведения данного вида деятельности, позволяет развивать исследовательскую деятельность и обеспечивать высокое качество учебного процесса, и, поскольку именно предоставление образовательных услуг является основной функцией вуза, оказание этих услуг на платной основе есть приоритетное направление во внебюджетной деятельности вуза. Однако лишь оказанием платных образовательных услуг в большинстве случаев достичь необходимого уровня рентабельности вузу удается не всегда. И данная проблема особенно актуальна для российских вузов, поскольку уровень жизни большинства населения не позволяет в полной мере воспользоваться платными образовательными услугами. Поэтому вузы вынуждены разрабатывать другие способы ведения внебюджетной деятельности, учитывающие не только профильные, образовательные возможности вуза, но и другие его ресурсы, а т.ж. основные общемировые экономические и научно-технические тенденции и требования рынка труда.

Таким образом, практическая реализация внебюджетной деятельности в современных условиях развития систем образования является неотъемлемым элементом функционирования каждого вуза, а изучение и разработка эффективных методов планирования и управления ею – актуальным направлением исследования, имеющим практическую значимость для руководства каждого вуза.

Действующая в настоящее время система финансирования вузов построена на принципе их содержания в основном за счет средств государственного бюджета. Финансовые ресурсы выделяются учебным заведениям целевым образом в соответствии со статьями бюджетной классификации и должны соответственно расходоваться. Такой подход существенно ограничивает возможности образовательных учреждений.

Специалистами отмечается, что существующая система управления не дает информации о качестве предоставляемых услуг, спросе на конкретные специальности, недостаточно увязана со всеми факторами, влияющими на эффективную деятельность вуза. Соответственно, она не способна выявить и оперативно указать на причины финансовых отклонений от плана, а значит, не

способствует повышению эффективности и оперативности процесса управления вузом.

Поэтому необходимо совершенствовать существующую систему финансового планирования вуза, являющуюся основой финансового управления, акцентировать внимание на детализации финансового планирования именно внебюджетной составляющей деятельности, внедрять концепции, отвечающие современным требованиям управления финансовой деятельностью.

Принципиальным отличием постановки системы финансового планирования внебюджетной деятельности в государственном вузе является то, что приходится учитывать, помимо всего прочего, и законодательную базу РФ. На сегодняшний день государство активно контролирует деятельность учебных заведений. Процесс финансового планирования должен быть органично увязан с законодательством, непосредственно касающимся образования, внутривузовскими нормативами, а также уставом конкретного учебного заведения. Кроме того, при формировании состава нормативно-методических документов следует исходить из того, что постановка новой системы финансового планирования предполагает совершенствование существующей системы стратегического управления. В связи с этим следует основываться на тесной взаимосвязи систем стратегического и финансово-экономического управления.

Следует отметить, что вуз в настоящее время составляет сметы доходов и расходов в различных разрезах, требуемых Министерством финансов и Министерством образования и науки РФ. Составление указанных смет преследует две цели - удовлетворение требований органов власти и организация внутреннего бюджетного управления в вузе. Для повышения эффективности использования внебюджетных средств и принятия оптимальных управленческих решений требуется активное участие всех подразделений вуза в составлении этих смет или бюджетов.

Наибольшая ценность бюджетирования состоит в координации всех сторон деятельности вуза, что является достаточно актуальным в условиях:

· производства большой номенклатуры продукции (образовательного продукта) в рамках основной деятельности – обучение по различным образовательным программам;

· необходимости значительных инвестиций для восстановления материальной базы и поддержания ее на требуемом уровне, что усложняется высокими темпами научно-технического прогресса;

· наличия различных источников средств.

Бюджетирование означает принятие управленческих решений, связанных с будущими событиями, на основе систематической обработки данных. Его основная цель в современном вузе состоит в повышении эффективности работы вуза посредством:

· целевой ориентации и координации всех событий в вузе;

· выявления рисков и снижения их уровня;

· повышения гибкости к изменениям внешней и внутренней среды.

Таким образом, стремление научиться управлять финансами в условиях нестабильности, организовать производство конкурентоспособной продукции, обеспечивая эффективное развитие вуза, ставит перед руководством вуза задачу

овладеть методикой формирования бюджета вуза как основного финансового плана и экономического регулятора отношений между структурными подразделениями вуза и вуза с внешней средой.

В этих условиях роль планирования финансовой деятельности вуза и контроля результатов выполнения планов становится особенно значимой и состояние бюджета как основного финансового инструмента управления должно быть в любой момент доступно высшему руководству вуза, обеспечивая его точной, полной и своевременной информацией. С его помощью должны осуществляться анализ деятельности вуза и разработка стратегии эффективного развития вуза в условиях конкуренции.

Анализ зарубежного опыта показывает, что основой процесса бюджетирования должен быть четко определенный и формализованный регламент. В регламенте должны быть оговорены права и обязанности всех участвующих в нем подразделений, формы и сроки предоставляемой информации, получатели промежуточных и результирующих документов. Отсутствие регламента часто приводит к невозможности контроля за процессом, что выражается в невыполнении сроков предоставления информации или ее недостоверности.

Бюджетный процесс вуза регулируется нормативными документами (Положениями, методиками, инструкциями), устанавливающими принципы бюджетного устройства вуза, порядок определения доходов, порядок утверждения расходов, регулирование прав на различных уровнях управления, а также порядок и условия привлечения к ответственности за нарушение бюджетных правил деятельности вуза. С точки зрения процесса бюджетирования, как системы управления, все перечисленные документы являются главным управляюще-ограничительным воздействием.

Основой для составления бюджета являются стратегические цели вуза, установленные ректором университета, а также контрольные показатели Министерства образования и науки РФ на плановый период, и сформированные на их основе планы работ структурных подразделений на предстоящий год. Стратегические цели вуза – представляют собой основные цели и стратегии развития вуза на прогнозный период в разрезе основных направлений деятельности (образовательной, научной и производственной) и целевые показатели по университету. Они служат основой для формирования бюджетов. Среди данных стратегических целей особо следует выделить цели направленные на социальное развитие вуза и инвестиционные цели.

Таким образом, целевые показатели определяют в количественном и стоимостном выражении цели, которые ставит ректор вуза перед исполнительным руководством вуза на предстоящий год. Относительно этих целевых показателей планируются доходы и структура расходов университета, а также принимаются необходимые управленческие решения.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ

В.В. Матвеев

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В бизнесе постоянно случаются какие-нибудь прорывы, которые ведут вперед все бизнес-сообщество. Постоянно то тут, то там возникают новые идеи, инновации, новые концепции и формулы. Если представить себе карту военных действий, то эти идеи можно изобразить в виде стрелок вдоль линии фронта, которые «прорываются» вперед на различных его участках. В бизнесе (естественно, цивилизованном) врагов нет. Есть только компании, которые борются за внимание потребителя с помощью своих продуктов и услуг. Обе стороны - и компании, и их потребители - заинтересованы в достижении взаимопонимания. Так, для покупателей важно, чтобы не только были учтены их запросы относительно качества продукта и сервиса, но и то, как компании-поставщики преподносят себя, как они «говорят» с потребителями. Процесс взаимодействия с потребителями выражается в реализации маркетинга организации. Претворение в жизнь маркетинговой стратегии требует определенных капиталовложений.

Ни в одной из сфер деятельности предприятия не возникает столько сложностей с оценкой инвестиций, как в маркетинге. Особенно актуальна эта проблема для компаний, которые работают в условиях жесткой конкуренции, на регулируемых и «максимально прозрачных» рынках (страхование, банковская деятельность).

Как свидетельствуют результаты исследования, полученные агентством КОМКОН при опросе руководителей и маркетологов российских предприятий, в качестве инвестиций в маркетинг и руководители, и маркетологи рассматривают, прежде всего, вложения в развитие брендов и проведение исследований (около 60% опрошенных). Эффективность инвестиций в маркетинг, по мнению опрошенных, измеряется увеличением рыночной доли, динамикой продаж и повышением известности бренда.

В ходе исследования выяснилось, что ни маркетологи предприятий, ни независимые консультанты, как правило, не используют четких количественных методик оценки маркетинговых инвестиций. Упоминались методики оценки показателей продаж, расчет стоимости результативного контакта, оценка НМА. Полученные данные дают основания утверждать, что в настоящее время в России не существует формализованных методик оценки инвестиций в маркетинг, которые признаны членами профессионального сообщества как «работающие».

Начало изучению связи маркетинга и финансов было положено еще в 70-х годах прошлого столетия Кембриджским институтом маркетинга, где была разработана программа оценки влияния маркетинговой стратегии на прибыль. С тех пор финансовый аспект маркетинга постоянно изучался и дорабатывался. Появлялось множество подходов и инструментов, при помощи которых в той или иной мере можно было оценить эффективность маркетинговых затрат. Однако все эти оценки были очень приблизительными и не могли точно отобразить рентабельность маркетинговых инвестиций.

Упреки в неэффективности, а то и убыточности, долгое время звучавшие в адрес маркетинга, наконец-то стали подкрепляться практичными предложениями. Набирает популярность среди маркетологов измерение рентабельности маркетинговых инвестиций (Return on Marketing Investments), призванное доказать целесообразность маркетинговых мероприятий и обосновать те или иные маркетинговые затраты. ROMI предлагается использовать не только как финансовый показатель, результаты его измерений могут стать основой для принятия стратегических маркетинговых решений.

ROMI = маркетинг + финансы

Некоторые исследователи, в частности, известный российский маркетолог И. Манн утверждают, что «лучше потратить время на сам маркетинг, а не на предсказание и контроль результатов». Данное утверждение особенно актуально в сфере активного сбыта страховой продукции физическим лицам. Система продажи продукции физическим лицам, как и руководителям предприятий, построена вокруг межличностных коммуникаций страховщика и страхователя. Для этого в составе сбытового подразделения выделяется специальный штат сотрудников, единственной функцией которых является поддержание отношений с клиентами и организация сбыта. Контакты с физическими лицами с целью сбыта страховой продукции требуют не меньших навыков, чем коммуникации с руководителями предприятий. Здесь также большое значение имеет оказание страхователю дополнительных нестраховых услуг – инвестиционное, юридическое содействие, помощь в хозяйственных вопросах и т.д. Вокруг агентских подразделений формируются соответствующие экспертные службы, занятые содействием агентским сетям в специфических вопросах исследования и тарификации рисков, а также урегулирования страховых событий.

Основой построения структуры сбыта страховой продукции физическим лицам служит географическая группировка рисков, так как в среде физических лиц нет (или почти нет) надтерриториальной корпоративной группировки. Исключением является лишь относительно узкий высший слой предпринимателей, связанных между собой крупным бизнесом. Однако территориальный принцип формирования системы сбыта страховой продукции физическим лицам дополняется специализацией по имущественным группам потребителей. В пользу этого говорит и необходимость специализации на определенных группах рисков, свойственных имущественным страхам страхователей. Так, риски наиболее состоятельных клиентов отличаются уникальностью и специфичностью (дорогие автомобили, загородные дома, драгоценности, долгосрочное страхование жизни на большие суммы и т.д.), не характерной для менее богатых страхователей. Это требует также специализации экспертов по группам рисков в зависимости от свойств потребительского сегмента.

Система сбыта страховой продукции физическим лицам опирается на активные коммуникации с клиентами через рекламу и слой фиделизированных клиентов – «друзей» страховщика. Фиделизированные клиенты – это лица, привязанные личными симпатиями и деловыми отношениями к страховой

компании и играющие роль добровольных агентов страховщика в среде собственных друзей, коллег по бизнесу и родных. Как правило, страховщики в развитых странах поощряют подобную деятельность, так как она создает им дополнительный и очень эффективный канал доступа к новым клиентам. Особенно этот способ сбыта страховой продукции важен для российских страховых компаний. Дело в том, что, по исследованию социологов, клиенты осуществляют свой выбор страховщика в большей степени на основании мнения и опыта референтных групп (лиц из своего окружения, которые пользуются доверием страхователя), чем исходя из рекламы страховщиков. Это особенно актуально для современной российской действительности, характеризующейся повышенным числом обманов со стороны всякого рода финансовых пирамид и недобросовестной рекламой. Личные контакты с неохваченными страхованием гражданами по рекомендации «друзей» страховщика – это наиболее эффективный способ активизации сбыта, тем более что определенная группа лиц относится к числу нечувствительных к рекламе.

На данный момент у специалистов нет однозначного ответа в вопросе определения эффективности капиталовложений в развитие системы сбыта страховой продукции физическим лицам, и весь анализ сводится к выявлению степени удовлетворенности клиента, при устойчивой рентабельности страховщика. В связи с отсутствием объективного инструментария для оценки эффективности маркетинговых инвестиций СК, авторы активно работают над решением этой проблемы. Сегодня результаты исследований находятся на стадии апробации, и предлагаемая модель оценки выглядит следующим образом:

1. Маркетинговый департамент СК выполняет ряд регулярных, плановых мероприятий для обеспечения текущей деятельности компании (мониторинги рынка, имиджевая реклама и пр.). Их эффективность сложно поддается подсчету и не нуждается в них. Затраты на такую работу не являются инвестициями – это такая же текущая работа, как ведение бухучета.

2. Вторая часть представляет собой замкнутый цикл или блок работ: *«прикладные исследования (реальных и потенциальных клиентов, страхового персонала) → разработка мероприятий по совершенствованию работы СК → внедрение мероприятий → оценка → разработка мероприятий….»* Цикл является замкнутым, поскольку оценка должна быть двоякой:

- маркетинговой, о которой шла речь в работе А.Н.Зубца (прикладные исследования аудитории, подвергнутой маркетинговым воздействиям),
- финансово-экономической. Основными критериями должны служить прирост прибыли либо прирост доли рынка (объема продаж) за счет маркетинговых мероприятий. Выбор показателя зависит от стратегии компании. Если СК выбирает стратегию расширения или завоевания рынка – это объем продаж, если цель - наращивание финансового потенциала при стабильных рыночных позициях, то основным показателем служит прибыль.

3. Финансовые и рыночные результаты маркетинговых мероприятий, должны не просто оцениваться, а прогнозироваться. Исследования нельзя рассматривать отдельно как инвестиции в маркетинг - это составляющая «маркетингового цикла». Их эффективность измеряется в комплексе.

В идеале, по результатам маркетинговых исследований, проведенных в текущем периоде, планируются мероприятия для каждого страхового продукта (или рыночного сегмента) на год – составляется перечень возможных маркетинговых программ. Реализация каждой программы требует затрат рабочего времени, маркетингового бюджета, и прогнозируется, что она принесет результат, который можно измерить в целевых показателях.

Кроме того, если целевым показателем - является прирост прибыли СК, то в качестве важной характеристики выступает возможное снижение рыночной доли компании на том секторе рынка, для которого планируется мероприятие. Если целевым показателем выступает объем продаж страховых продуктов, в качестве важной характеристики выступает возможное снижение прибыльности (рентабельности, надбавки к нетто-ставке), которое потребуется для завоевания новой доли рынка.

Важной характеристикой при планировании маркетинговых программ для определенного страхового продукта является его доля в структуре оптимального страхового портфеля, ведь «перекос» в какую-либо из сторон, чреват существенным увеличением рисковости и неинтересен компании в долгосрочной перспективе. Для каждой маркетинговой программы нужно четко знать допустимую с позиций финансовой безопасности долю данного продукта в общем страховом портфеле.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЫРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

К.И. Майстренко, Ю.В. Рожкова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В работе изложены основные концепции процессов выработки и принятия управленческих решений и реализации их в управляемой системе.

Ситуация наглядно представлена в форме блок-схем (рис. 1,2,3).

Рассмотрена основная функция управления – планирование. Из блок-схемы (рис.3) видно, что функции управления по отношению к производственному циклу носят обратный характер.

В настоящее время таможенные органы в Российской Федерации сформировались как целостная единая организационно-управленческая система, представляющая экономически эффективный инструмент государственного управления национальным хозяйством.

Структура управления в единой системе таможенных органов состоит из четырех уровней:

- федеральная таможенная служба (ФТС) РФ;
- региональные таможенные управления;
- таможни;
- таможенные посты.

В этой связи таможенные органы можно рассматривать как сложную динамическую, экономико-правовую форму, управление которой невозможно без использования информационных технологий для освоения многовариантного анализа принимаемых решений.

В контуре управления всех таможенных структур протекает управленческий процесс, между участниками которого распределены задачи и функции управления, а, следовательно, права и ответственность за их выполнение. В этой связи организационную структуру управления можно рассматривать как форму разделения и кооперации управленческой деятельности, в которой происходит процесс управления, направленный на достижение поставленных целей (критериев оптимальности).

В условиях эффективного управления возникает необходимость в поддержки решений обусловленной сложностью самого процесса управления, система поддержки управленческих решений как в явном так и не в явном имеет место для всех организационно-правовых форм и включает в себя комплекс процедур и методов, предназначенных для информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений и контроля за их выполнением.

Одной из основных задач управления таможенными органами является создание системы выработки и принятия управленческих решений.

В процессе управления различают две подсистемы: - управляющую – включает в себя административно-управленческий персонал; ответственна за выработку и принятие управленческих решений. Увеличение объема информации, усложнение задач управления, необходимость учета большого числа взаимосвязанных факторов, приводит к необходимости использования компьютерных информационных технологий в процессе выработки и принятия управленческих решений; - управляемую - включает производственно-технологический блок, а также различные структурные подразделения (отделы и др.), рабочих.

Между управляющей и управляемой подсистемами циркулирует информация, в результате чего и осуществляется процесс управления.

Процесс управления можно рассматривать как обмен информацией между управляющей и управляемой подсистемами.

Управление считается эффективным, если время обращения (время цикла) информации – минимальное, т.е. $T_ц = t_{пр} + t_{обр} \rightarrow \min$., где $T_ц$ – время цикла обращения информации; $t_{пр}$ – время протекания управленческого решения от управляющей до управляемой подсистемы; $t_{обр}$ – время протекания ответной информации. Если цикл обращения информации, $T_ц \rightarrow \infty$, то цепь управления считается разомкнутой, а управление отсутствует.

В современных условиях наиболее рациональным процессом, можно считать, управление осуществляемое по системе «черного ящика», суть которого состоит в том, что нижний уровень управления подает на верхний, только результирующие показатели (объем задержанных контрабандных товаров, транспортных средств и др.), а сам процесс достижения этих результатов как бы скрыт. В этой связи особое значение приобретает процесс выработки управленческих решений, который протекает в условиях деловой игры. В процессе деловой игры участвуют все держатели акций. Выработанное

управленческое решение направляется в управляющую систему для принятия. Основные концепции процессов выработки и принятия управленческих решений можно представить в виде следующей блок-схемы:

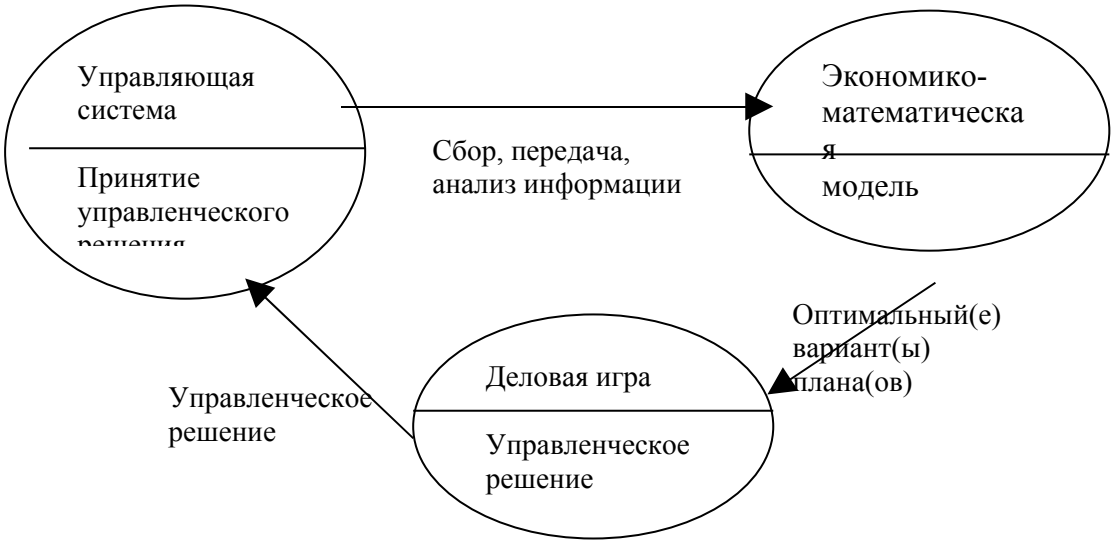


Рис. 1 Управление по системе черного ящика

Принятое управленческое решение направляется в управляемую систему, где реализуется по классической блок-схеме «Вход-выход»:

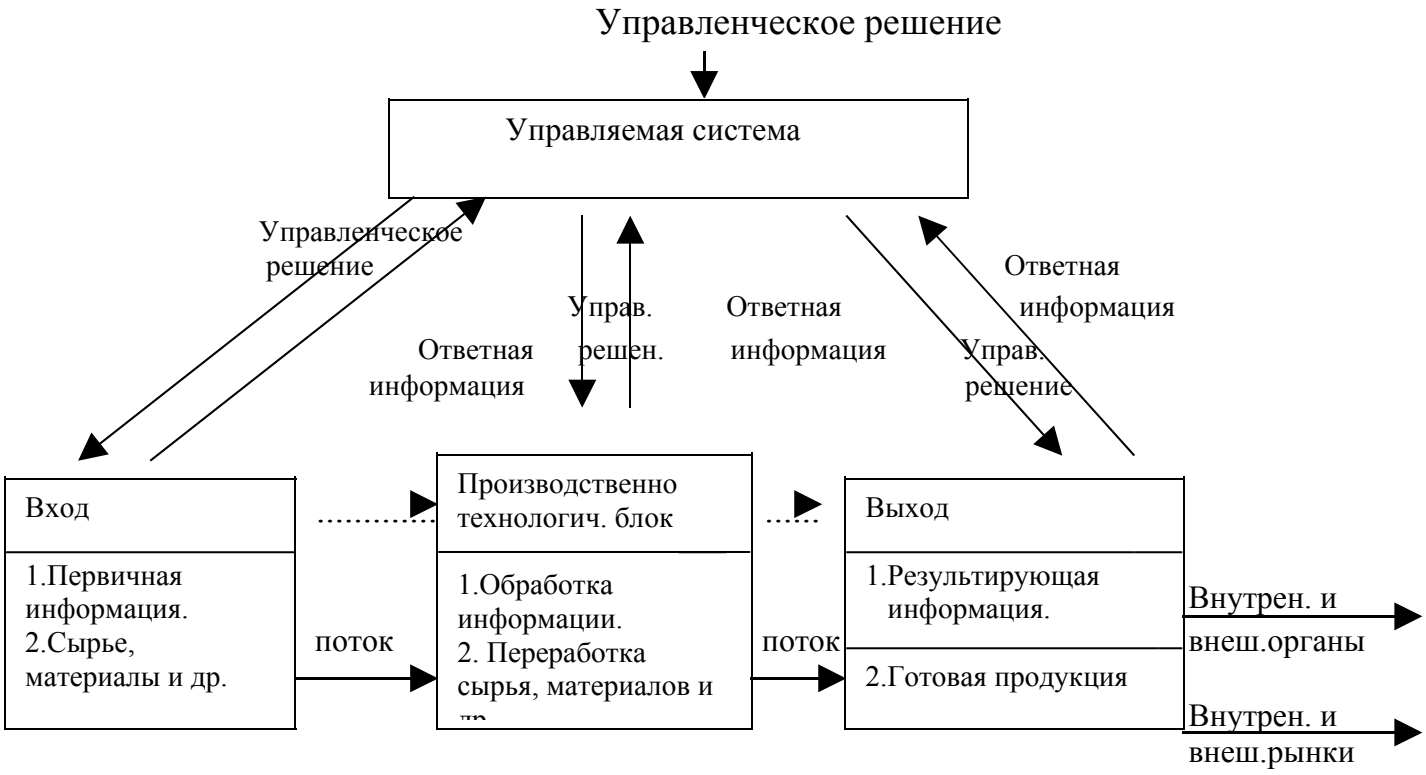


Рис.2 Управленческое решение в классической блок-схеме «Вход-выход»

На входе представленной блок-схемы имеет место:

1. Первичная информация (для таможенных и других непроизводственных структур).

2. Сырье, материалы и другие производственные запасы, необходимые для получения конечной продукции, которые потоком направляются в производственно-технологический блок, где при помощи средств труда, предметов труда, передовых технологий, рабочих (работников), искусства управления осуществляются процессы: 1. Обработки информации. 2.Переработки сырья, материалов и др.

На выходе имеет место продукт труда:

1. Результирующая информация, направляемая в управленческие структуры (внутренние и внешние органы), для процессов управления.

2. Готовая продукция, направляемая на внутренние и внешние рынки.

Степень сложности процессов: 1- обработки информации и 2- превращение предметов труда в продукт труда может варьироваться в широких диапазонах, зависящих от принятых технологий, а в производственной сфере от выполнения установленных технических условий (ТУ) и ГОСТов .

Функции управления по отношению к производственному циклу носят обратный характер. Известно, что основной является функция планирования, представляющая собой начальный этап управления.

Из блок-схемы рис.2 видно, что на выходе имеет место:

- 1 объем результирующей информации.

- 2 объем производства готовой продукции, равно как и объем информации подлежащей обработки, является исходной информацией для составления: а) прогнозных планов развития любой системы на отдаленную перспективу – долгосрочное планирование сроком на 20 и более лет, определяющих главную стратегию развития системы. Здесь определяют два основных параметра: трудовые ресурсы и запасы полезных ископаемых. Необходимо отметить, что в связи с развитием научно-технического прогресса на отдаленную перспективу, нельзя предугадать какие будут применяться новейшие технологии в производственной сфере, информационные технологии, технические средства, востребованность в специалистах и др. Поэтому все задачи долгосрочного планирования любой человеческой деятельности должны ставиться как вероятностно неопределенные; б) краткосрочное планирование, представляющее собой развернутую программу производственно-хозяйственной деятельности сроком на один год (бизнес план).

Прогнозные планы являются основой для формирования краткосрочных (текущих), т.е. бизнес планов, определяющих потребность в:

1. Исходной информации.
2. Средствах труда.
3. Предметах труда (сырье, материалы и др.).
4. Трудовых ресурсах.
5. Денежных средствах.

На основании изложенного начальный процесс управления строится по блок-схеме:

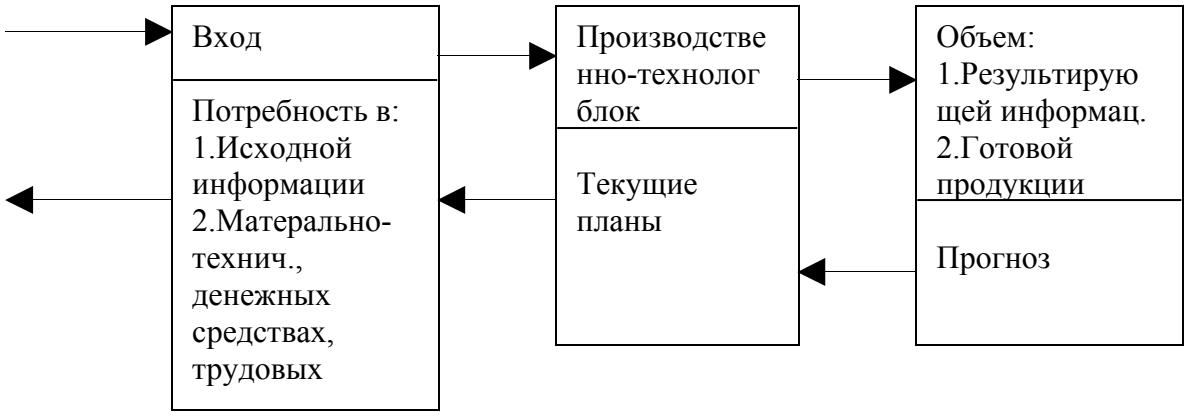


Рис.3 Функции управления по отношению к производственному циклу

Блок-схемы представленные на рисунках 1,2,3 необходимы для процессов управления, осуществляемых через посредство новейших информационных технологий и компьютерной техники, способной производить обмен информацией между различными странами и континентами, а также для традиционных методов управления.

Литература:

1. Моделирование информационных систем и таможенных технологий. М. 2005 г.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации. – М.: Юрайт-Издат, 2005.
3. Журнал «Таможенный вестник», М. 2004-2005 г.г.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА, ПРИМЕНИМЫЕ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

А.И. Карпань

Астраханский филиал ЗАО Саксэс

В современных условиях управленческий анализ - это подсистема экономического анализа, которая обеспечивает управленческий аппарат предприятия информацией, необходимой для внутреннего планирования и контроля за деятельностью предприятия. Главной целью управленческого анализа является оценка финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе управленческой аналитической отчетности и выработка рекомендаций по ее совершенствованию, а также своевременное выявление и устранение недостатков в деятельности хозяйствующего субъекта, поиск резервов улучшения финансового состояния и его платежеспособности. Управленческий анализ необходим на всех стадиях подготовки и принятия решения, особенно на этапах формирования цели, выработки решения, отбора лучшего его варианта и при

обсуждении результатов реализации решения. Методика управленческого анализа представлена на рис. 1

Известны несколько методов управленческого анализа, которые широко применяются:

Функционально-стоимостной анализ (ФСА Activity Based Costing. ABC)- метод определения стоимости и других характеристик изделий, услуг и потребителей, в основе которого лежит использование функций и ресурсов, задействованных в производстве, маркетинге, продаже, доставке, технической поддержка, оказании услуг, обслуживании клиентов, а также в обеспечении качества. Функционально-стоимостной анализ позволяет выполнить следующие виды работ:

- формирование релевантной информации об эффективности деятельности центров ответственности на предприятии;
- **определение и проведете общего анализа себестоимости бизнес процессов на предприятии (маркетинг, производство продукции и оказание услуг, сбыт, менеджмент качества, техническое и гарантийное обслуживание и др.);**
- проведение сравнительного анализа и обоснование выбора рационального варианта технологии реализации бизнес процессов;
- проведение функционального анализа, связанного с установлением и обоснованием выполняемых структурными подразделениями предприятий функций с целью обеспечения выпуска высокого качества продукции и оказания услуг;
- определение и анализ основных, дополнительных и ненужных функциональных затрат;
- сравнительный анализ альтернативных вариантов снижения затрат в производстве, сбыте и управлении за счет упорядочения функций структурных подразделений предприятия;
- анализ интегрированного улучшенных результатов деятельности предприятия и др.

Несмотря на то, что данный метод анализа позволяет решить наиболее значимые для предприятия проблемы, применим он не ко всем видам предприятий. Точнее сказать, в наибольшей степени он адаптирован для анализа деятельности производственных предприятий.

CVP анализ - одним из эффективных методов комплексного анализа предприятия методика анализа соотношения "затраты-объем-прибыль (Cost – Volume - Profif или "CVP-анализ"), которая позволяет определить точку безубыточности (порог рентабельности), т.е. момент, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают его расходы.

При использовании этого метода необходимо учитывать следующие особенности, на которых основан CVP-анализ:

1. Все затраты рассматриваются или как постоянные, или как переменные.
2. Постоянные затраты не изменяются вместе с изменениями объема производства в пределах области релевантности.
3. Поведение общих затрат и выручки жестко определено и линейно в пределах области релевантности.

4. Переменные затраты прямо пропорциональны объему в пределах области релевантности.
5. Переменные затраты на единицу продукции (удельные переменные затраты) являются постоянными.
6. Цены на материалы и услуги, используемые в производстве, не меняются.
7. Цена реализации единицы продукции не меняется.
8. Производительность труда не меняется.
9. Отсутствуют структурные сдвиги.
10. Объем продаж равен объему производства (т.е. в течение рассматриваемого периода изменений в уровнях запасов не происходит).
11. Объем производства является единственным фактором, влияющим на изменения затрат и доходов предприятия.
12. Ассортимент продукции на предприятии, где производится ряд различных товаров или оказывается несколько видов услуг, является неизменным. Переменные затраты и продажная цена на единицу продукции, исп[illegible]ализе, представляют собой средневзвешенны[illegible]различные единицы продукции и цен на соответствующие товары и услуги.

Данный метод ана[illegible] имеет бо[illegible]шое количество ограничений, что делает его не всегда применим[illegible]ктики российских предприятий, т.к. нет возможности оставлять цену и ассортимент неизменными. Эт[illegible]ых предприятий, пр[illegible]

Бенчмаркинг (Benchmarking) – процесс нахождения и изучения самых луч[illegible]ов ведения бизнеса [illegible] для пр[illegible]ации.

Чтобы определить конечные цели использования бенчмаркинга в «ар[illegible]кно отметить, что [illegible] наи[illegible]я в данной области из функционирующих на рынке, следующей целью будет анализ и внедрение необходимых изменений для сокращения отрыва от данной фирмы, и как конечный результат, для ее превосходс[illegible]

Рассматривая практи[illegible]аркинга, можно выделить четыре основных этапа его проведения:

1. Анализ собственного бизнеса
2. Анализ функционирования других компаний данного направления, например строите[illegible]
3. Сравнение результатов деятельности своего предприятия с результатами анализируемых строительных предприятий.

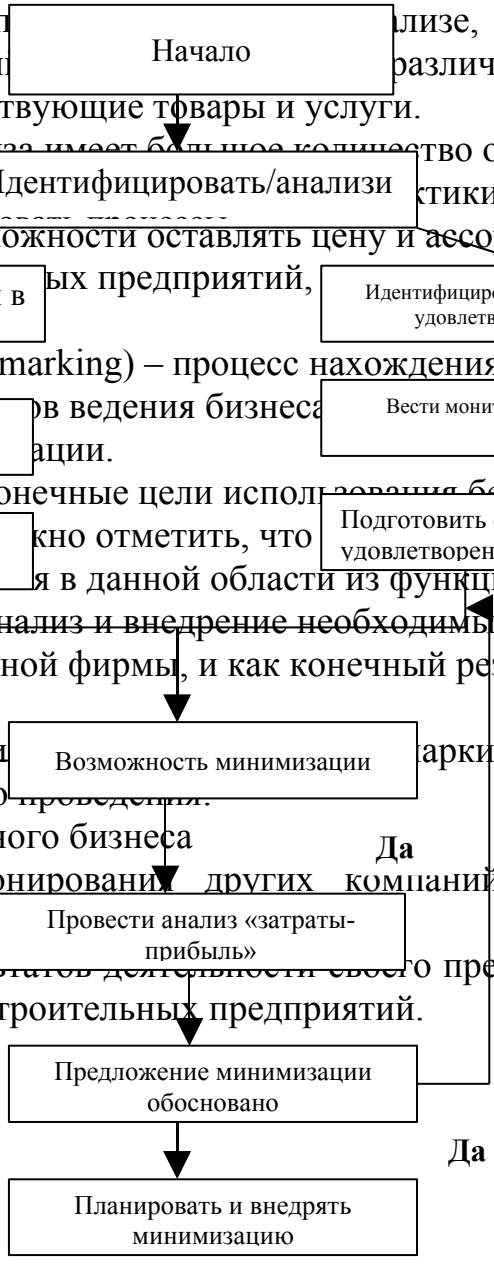


Рис. 1 Методика управленческого предприятия на промышленном предприятии

5. Внедрение необходимых изменений в бизнес-процессы своего предприятия с целью сокращения отрыва от лидера на данном направлении рынка.

Бенчмаркинг можно проводить не только внешний (сравнивая бизнес-процессы своей компании и других компаний на рынке), но и внутренний (анализируя и сравнивая работу собственных подразделений).

Внешний бенчмаркинг можно разделить на несколько видов:

1. Общий (анализ деятельности компании по сравнению с непрямыми конкурентами по различным параметрам).

2. Конкурентный (анализ деятельности компании по сравненное конкурентами по различным параметрам).

Учитывая тот факт, что конечный результат бенчмаркинга - выявление путей и методов для превосходства над конкурентами, данный метод не может и не должен быть «одноразовым» анализом. Для получения эффективных результатов от проведения бенчмаркинга на предприятии необходимо сделать его постоянной частью комплексного анализа бизнеса.

На первый взгляд, просматривается простота применения данного метода, заключающаяся только в сравнении ведения бизнеса собственной компании и конкурентов. Однако доскональное изучение конкурентов - достаточно сложная задача. Аналитикам необходимо не только собрать все сведения об организации, но и понять, что именно привело компанию к успеху - удачная рекламная кампания, мотивация сотрудников или что-то еще?

Говоря о бенчмаркинге, надо заметить, что он уже долгое время уверенно находит свое место в методологии управленческого анализа за рубежом. Очередь за российскими компаниями, которые при использовании данного метода для анализа конкурентов будут иметь неоспоримые преимущества в функционировании на рынке.

На мой взгляд комплексный анализ предприятия, это тот же «бенчмаркинг» только внутренний, т.е. анализ между подразделениями организации, выявление отстающих подразделений, их недостатки, ошибки, и в итоге необходимые исправления. А CVP- анализ в какой то степени достаточно давно используется в теории развития управленческого учета и анализа, хотя недостаточно часто на практике. Эту методику также называют директ-костинг, которую предложила использовать С.А.Николаева для эффективной работы предприятий. Но достаточное сложное разделение затрат на постоянные и переменные приводит к тому что зачастую, этот метод применяется только в теории.

Анализ в системе «директ-костинга» предполагает что предприятие может прогнозировать свой объем производства. В строительстве прогнозирование объема строительно-монтажных работ осложняется многочисленными экономическими, природными, политическими и прочими неопределенностями.

С учетом таких ограничений возможностей применения методов анализа сокращенной себестоимости, по нашему мнению, в строительной отрасли директ-костинг следует использовать прежде всего при ценообразовании. В этом случае предприятие может рассчитать прямым методом все переменные расходы по договору (прямые - переменные, участковые - накладные расходы) и с учетом текущего уровня деловой активности и уровня конкуренции назначить величину ставки покрытия. При применении методов анализа директ-косгинга для обоснования иных управленческих решений следует оценивать вероятность формирования ошибочных данных по причине наличия вышеизложенных ограничений.

Таким образом, на данный момент управленческий анализ – это комплексный анализ предприятия, на всех стадиях производства, начиная с закупки сырья и материалов, и заканчивая, например для строительных предприятий, сдачу объекта в эксплуатацию.

Комплексный экономический анализ требует системного подхода к его проведению, анализ всех сторон хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений в их взаимосвязи и логически обоснованной последовательности изучения динамики показателей хозяйственной деятельности.

Комплексный анализ все хозяйственной деятельности представляет собой элемент управления производством и является этапом управленческой деятельности. Он выполняет достаточно много функций в системе управления, и многообразие функций обусловливает его цель и задачи.

Можно выделить основные задачи управленческого анализа хозяйственной деятельности предприятия:

- объективная оценка эффективности хозяйственной деятельности;
- научное обоснование бизнес-планов (смет на строительство объекта), контроль в течение их выполнения;
- выявление внутрихозяйственных резервов, неиспользованных возможностей для роста производства и снижения себестоимости, исследования и обобщение конкретного опыта.

Методика комплексного управленческого анализа это совокупность организационно-методических подходов и специальных приемов, применяемых для обработки экономической информации. Эта методика должна включать не только анализ хозяйственной деятельности в целом, но и внутрихозяйственный анализ по данным бухгалтерского учета и все другой информации. Типовую методику управленческого анализа можно представить в виде следующих разделов:

♦ анализ организационно-технического уровня и других условий хозяйственной деятельности

♦ анализ в управлении деятельностью и в системе маркетинга;

♦ анализ использования материальных ресурсов;

♦ анализ использования и эффективности основных производственных фондов;

♦анализ использования труда и его оплаты;

♦анализ объема строительно-монтажных работ;

♦анализ себестоимость строительно-монтажных работ и взаимосвязи себестоимости, объема продаж и прибыли;

♦ анализ состава и структуры капитала;

♦анализ выполнения производственной программы;

♦анализ факторов, влияющих на выполнение производственной программы

♦ анализ рентабельности активов предприятия;

♦ анализ финансового состояния и платежеспособности строительного предприятия;

♦ комплексная оценка эффективности хозяйственной деятельности.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ АПТЕЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.А. Григорьева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

На Российском фармацевтическом рынке продолжается тенденция к уменьшению количества предприятий негосударственной формы собственности в сфере торговли лекарственными средствами. Существует ряд причин их ухода с рынка фармацевтического бизнеса:

- в следствии жесткой конкуренции, крупные дистрибьюторы вытесняют с рынка более мелкие аптечные сети (52%);

- недостаточность финансовых средств, для осуществления своей деятельности и не грамотное формирование капитала (32%);

- на третьем – перепрофилирование (11%).

Поскольку существует проблема формирования финансовых ресурсов (а также следует учесть, что в основе конкурентоспособности любого предприятия, при равных условиях, главным фактором являются его финансовые возможности), именно оптимальное финансовое обеспечение аптеки определяет бесперебойность процесса изготовления и реализации товаров, минимизацию затрат аптеки. Под оптимальным финансовым обеспечением понимается обеспечение аптеки основными и оборотными активами, собственными и заёмными финансовыми ресурсами.

Даже при наличии правильного маркетингового подхода, грамотных управленческих решений и других составляющих сделать что-то без финансовых средств очень сложно.

Аптечный бизнес достаточно специфичен, но источники формирования финансовых ресурсов едины для любой отрасли: собственные и заёмные. При положительном сальдо денежных потоков аптеки, могут быть также дополнительные источники. Они делятся на внешние и внутренние. Внешними дополнительными источниками являются: полученные дивиденды, проценты, дотации средства от эмиссии ценных бумаг и т.д. К внутренним дополнительным источникам относятся взносы учредителей, задолженность по заработной плате персонала и пр. Также источниками финансовых ресурсов являются: финансовая помощь со стороны физических и юридических лиц, государственные субсидии и дотации, гранты и др.

Для обеспечения надёжного снабжения аптеки финансовыми ресурсами необходимо, прежде всего, определить достаточный их объём для успешного развития основной деятельности. Вначале целесообразно установить приемлемый уровень рентабельности аптеки на разных этапах её функционирования, а также выявить потребности аптеки в активах.

Чтобы достигнуть наиболее верного значения необходимого количества ресурсов, рекомендуется составлять план формирования и использования финансовых ресурсов. Он строится на основе планового баланса аптеки и других финансовых планов. С одной стороны, данный план отражает источники формирования финансовых ресурсов (переходящий остаток денежных средств и других финансовых средств), с другой – показывает пути распределения этих ресурсов (на выплату заработной платы и в другие формы потребления). План формирования и использования финансовых ресурсов применяется при составлении баланса финансирование активов, в котором показывается как потребность в приросте внеоборотных и оборотных активов в целом и их структурных элементов, так и собственные и заёмные источники этого прироста.

После определения потребности в оборотных активах, а затем потребности в структурных элементах оборотных средств, необходимо определит политику финансирования. В идеале, по причине влияния сезонных колебаний на объём продаж, оборотные активы должны

финансироваться из различных источников. Однако на практике использовать такую политику не всегда удаётся.

Одной из основных задач формирования финансовых ресурсов является определение потребности аптеки в собственных и заёмных ресурсах. В аптечном бизнесе потребность в ресурсах в первую очередь формируется за счёт собственных источников финансирования. По мере истощения внутренних источников привлекаются средства их внешних источников. Первоочередной характер имеет определение потребности в собственных ресурсах за счёт внутренних источников, так как обращение к внешним источникам обычно происходит по мере истощения внутренних источников.

Потребность в собственных финансовых ресурсах (ПСФР) можно определить по формуле:

ПСФР = ОПФР * К – П, где:

ОПФР – общая потребность в финансовых ресурсах на конец рассматриваемого периода;

К – планируемый коэффициент автономии (это планируемая доля собственного капитала во всём капитале);

П – величина направляемой на потребление прибыли в предстоящем периоде.

Использование заёмных источников в форме краткосрочных кредитов достаточно долгое время была недоступна среднему и малому бизнесу. Поэтому более мелкие аптечные сети не могли использовать этот источник финансирования для своих потребностей в деятельности. В последние годы этот источник стал более доступен. И в настоящее время он является одной из главных составляющих капитала. Используется в основном для финансирования закупок большого объёма сезонных препаратов, т.е. закрывается потребность в оборотных активах.

При этом необходимо обосновывать привлечение заёмного капитала, предварительно сделанными расчётами потребности в оборотных средствах. С одной стороны, привлечение заёмных средств – это фактор успешного функционирования предприятия, который способствует быстрому преодолению дефицита финансовых ресурсов, свидетельствует о доверии кредиторов и обеспечивает повышение рентабельности собственных средств. С другой – аптека обременена финансовыми обязательствами.

Следовательно, одной из главных оценочных характеристик эффективности управленческих финансовых решений является величина и эффективность использования заёмных источников финансирования. Как часть общей финансовой стратегии аптеки, управление заёмными средствами предполагает предварительный анализ из привлечения и использования. При анализе изучаются объёмы, динамика, формы привлечения, виды кредита сроки привлечения, условия кредитования, состав кредиторов, эффективность использования и ход погашения заемных средств.

Политика привлечения заёмных средств включает в себя определение:

- **причин и предпосылок такого привлечения;**
- **целевого характера использования заёмных средств;**
- **лимитов (предельных объёмов) привлечения;**
- **условий (в том числе сроков и цены привлечения);**
- **общего состава, структуры;**
- **форм привлечения;**
- **кредиторов и др.**

В процессе управления структурой капитала необходимо обязательно определять предельный объём привлечения заёмных средств. Эта необходимость вызвана: во-первых, требованиями сохранения приемлемого уровня финансовой устойчивости аптеки, во-вторых, учётом рассчитываемого финансового левериджа (рычага), который максимизирует рентабельность при определении соотношения собственных и заёмных средств.

Финансовый леверидж (ФЛ) позволяет оптимизировать соотношение между собственным капиталом (СК) и заёмными средствами (ЗК) с целью максимизации рентабельности собственного капитала:

ФЛ = (1-Н) * (Р*ПРОЦ) * К, где:

Н – налог на прибыль;
Р –экономическая рентабельность (рентабельность активов);
ПРОЦ – ставка процента за кредит;
К – коэффициент соотношения заёмных и собственных средств.

Количественное выражение финансового рычага показывает прирост чистой рентабельности собственных средств, обусловленный использованием заёмных средств. Эффект финансового рычага будет завесить от цены привлечения заёмных средств, её соотношения с экономической рентабельностью.

Следовательно, в условиях столь плотной конкуренции, которая характерна для рынка на настоящий момент, выигрывает тот, кто грамотно и эффективно формирует и использует финансовые ресурсы, т.е. в бизнесе существует профессиональный подход к формированию достаточного объёма средств. Это даёт предприятию возможность создать прочные позиции на фармацевтическом рынке и обеспечить темпы роста рентабельности собственного капитала.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ОРГАНАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОВ РФ И ПУБЛИЧНЫМИ БИБЛИОТЕКАМИ

М.Г. Попова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Анализ действующей практики финансовых взаимоотношений органов власти регионов РФ и публичных библиотек показывает недостаточное развитие мероприятий, определяющих необходимость и обоснованность затрат данной сферы. Для того, чтобы способствовать развитию библиотечной сети каждого региона, необходимо учитывать интересы государственных органов управления, библиотек и населения. Взаимодействие данных интересов обеспечивается посредством функционирования механизма, представленного на рисунке 1:



Рисунок 1 – Реформирование механизма финансового обеспечения деятельности публичных библиотек

Данная схема показывает следующее. Процесс планирования показателей деятельности публичных библиотек должен начинаться с маркетингового исследования, характеризующего основные направления их дальнейшего развития. Его результаты являются основой для составления проекта бюджета области и проекта внебюджетного финансирования публичных библиотек. Проект внебюджетного финансирования согласуется с органами управления, определяются источники финансирования запланированных мероприятий, из которых текущие (на предстоящий год) включаются в смету доходов и расходов исходя из финансово-хозяйственных возможностей библиотек. При

необходимости принимается решение о разработке региональной целевой программы или предоставлении грантов. По окончании года или более долгосрочного периода проводится анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности публичных библиотек области, итоги которого соотносятся с проектами внебюджетного финансирования. На следующий бюджетный год все мероприятия по финансовому обеспечению деятельности публичных библиотек начинаются с маркетингового исследования и продолжаются в той же последовательности, с учетом анализа результатов библиотечного обслуживания.

Таким образом, осуществляется тесное взаимодействие между субъектами библиотечной отрасли, позволяющее учитывать их интересы и принимать своевременные решения по вопросам финансового обеспечения деятельности публичных библиотек.

Рассуждая о совершенствовании финансовых взаимоотношений между субъектами библиотечной отрасли, не следует забывать их важную составляющую - финансовую отчетность, ведь именно от качества используемой информации зависит результативность принимаемых решений. К сожалению, действующая в настоящее время отчетность публичных библиотек не позволяет учитывать необходимые факторы, влияющие на изменение затрат библиотек и на результаты их деятельности. Более того, многие стороны деятельности библиотек вообще не могут быть изучены только на основании данных отчетности, для этого необходимо проводить дополнительное исследование.

Представляется, что наиболее важную информацию о направлениях развития публичных библиотек в регионе могут дать финансовые и натуральные показатели макросреды их функционирования.

К финансовым показателям следует отнести:

1) величину созданного в регионе валового продукта в расчете на душу населения;

2) величину финансовых затрат публичных библиотек региона в расчете на душу населения, в том числе, произведенных за счет бюджета и за счет внебюджетных источников.

К числу натуральных показателей макросреды публичных библиотек могут быть отнесены: численность населения региона, количество образовательных учреждений, число учащихся в расчете на 1 публичную библиотеку, продолжительность жизни населения региона, количество внедренных научно-исследовательских работ в расчете на 1 образовательное учреждение, численность выпускников, закончивших учебные заведения с отличием, в расчете на 1000 жителей или на 1 образовательное учреждение и т.п.

Все эти показатели определенным образом характеризуют ситуацию в сфере предоставления библиотечных услуг населению области, их перечень не является исчерпывающим и может быть расширен в соответствие с целью исследования.

Сдерживающим фактором развития библиотечного дела в России сегодня является то, что в публичных библиотеках, в частности, не ведется учет результатов их деятельности в разрезе библиотечных услуг. В связи с этим, предлагается использовать такие финансовые показатели микросреды публичных библиотек, как:

Привлечение финансовых ресурсов в разрезе библиотечных услуг, в том числе:

1.1 Бюджетное финансирование основных библиотечных услуг, в том числе:

1.1.1 информационные услуги (поиск и предоставление библиотечных материалов на различных видах носителей во временное пользование в условиях читального зала), в том числе: в расчете на 1 пользователя;

1.1.2 консультационные услуги (консультирование по подбору литературы, предоставление справок по определенной читателем теме), в том числе: в расчете на 1 пользователя;

1.1.3 проведение массовых мероприятий, в то числе: в расчете на 1 массовое мероприятие;

1.2 Доходы от реализации дополнительных библиотечных услуг, в том числе:

1.2.1 информационные услуги (предоставление информации на любых носителях на срок), в том числе: в расчете на 1 пользователя;

1.2.2 консультационные (подбор литературы по заданной теме, консультации по телефону и т.п.), в том числе: в расчете на 1 пользователя;

1.2.3 сервисные (копирование, сканирование материала, запись на дискету и др.), в том числе: в расчете на 1 пользователя;

1.2.4 досуговые (организация клубов, кружков, проведение дискотек и т.п.), в том числе: в расчете на 1 мероприятие.

Некоторые из таких финансовых показателей микросреды публичных библиотек, как стоимость обслуживания 1 читателя; стоимость 1 книговыдачи; средняя зарплата 1 библиотечного работника; величина внебюджетных средств в расчете на 1 читателя; объем расходов на капитальный и текущий ремонт здания в расчете на 1 кв. метр площади – до сих пор эпизодически используются при проведении анализа финансирования. В связи с тем, что эти показатели несут в себе важную информацию об эффективной организации библиотечного обслуживания и использовании финансовых ресурсов на эти цели, предлагаем использовать их в централизованном порядке для обоснования приоритетов развития публичных библиотек.

Что касается данных о расходах публичных библиотек, то в настоящее время в отчетности не отражаются направления использования финансовых ресурсов на комплектование фондов в разрезе специальностей. Данная информация необходима для того, чтобы контролировать обоснованность расходования средств публичных библиотек на приобретение литературы в соответствии со спросом пользователей. Для этого рекомендуется применение следующих показателей:

1) расходы на комплектование фондов всего, в том числе;

- расходы на приобретение научно-технической литературы (в том числе в разрезе специальностей);

- расходы на приобретение источников гуманитарной литературы (в том числе в разрезе специальностей).

Дополнительно возможно отражение информации о расходовании средств библиотек в разрезе бюджетных и внебюджетных источников с целью

предотвращения использования большей части заработанных библиотекой средств на оплату труда и другие выплаты.

Кроме того, расходы должны учитывать количественный состав библиотечного фонда, что обеспечивается путем введения таких натуральных показателей микросреды публичных библиотек, как:

1) в разрезе специальностей на 1 читателя приходится названий;

2) в разрезе специальностей на 1 читателя приходится экземпляров, в том числе ксерокопии, электронные копии, сделанные библиотекой. Данные показатели позволят контролировать одну из сторон качества обслуживания – оперативность обновления фонда.

С целью учета фактора времени, который представляет большое значение для студентов, рекомендуем использовать такой показатель, как количество обслуженных читателей на 1 библиотечного работника в час. Он позволит принимать решения относительно качества обслуживания пользователей с точки зрения минимизации времени его обслуживания.

Для учета третьей составляющей качества обслуживания – полноты удовлетворения заказа, необходимо использовать такие показатели, как:

а) количество отказов всего;

б) из них удовлетворены в течение 12 часов;

в) удовлетворены в течение 24 часов;

г) не удовлетворены (или заказ со стороны читателя отменен).

Предлагаемые показатели должны быть включены в финансовую отчетность публичных библиотек. При этом, рекомендовано разделение отчетов на финансовые и натуральные, так как данный подход обеспечит достоверность используемой информации.

Основываясь на зарубежном опыте развития финансов библиотечной отрасли, следует отметить, что каждый отчет должен предоставляться с дополнительной расшифровкой, содержащем все необходимые пояснения динамики показателей. Форма пояснительной записки должна быть разработана органами власти соответствующего региона. Применение данного подхода к предоставлению отчета публичных библиотек позволит органам власти не только констатировать полученные библиотеками результаты работы, но и обосновывать причины их возникновения и принимать решения по направлениям их дальнейшего развития.

От того, насколько оперативно будут приниматься решения в части финансовых взаимоотношений органов власти соответствующего уровня и публичных библиотек, зависит финансовое обеспечение деятельности последних.

Развитие рыночных отношений в нашей стране привело к необходимости создания новой системы отчетности, пригодной для оценки деятельности библиотек в ситуации перехода от преимущественно затратного принципа их финансирования к рыночному. Деятельность современной публичной библиотеки направлена на удовлетворение спроса пользователей и предполагает оказание разнообразных библиотечных услуг. Задача органов управления – способствовать развитию публичных библиотек как социально-культурных учреждений, действующих в интересах общества. Органы управления должны располагать информацией, характеризующей все стороны деятельности библиотек, будь то

качество обслуживания пользователей, полнота удовлетворения запросов, условия обслуживания читателей, культура общения библиотекарей и др. На современном этапе публичные библиотеки должны обеспечивать пользователей разнообразными услугами высокого качества и на приемлемых условиях. Данный уровень деятельности библиотек должен характеризоваться как стабильный, то есть поддерживаться работниками в течение длительного периода времени.

ОЦЕНКА ВЕЛИЧИНЫ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ЭКОНОМИКУ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.И. Комарова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Социально-экономическое развитие субъектов Российской Федерации во многом определяется их налоговым потенциалом, существующей налоговой базой и уровнем налоговых поступлений в бюджет. Выявление налогового потенциала региона предполагает не только количественную оценку той части совокупных финансовых ресурсов, которые могут рассматриваться как возможные источники налоговых поступлений, но и определение налоговой нагрузки на экономику региона и ее экономическую обоснованность с учетом сбалансированности интересов всех участников межбюджетных отношений.

Под налоговым бременем (нагрузкой) понимается обобщенная характеристика налоговой системы страны, указывающая на действие, которое налоги оказывают на положение налогоплательщиков или на народное хозяйство в целом; на количественную оценку этого действия (сумму налогов, их удельный вес в ВВП или доходах отдельных категорий плательщиков).

Показатель налогового бремени или налоговой нагрузки можно рассматривать как показатель качества налоговой системы страны, так как оптимально построенная налоговая система должна не только обеспечивать финансовыми ресурсами потребности государства, но и не снижать стимулы налогоплательщика к предпринимательской деятельности, обязывать его к постоянному поиску путей повышения эффективности хозяйствования. Показатель налоговой нагрузки также является показателем конкретных экономический условий и экономической политики в стране или регионе. Путем установления тех или иных налогов, ставок, льгот и других элементов налога государство регулирует экономические условия, обеспечивая, во-первых, поступления в бюджет, а, во-вторых, стимулируя экономический рост или, наоборот, сдерживая его. Можно отметить, чем правильней и точней будет рассчитан показатель налогового бремени, в действительности отражающий уровень напряженности налоговых обязательств, тем эффективней будут меры воздействия со стороны государства.

Как правило, выделяют две наиболее важные сферы применения показателя налоговой нагрузки: во-первых, это урегулирование финансовых взаимоотношений между субъектами, входящих в состав федерации и, во-вторых, – проведение налоговых реформ и определение высоты возможного налогообложения.

Исчисление налоговой нагрузки осуществляется на двух уровнях: макроуровне и микроуровне.



Рисунок 1 – Уровни исчисления налоговой нагрузки

На макроэкономическом уровне налоговая нагрузка – это обобщающее понятие, характеризующее в относительной форме ту часть произведенного обществом продукта, которая перераспределяется в доход государства посредством налоговых механизмов с учетом уровня общественно необходимых потребностей и конкретных задач налоговой политики государства. Как правило, для этих целей используется показатель доли налогов в ВВП (ВНП), который удобен для статистического анализа, международных и временных сопоставлений, но он не дает полного представления о действительной тяжести налогового бремени.

Налоговая нагрузка на макроуровне может быть рассмотрена по направлениям, представленным на рисунке 1. При определении размеров налоговой нагрузки на макроуровне решающее значение имеет эластичность валового внутреннего продукта по ставке налога. Если снижение чрезмерных налогов на 1 % влечет за собой рост стоимости валового внутреннего продукта более, чем на 1 % (то есть эластичность налоговой базы по ставке составляет меньше единицы), то доходы бюджета возрастут. Если же больше единицы, то снижение налогов, не смотря на увеличение налоговой базы обложения, приведет к сокращению доходов бюджета со всеми вытекающими отсюда отрицательными

последствиями. Графически такую зависимость обычно изображают в виде широко известной «кривой Лаффера».

Налоговая нагрузка на экономику регионов нашей страны достаточно различна. Причины межрегиональных различий в налоговой нагрузке имеют как объективный, так и субъективный характер. К первым можно отнести характеристику региона (природно-географические, отраслевые, демографические и другие особенности), ко вторым – проводимую региональными и местными властями налоговую политику.

В каждом конкретном регионе величина налоговой нагрузки определяется совокупностью разнообразных факторов. Основными из них являются: отраслевая принадлежность региона, ВРП, задолженность по налогам, штрафам и пеням, доля убыточных предприятий в общем числе, доля малых предприятий в общем числе, темп роста инвестиций и другие.

Рассматривая отраслевую принадлежность региона, следует отметить, что в Оренбургской области доминирующей отраслью является топливная промышленность. Регион занимает одно из ведущих мест по развитию нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности, газовой и газоперерабатывающей промышленности. Металлургический комплекс Оренбургской области также является отраслью специализации. Одно из ведущих мест в Российской Федерации занимает агропромышленный комплекс Оренбуржья.

При определении показателя налоговой нагрузки необходимо учесть, что сумма валовых региональных продуктов по России неравнозначна ВВП, поскольку не включает добавленную стоимость по нерыночным коллективным услугам (оборона, государственное управление и т. д.), оказываемым государственными учреждениями обществу в целом.

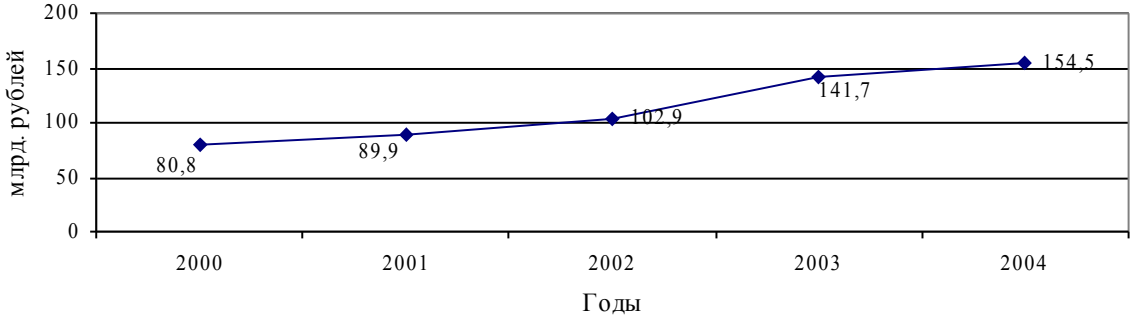


Рисунок 2 – Динамика ВРП Оренбургской области за 2000 – 2004 гг.

Рассмотрев удельный вес ВРП по отраслям экономики Оренбургской области за 2001 – 2002 гг. (Таблица 1), можно отметить, что наибольший удельный вес приходится на промышленность (в 2001 г. – 38,3 % или 35,2 млрд.руб.; в 2002 г. – 34,4 % или 35,4 млрд.руб.). Несмотря на то, что в целом величина ВРП в 2002 г. увеличилась по сравнению с 2001 г. на 11 млрд. руб., наблюдается снижение удельного веса ВРП, приходящегося на такие отрасли как промышленность (на 3,9 п.п.), сельское хозяйство (на 3,4 п.п.), строительство (2,7 п.п.). Увеличивается удельный вес ВРП по транспорту и связи, по другим отраслям (ЖКХ, финансы, кредит и прочее). Если сравнивать в абсолютных величинах, то по промышленности наблюдается рост ВРП на 199 млн. руб., по

строительству - на 902 млн. руб., в торговле и общественном питании - на 900 млн. руб.

Таблица 1 - Удельный вес ВРП по отраслям экономики за 2001 – 2002 гг.

Отрасли	Удельный вес ВРП (%)		Отклонение, %	ВРП (млн. руб.)		Отклонение, млн. руб.
	2001 г.	2002 г.		2001 г.	2002 г.	
Всего ВРП за год	100	100	-	91987	102995	11008
Промышленность	38,3	34,4	-3,9	35231	35430	199
Сельское хозяйство	15	11,6	-3,4	13798	11947	-1851
Строительство	8,2	5,5	-2,7	7546	8446	900
Транспорт и связь	7,1	7,4	0,3	6531	7313	782
Торговля и общественное питание	8,2	8	-0,2	7540	8446	906
Другие	15,8	17,8	2	14534	16273	1739
Чистые налоги	7,4	15,3	7,9	6807	7622	815

Влияние задолженности по налоговым платежам на величину налоговой нагрузки определялось по показателю доли задолженности в соответствующей величине ВРП. Прослеживается четкая зависимость доли задолженности по налоговым платежам с уровнем налогового бремени: чем оно выше, тем больше доля задолженности.

Между уровнем налоговой нагрузки и числом убыточных предприятий имеет место обратная связь за счет отсутствия налогов, определяемых от прибыли.

Малые предприятия имеют особый режим налогообложения. На величину тяжести налогового бремени оказывают влияние налоговые льготы в первые годы работы, режим амортизационных отчислений, практика применения упрощенной системы налогообложения, другие особенности, заложенные в законодательстве. Поэтому можно было бы предположить, что наибольшее число малых предприятий должно быть в группе с наименьшим налоговым бременем. На самом деле все с точностью до наоборот: наибольшая доля малых предприятий приходится на те регионы, где высокий показатель налоговой нагрузки, а наименьшая доля - на регионы с самым низким уровнем налоговой нагрузки.

Темп роста инвестиций в основные фонды находится в тесной обратной зависимости с показателем убыточности предприятий, и поэтому здесь также просматривается взаимосвязь с уровнем налогового бремени. Чем оно ниже, тем меньше темп роста инвестиций.

Налоговая нагрузка субъектов Федерации, как правило, определяется как отношение общей суммы поступлений по налоговым платежам к величине валового регионального продукта (ВРП).

Динамика поступлений налоговых платежей представлена на рисунке 3.

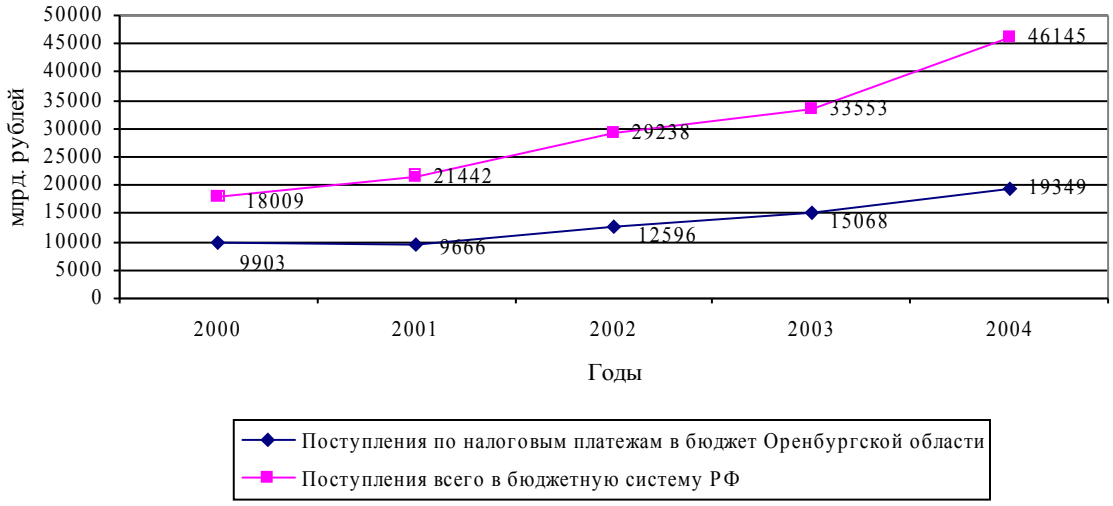


Рисунок 3 – Поступления налоговых платежей по форме 1 – НМ «Отчет о поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ».

Поступления налогов в бюджет Оренбургской области за период с 2000 года по 2004 возросли в 2,5 раза или на 28 млрд. руб., при этом значительный рост наблюдается с 2002 года по 2004 год (на 17 млрд. руб. или на 58 %).

Показатель налоговой нагрузки на экономику Оренбургской области рассчитан как отношение поступивших налоговых платежей в бюджетную систему к величине валового регионального продукта за соответствующий период.

Рост налоговой нагрузки наблюдается с 2000 г. по 2002 г.; в 2003 году налоговая нагрузка снизилась на 4,7 %, в 2004 г. возросла на 6,1 %. Колебания величины налоговой нагрузки связаны, с одной стороны, с реформированием налоговой системы, а с другой - с изменением уровня социально-экономического развития региона за исследуемый период времени.

В среднем налоговая нагрузка в Оренбургской области за пять лет составила 21,4 %, что на 1,3 % выше, чем налоговая нагрузка в целом по Российской Федерации без учета регионов с максимальной величиной налогового бремени (республика Калмыкия, Ингушетия, республика Алтай, г. Москва) и минимальным значением (Чечня) составляет 20,1 %.

Налоговую нагрузку на экономику Оренбургской области целесообразно проанализировать в отраслевом аспекте (Таблица 3).

Анализ налоговой нагрузки основных отраслей экономики Оренбургской области за 2001-2002 гг., рассчитанной как отношение суммы поступивших налоговых платежей к ВРП по отраслям, показывает ее неравномерность.

Таблица 3 – Расчет налоговой нагрузки на основные отрасли экономики Оренбургской области за 2001 – 2002 гг.

Отрасли экономики	2001 год			2002 год		
	Перечислено налогов и сборов (млн. р.)	ВРП (млн. р.)	Налоговая нагрузка (%)	Перечислено налогов и сборов (млн. р.)	ВРП (млн. р.)	Налоговая нагрузка (%)
1	2	3	4	5	6	7
Промышленность	14419	35231	41	19126	35430	54

Сельское хозяйство	197	13798	1	237	11947	2
Строительство	1061	7543	14	1049	8446	12
Транспорт и связь	1108	6531	17	1771	7313	24
Торговля и общественное питание	1842	7540	24	2364	8446	28
Другие	5765	21341	27	4691	16273	29

Максимальная величина налоговой нагрузки приходится на промышленность (35-47 %), минимальная – на сельское хозяйство (2 – 4 %). За исследуемый период налоговая нагрузка растет именно в тех отраслях, где она наиболее высока (промышленность, связь), незначительный рост наблюдается в торговле и общественном питании. При сравнении налоговой нагрузки по отраслям за два года лишь в строительстве имело место ее снижение. Основная тяжесть налогов лежит на производственных отраслях экономики (за исключением сельского хозяйства), что позволяет говорить о наличии определенного дисбаланса в уровне налоговой нагрузки на сырьевой сектор и остальные отрасли экономики. Это не способствует развитию обрабатывающих отраслей и сферы услуг, не стимулирует приток инвестиций в эти отрасли. В ближайшей перспективе необходимо обеспечить снижение налоговой нагрузки в отношении этих секторов (за исключением производства некоторых подакцизных товаров) при сохранении налоговой нагрузки на сырьевой сектор.

Таким образом, показатель налоговой нагрузки Оренбургской области в большей степени зависит от таких факторов, как налоговые преобразования в стране, темпы экономического развития отдельных отраслей экономики и в целом России. В 2005 – 2006 гг. подводятся итоги налоговой реформы, целью которой было не только в том, чтобы выявить и наказать уклонистов, но и в том, чтобы излечить Россию от так называемой "голландской болезни". Суть ее - в преобладании развития сырьевого сектора в экономике и подавлении перерабатывающего, в результате чего страна остается без высокотехнологичных отраслей, которые, по сути, являются генераторами роста страны. Сегодня можно отметить, что налоговая нагрузка, наконец, перемещается с обрабатывающего сектора на сырьевой. Кроме того, налоговая система стала более справедливой, прежде всего, потому, что отменили многие произвольно предоставляемые льготы. Однако, особого прорыва вперед в развитии налоговых отношений, такого, каким он предполагался, увы, не произошло. Большая часть доходов и прочих составляющих налоговой базы так и остались в тени, что не дает возможности достоверно оценить показатель налоговой нагрузки как на макро- так и на микроуровне.

ФАКТОР «СЛОЖНОСТИ» В ПОРТФЕЛЕ ИННОВАЦИЙ КОМПАНИИ. ИННОВАЦИОННЫЙ БАЛАНС

Ю.А. Кияшко

Челябинский государственный университет,
г. Челябинск

В рыночной экономике перед большинством компаний все более актуальными становятся вопросы диверсификации бизнеса и внедрения инноваций, разработки новых видов товаров, работ, услуг.

С одной стороны, внедрение инновационных продуктов - для производственных компаний, расширение ассортиментной линейки предлагаемых товаров и услуг - для торговых и сервисных компаний, должны вести к росту доходности и увеличению прибыльности от разных видов и направлений бизнеса. Как правило, компании в своей ассортиментной политике стремятся быть как можно более инновационными, так как создание новых продуктов - это простейший способ завоевания новых клиентов и рынка.

С другой, - у компании появляются дополнительные расходы, возникают организационные и операционные "переусложненности", снижающие прибыль Таким образом, для компании наступает предел **("сложность инновационного роста"),** за которым дополнительные расходы начинают перевешивать выгоду от инноваций и диверсификации. Данная "сложность" начинается с роста ассортимента и затем распространяется на все составляющие операционной деятельности.

Перед менеджментом возникает проблема— определение инновационного баланса компании, основным вопросом которой является определение оптимального количества инновационных продуктов и услуг влекущих за собой увеличение доходов и прибылей. Применение известной концепции японского менеджмента "шесть сигм" не даст желаемого результата, так как, упрощая один, наиболее заметный элемент бизнеса, прочие звенья в цепочке создания стоимости не избавляются от возникновения "сложностей". Базовыми факторами, способствующими "усложнению" являются:

- неоправданно оптимистичные прогнозы продаж;
- некачественные экономические данные, как следствие предыдущего фактора;
- человеческий фактор - предрассудки по поводу развития компании путем увеличения количества инновационных продуктов.

В данной статье предлагается методика упрощения бизнеса, в основе которой лежит концепция инновационного баланса. Исходя из результатов проведенных исследований среди крупных промышленных и торговых предприятий, можно сделать вывод: компании, сформировавшие оптимальное соотношение между инновационной диверсификацией и "усложнением" бизнеса, сократили затраты до 35% и увеличили доходы до 40%, в основном за счет сокращения технологических и операционных издержек при концентрации на меньшем количестве производимых продуктов и услуг. Сущность экономии кроется не в стремлении максимально упростить сам производственный процесс, а в - отсутствии дополнительных операций усложняющих все процессы.

В процессе увеличения инновационного ассортимента, даже при высокой производительности труда и тотальном контроле качества, будет происходить увеличение складских запасов и незавершенного производства. Данный факт обусловлен неодинаковой оборачиваемостью новых продуктов, так как, независимо от всех положительных прогнозов продаж, рынок автоматически выберет инновационный продукт, который будет обладать более подходящими

потребительскими свойствами для покупателя. К примеру: большинство хочет иметь уникальный автомобиль, отличный от серийных моделей и изготовленный на заказ, но статистика продаж свидетельствует, что покупатель зачастую делает выбор в пользу серийной модели, если ему предложат скидку ввиду отсутствия спецзаказа. В подтверждение данной концепции можно привести пример компаний Toyota и Honda, которые обошли в конкурентной борьбе 70-х годов XX века знаменитый FORD за счет унификации и серийного выпуска одинаковых моделей, в то время как FORD специализировался на выпуске автомобилей с учетом требований клиента по комплектации. Эти незначительные, на первый взгляд, технологические операции приводили к увеличению стоимости конечной продукции и потере конкурентоспособности. Кроме того, возрастали затраты на материальный и производственный заделы, ввиду исключительности заказа -приходилось складировать неликвидные позиции. Успех западных и азиатских машиностроительных компаний в основном был обусловлен разделением компаний во времена появления слишком обширной ассортиментной линейки. Происходило выделение видов бизнеса в отдельные компании. Таким образом, одни компании стали заниматься производством литья и штамповок, другие -производством подшипников и некоторых узлов, а третьи –только сборкой, что позволило каждой из них добиться высоких результатов в своем направлении. И резкое отличие видно в отечественном автомобилестроении, когда все направления бизнеса сосредоточены на едином производственном комплексе, у одной команды менеджеров, происходило "усложнение" и снижался уровень контроля.

Когда ассортимент производимых компанией товаров и услуг слишком обширен и сложен, то у менеджмента уходит слишком много времени на то, чтобы разобраться в этом хаосе, что приводит к снижению производительности, оперативности и обоснованности принятия решений. В связи с этим наносится вред не конкретной группе продукции или услуг, а всей номенклатуре, что и ведет к снижению доходов и прибылей в дальнейшем. Решение вышеописанной проблемы путем оптимизации операционной деятельности не приведет к улучшению показателей.

Избавляясь от "сложности" компании, не только получают ресурс сокращения затрат, но и нередко существенно повышают объемы продаж, так как более узкая специализация повышает и уровень качества при инновациях и скорость обработки заказов. Возникает вопрос измерения "сложности" бизнеса в компании.

Еще в Древнем Риме Овидий предупреждал: "Скрыты причины, но следствия видимы всегда". Данное изречение в полной мере можно применить к проблеме "переусложненности" бизнеса. "Сложность" не отражается в финансовых отчетах, однако ее эффект трудно не заметить. Большинство компаний страдают от излишков складских запасов, запутанных цепочек поставок, неотлаженных технологических процессов производства. Проанализировать портфель предложений, объемы заказов и продаж, степень модульности продукции и место появления "сложности" в цепочке создания стоимости конкретной компании можно по следующей методике, рассмотренной в приведенной ниже таблице.

Показатели "сложности" для различных субъектов бизнеса

Показатели сложности	Производство	**Розничная торговля**	**Сфера услуг**
1 Число продуктов	Не превышает ли общее число продуктов 1000? Насколько ваша компания опередила по данному параметру своего конкурента имеющего ассортимент попроще? Превышение параметра на 50% уже ведет к усложненности	Каково соотношение показателей оборачиваемости запасов для ваших наиболее и наименее ходовых товаров (**К** различия не должен превышать 1,5). Какова величина отставания от конкурента с более упрощенным ассортиментом (нежелательно отставание, превышающее уровень в 10%)	Возникают ли трудности у менеджеров по продажам при выявлении наиболее ликвидных доходных позиций, предлагаемых ключевым клиентам из-за чрезмерной сложности системы предложений?
2. Объемы продаж	Верно ли, что более 80% продаж приходится менее чем на 20% единиц учета моделей, продуктов, конфигураций?	Верно ли, что более 80% продаж приходится менее чем на 20% единиц учета моделей, продуктов, конфигураций?	Верно ли, что более 80% продаж приходится менее чем на 20% единиц учета моделей, продуктов, конфигураций?
3. Модульность	Есть ли в ассортименте конкурентов модульные продукты или товары, продаваемые в комплектах?	Стратегия компании: Максимальное ассортимент с целью привлечения большинства" или "Привлечение немногих, чтобы завлечь большинство"?	Насколько быстро возможно сформировать пакет предложений, отвечающий запросам узких сегментов клиентской базы?
4. Место появления сложности	Не возникает ли сложность на ранних стадиях производственного процесса: проектирование, сборка?	Частота предоставления скидок при продаже наименее ликвидных позиций?	Каков % отказов или незавершенных сделок и ухода клиентов от общего количества сделок?

Ответив на вышеперечисленные вопросы, менеджмент компании сможет определить:

1.Базовый уровень нулевой "сложности". С его помощью можно будет определить, что представляла бы собой компания, если бы имела в ассортименте всего один продукт или услугу.

2.Разрешение базового уровня. Определив доходы и затраты, связанные с одним продуктом, можно путем добавления к базовому уровню других продуктов найти оптимальный предел "сложности".

3.Предельный уровень повышения требований. Установив более высокие требования к окупаемости новых продуктов, появляется рычаг воздействия на маркетинговые и сбытовые структуры во избежание добавления необоснованных единиц новой продукции. Таким образом, укрепляется дисциплина при принятии решений по поводу внедрения расширенного ассортимента инновационных продуктов.

4.Отдаленность "усложненности". Чем позже в цепочке создания стоимости появляется "сложность", тем ниже вероятность необоснованных затрат на более ранних этапах.

5.Уровень простоты принятия решений. У менеджмента компании появляется некая точка отсчета, которая покажет предел простоты и момент возникновения "сложностей", появится возможность предотвращения разрастания и укоренения "сложности" в структуре издержек компании.

6. Инновационный баланс. После 5-го уровня менеджмент компании получает возможность определять максимум разрастания линейки инновационного ассортимента до тех пор, пока данный рост не приведет к снижению доходной части при увеличении расходной.

Если говорить о производственных компаниях, то при внедрении инноваций и расширении портфеля инновационных продуктов наибольшего эффекта можно добиться при организации выпуска различных видов и моделей продукции на одной производственной линии.

Чем точнее будет определен инновационный баланс компанией, тем более высокий конкурентоспособный уровень она сможет занять по отношению к аналогичным компаниям. Повышенный уровень "сложности" будет неизбежно вести к увеличению расходов связанных с операционными настройками и конфигурированием системы в целом, снижению эффективности и прибыльности, потере конкурентных преимуществ в отрасли.

РАЗДЕЛ 5 ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКи

ПОДРАЗДЕЛ 1 СТАТИСТИКА И ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДВУХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

К РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВЕРТИКАЛЬНО – ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

С.А.Аристов

Челябинский Государственный Университет,
г. Челябинск

В условиях постоянно происходящих изменений, вызванных продолжающимся переходом экономики страны к рыночным отношениям, у предприятий появляются новые производственные, организационные и экономические возможности. Это происходит при одновременном изменении форм собственности, частой смене владельцев и менеджмента предприятий, изменении ситуации на рынках поставок сырья для предприятий и производимой ими продукции. В этих условиях наблюдается появление новых организационных структур, одним из видов которых являются производственные вертикально-интегрированные структуры (ВИС). При создании таких структур выстраиваются производственные цепочки по последовательной переработке сырья или продуктов низкой степени переработки в продукты более высокой степени переработки. Особенностью подобных объединений для России является то, что они не всегда образуются путем официального слияния или поглощения предприятий. Часто такое объединение создается на основе единых для предприятий собственников и может не носить юридически оформленного характера.

Одним из конкурентных преимуществ такого объединения предприятий является то, что, появляется возможность значительно снизить себестоимость конечного продукта за счет исключения ценовой надбавки производителя каждого промежуточного продукта. Кроме того, могут быть получены и другие преимущества, появляющиеся за счет наиболее рационального использования имеющихся ресурсов, как производственных, так и финансовых.

Конечный продукт, как правило, позволяет получить значительно большую прибыль, чем продукты низкой степени переработки. Это позволяет производящему его конечному в цепочке производителей предприятию не только получить конкурентные преимущества перед предприятиями, закупающими

сырье или комплектующие на рынке, но и в дальнейшем компенсировать всем нижестоящим в производственной цепочке предприятиям «недополученную» прибыль и способствовать росту из производственных фондов.

Наряду с определенными преимуществами производства конечного продукта в вертикально-интегрированных структурах возникают как сложности в управлении такого рода объединениями в целом, так и противоречия на уровне входящих в них подразделений, в числе которых можно отметить:

1. Сложность разработки экономических измерителей для определения эффективности деятельности каждой подсистемы. Это вызвано тем, что нижестоящие подсистемы не занимаются реализацией продукции на рынке, а их деятельность оценивается по каким-то задаваемым управленцами высшего в системе звена нормативам. В качестве таких нормативов могут выступать показатели не экономического, а чаще всего технологического характера или плановая себестоимость передаваемой вышестоящей подсистеме продукции. В результате заинтересованность работников подсистемы направлена, во-первых, на стремление увеличить в свою пользу нормативные показатели на этапе планирования, во-вторых, любой ценой выполнить запланированный норматив, даже если это находится в противоречии с реальной экономической эффективностью.

2. Частая недостаточность средств, выделяемых для целей воспроизводства основных производственных фондов нижестоящих в цепочке производителей. Стремление к получению быстрой прибыли с использованием ресурса принятия решений часто приводит к тому, что цели развития всех предприятий, входящих в вертикально-интегрированную структуру не рассматриваются в качестве необходимых. Это приводит к сверхнормативному износу оборудования, истощению плодородия почв и значительному ухудшению финансовых показателей предприятия, что в случае выхода их из ВИС может привести как к банкротству, так и к снижению рыночной стоимости предприятия.

3. Желание собственников и руководящего менеджмента получать прибыль как от непосредственной деятельности нижестоящих предприятий, так и от их вклада в производство конечной продукции. Так, например, комбинат хлебопродуктов может вынуждать входящую в ВИС птицефабрику рассчитываться за комбикорм по ценам рынка или выше рыночных при одновременном стремлении получения прибыли за счет реализации продукции птицефабрики.

4. Трудности определения номенклатуры продукции всей структуры в целом и каждого предприятия в отдельности, позволяющей получить экстремальные значения выбранных критериев эффективности.

Несмотря на указанные противоречия, имеющие место в практике деятельности существующих ВИС эта форма объединения предприятий действительно может быть эффективной для каждого их входящих в нее предприятий. Но в управлении такой структурой возникают и объективные сложности, которые могут быть значительно облегчены при условии создания в системе управления предприятием эффективной системы поддержки принятия управленческих решений. Для разработки такой системы в первую очередь должны быть разработаны критерии эффективности и сформулированы

оптимизационные задачи, позволяющие путем проведения имитационных экспериментов или нахождения экстремальных значений целевой функции выбрать наиболее рациональное, а для формализуемых задач – оптимальное, решение.

Наиболее простая целевая функции при оптимизации деятельности ВИС имеет вид:

$$(P_к + \sum_{i=1}^{n} P_i) \rightarrow \max,$$

где $P_к$ – прибыль от реализации конечного продукта,

P_i – прибыль, полученная при реализации продукции, производимой i-ым элементом структуры. Это может быть как продукция, объемы которой превышают возможности переработки вышестоящими элементами структуры и востребованная на рынке, так и дополнительная, попутная продукция, не подлежащая дальнейшей переработке.

Однако такой вид целевой функции характерен для статических задач и не учитывает возможные негативные последствия функционирования ВИС, часть из которых перечислена выше. Очевидно, что при стратегическом планировании, необходимо «заглядывать» так далеко, как это возможно. В этом случае целевая функция будет иметь следующий вид:

$$\sum_{t=0}^{t_{пл}} ((P_к + \sum_{i=1}^{n} P_i)) \rightarrow \max,$$

где $t_{пл}$ – период долгосрочного планирования деятельности фирмы.

Следует учитывать, что один критерий оптимизации, даже рассматриваемый на достаточно большом динамическом отрезке, не достаточен для оценки эффективности деятельности ВИС. Так, прибыль, полученная от роста рыночной стоимости предприятия, может превышать прибыль от реализации продукции, а при росте последней может падать рыночная стоимость, в частности, из-за износа основных средств производства. Поэтому задача оптимизации должна носить многокритериальный характер, и одним из дополнительных критерием должен являться рост рыночной стоимости предприятия, который может рассматриваться в совокупности с ростом стоимости от реализации:

$$\sum_{t=0}^{t_{пл}} ((P_к + \sum_{i=1}^{n} P_i) + \Delta S_p) \rightarrow \max,$$

где ΔS_p – увеличение рыночной стоимости ВИС.

Введем следующие обозначения:

P – чистая прибыль ВИС после уплаты налогов;

P_1 – часть прибыли, идущая на выплату дивидендов;

P_2 – часть прибыли, идущая на развитие производства (очевидно соотношение: $P = P_1 + P_2$);

$S_б$ – балансовая стоимость основных и оборотных средств ВИС;

S_p – ее рыночная стоимость .

Указанные выше переменные нельзя считать независимыми друг от друга, их связываются между собой сложные зависимости технического, экономического и поведенческого характера. Так, прибыль, наряду с другими значимыми факторами, зависит от суммарной балансовой стоимости ВИС, косвенно характеризующей состояние и степень износа оборудования: $P = f(S_б)$. В свою очередь, балансовая цена всей системы в целом зависит от доли прибыли, идущей на развитие производства: $S_б = f(P_2)$. Рыночная стоимость ВИС зависит как от уровня ее прибыльности, так и от стоимости основных и оборотных фондов: $S_p = f(P, S_б)$.

В зависимости от стратегии, выбранной и осуществляемой лицами, принимающими решениями (ЛПР) при управлении предприятием, динамика изменений указанных выше показателей может быть различной. Так, на рис.1 приведены графики, показывающие изменение эндогенных переменных P_1, $S_б$ и S_p в зависимости от времени. Эта стратегия характеризуется тем, что ЛПР, стремятся к увеличению составляющей прибыли P_1, не вкладывая средств в развитие и обновление производства (P_2=0). Вследствие этого по мере износа оборудования балансовая цена ВИС падает. На первом этапе осуществления стратегии рыночная цена всей структуры, скорее всего, будет расти. Однако по мере износа оборудования, снижения конкурентоспособности выпускаемой продукции прибыль предприятия рано или поздно начнет падать. Аналогично, с некоторым запаздыванием начнется падение и рыночной цены предприятия, которая в ряде случаев может оказаться ниже его балансовой цены.

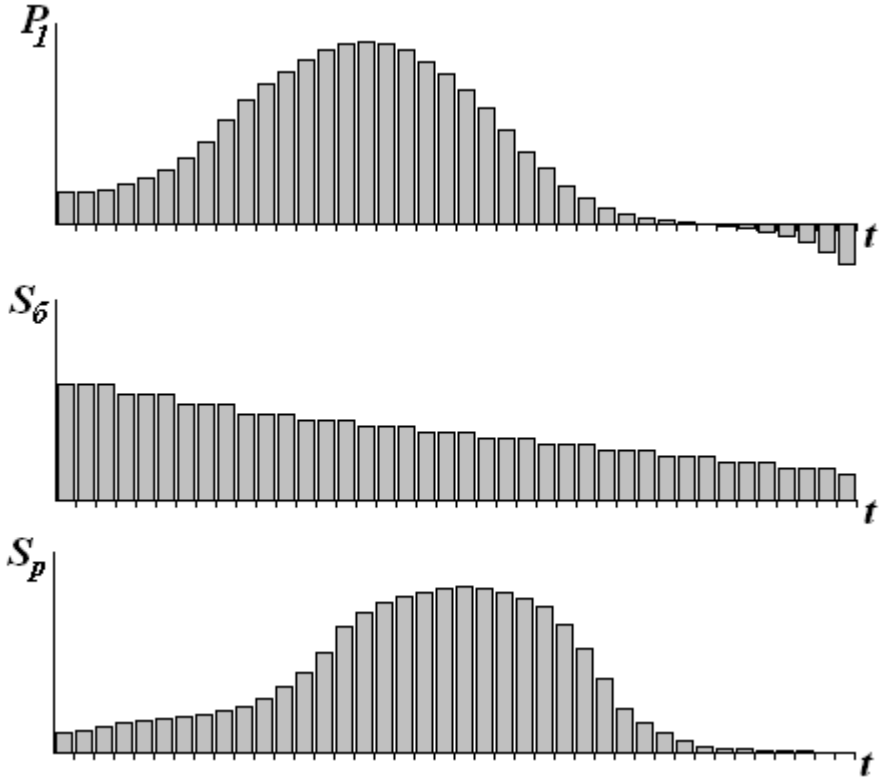


Рис.1. График изменение эндогенных переменных во времени

Очевидно, что наиболее успешной будет такая стратегия развития, когда на протяжении планируемого периода будет происходить рост как прибыли от деятельности ВИС, так и его рыночной цены. Финансовый результат деятельности ВИС E^{0t} за период времени от начала планирования до t равен сумме прибыли, полученной за этот период, и общему приросту рыночной стоимости предприятия за этот же период:

$$E^{0t} = P^{0t} + S_p^{0t} = \int_0^t (P(t)dt) + \int_0^t (S_p(t)dt),$$

где P^{0t} – сумма прибыли, полученная за время от 0 до t;

S^{0t} – рост рыночной стоимости ВИС за этот же период;

$P(t)$ – функция изменения прибыли от времени;

$S_p(t)$ – функция изменения рыночной стоимости ВИС от времени.

Для моделирования деятельности ВИС какого-либо вида необходимо учитывать ее отраслевую специфику, что предполагает составление балансовых моделей по получению и видоизменению продукции, распределения затрат по каждому центру формирования затрат, составление имитационных моделей или разработку алгоритмов оптимизации, в том числе, эвристических. Разработанные на этой основе системы поддержки принятия решений (СППР) позволяют значительно повысить эффективность управления ВИС, особенно, при стратегическом планировании и планировании инвестиций.

Термин «поддержка принятия управленческих решений» в применении к компьютерным технологиям получил широкое распространение. Однако чаще всего он подразумевает использование модулей информационной системы, автоматизирующих сбор различной оперативной и аналитической информации, которая позволит лицу, принимающему решение, сделать последнее наиболее рациональным для данного состояния объекта управления. Более правильным представляется использовать этот термин для обозначения компьютерных систем, автоматизирующих непосредственно процессы генерирования решений.

Для ВИС можно выделить различные виды управленческих решений. Модули СППР, предназначенные для поддержки решений по составлению плановых заданий (долгосрочных, годовых, месячных) представляют собой имитационные модели с детерминированными переменными. Целью поддержки принятия решений является обеспечение возможности быстрого «проигрывания» вариантов альтернативных сценариев планов и выбор наилучшего из них с учетом соблюдения балансовых соотношений в области технологии и финансовых потоков для каждого элемента ВИС.

К другому виду решений являются решения по изменениям в структуре всей системы в целом, по крупным изменениям в технологии, решения инвестиционного характера. Особенностью такого вида решений является то, что как правило, не существует обязательного регламента их принятия и оценки эффекта от их применения. Поэтому решения такого рода зачастую могут или вообще не приниматься, или приниматься на основе субъективных обоснований, что может привести к тому, что их претворение в жизнь или не приведет к

деятельности ВИС, или не будет осуществлено из-за нехватки ресурсов. Для поддержки принятия решений такого вида модули имитационной СППР должны иметь возможность моделировать изменение структуры системы.

Опыт консультирования в области управления производством и финансами и разработки информационных систем на достаточно большом количестве предприятий различных отраслей позволил разработать и внедрить в повседневную практику управления ВИС имитационные модули технологических, производственных, экономических, финансовых и других процессов. Наиболее целесообразно применение имитационных систем для поддержки принятия управленческих решений в тех отраслях, где технологические процессы характеризуются значительной продолжительностью: растениеводстве, промышленном птицеводстве, строительстве, так как здесь наиболее велики риски финансовых потерь из-за недоучета тех или иных значимых параметров.

ОЦЕНКА ДЕТЕРМИНАНТ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ БЕЗРАБОТИЦЫ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ТРАНЗИТНЫХ ДАННЫХ

О.С. Бравичева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Переход к рыночной экономике в Российской Федерации выявил целый ряд негативных явлений как в экономической, так и социальной сферах. Рост цен, падение объемов производства, нарушение экономических связей, трудности сбыта готовой продукции, неплатежеспособность предприятий и другие проблемы реального и финансового секторов экономики самым непосредственным образом затронули вопросы занятости населения, обострили негативные процессы на рынке труда.

Ситуация на рынке труда определяется динамикой предложения труда (численностью экономически активного населения), спросом на труд (занятые в экономике) и их сбалансированностью (безработные). Важнейшим показателем безработицы, помимо ее численности, является продолжительность периода, в течение которого индивиды являются безработными /1/.

В данной статье приводятся результаты исследования, посвященного оценке основных детерминант продолжительности безработицы в Оренбургской области. Поскольку по данным Департамента федеральной государственной службы занятости населения по Оренбургской области наибольший процент от общего числа безработных приходится на г. Оренбург, то в качестве информационной базы для исследования использовались данные Центра занятости населения г.Оренбурга о безработных гражданах, зарегистрированных в целях поиска подходящей работы с 1 января 2000 года по 31 марта 2004 года.

Безработные, зарегистрированные в Центре занятости в целях поиска подходящей работы, различаются по социально-демографическим и профессионально-квалификационным характеристикам. Для анализа были выбраны следующие признаки:

- пол: мужской, женский;
- наличие опыта работы: есть опыт работы, нет опыта работы;
- возраст: до 29 лет, от 30 до 49 лет, от 50 лет и старше;
- профессиональное образование: высшее, среднее, начальное, нет профессионального образования;
- профессия: рабочий, служащий;
- специальность (для безработного с высшим профессиональным образованием): гуманитарно-социальная, педагогическая, специальность экономики и управления, специальность сельского и рыбного хозяйства, инженерная специальность, специальность других направлений подготовки.

Данные о продолжительности поиска работы представляют собой данные типа времени жизни или как их сейчас называют транзитные данные /2, 3/. Такие данные характеризуются двумя особенностями, предопределяющими специфику их анализа. Во-первых, возможна неполнота данных, когда реальная продолжительность поиска работы дольше длительности наблюдения за безработными. Такая ситуация возникает, если безработный в момент прекращения наблюдения еще находился на учете в Центре занятости или безработный в период наблюдения за ним покинул Центр занятости без трудоустройства (снят с учета по личному заявлению, в связи с переменой места жительства, в связи с нарушением правил пребывания на учете и др.). Для таких безработных известно лишь, что время поиска работы превышает период наблюдения, истинная же продолжительность периода безработицы неизвестна. Такие наблюдения называются цензурированными справа. Наличие цензурированных данных затрудняет оценку влияния факторов на время трудоустройства и не учитывается при реализации стандартных параметрических и непараметрических методов статистики. Другая особенность данных – неадекватность нормальному закону распределения. Конкретный же вид распределения, как правило, неизвестен.

В анализе данных типа времени жизни особый интерес представляют группа или группы объектов, для каждого из которых определено точечное событие, называемое отказом /2/. Отказ происходит после некоторого интервала времени (наработки до отказа) для каждого объекта только один раз. В исследовании продолжительности поиска работы началом отсчета времени

является дата регистрации безработного в Центре занятости населения в целях поиска подходящей работы, продолжительность поиска работы измеряется в днях, под отказом понимается трудоустройство безработного при содействии Центра занятости населения или самостоятельно. Наработка до отказа – это продолжительность поиска работы, т.е. количество дней, начиная с даты регистрации безработного в целях поиска подходящей работы и заканчивая датой его трудоустройства.

Обработка данных проводилась с использованием пакета прикладных программ Statistica 6.0, реализующего необходимые процедуры анализа данных типа времени жизни и обладающего широкими графическими возможностями.

Для определения значимо ли влияние той или иной характеристики безработного на время трудоустройства проведено сравнение функций надежности, описывающих распределение продолжительности поиска работы различными категориями безработных. Оценка функций надежности проводилась с помощью непараметрического метода множительной оценки Каплана-Мейера, позволяющего получить графическое представление оценки функции надежности без предварительной группировки данных, с учетом наличия цензурирования и одинаковых по длительностям наблюдений в выборке. /2, 4/

Исследование показало, что пол, наличие опыта работы, возраст, образование, профессия и специальность безработного оказывают существенное влияние на продолжительность поиска работы. На основе сравнения кривых функций надежности и оценок основных непараметрических характеристик распределения сделаны следующие выводы:

- мужчины трудоустраиваются быстрее, чем женщины;
- безработные без опыта работы трудоустраиваются быстрее, чем безработные с опытом работы;
- безработные старше 50 лет трудоустраиваются дольше, чем безработные моложе 50 лет;
- безработные, не имеющие профессионального образования, трудоустраиваются быстрее, чем безработные с тем или иным уровнем профессионального образования. Дольше всех трудоустраиваются безработные с высшим и средним профессиональным образованием.

Более сложные сравнения времени трудоустройства различных категорий безработных можно выполнить, используя расширенные модели, в которых влияние объясняющих переменных определяется значениями неизвестных параметров. Поскольку качественные характеристики безработного могут взаимодействовать друг с другом, то для оценки «чистого» влияния факторов на «риск» трудоустройства необходим их совместный анализ. Решение этой задачи возможно путем построения специальных регрессионных моделей, учитывающих особенности данных типа времени жизни /2, 4/. Поскольку в данной работе основная цель исследования состоит в изучении качественного влияния характеристик безработного на продолжительность трудоустройства, то выбор модели не имеет решающего значения.

Рассмотрим модель пропорциональных интенсивностей. Она задается через функцию интенсивностей и для постоянного во времени вектора объясняющих переменных $x = (x_1, x_2, ..., x_k)^T$ имеет вид:

$$\lambda(t, x, \lambda_0) = \varphi(x)\lambda_0(t), \quad (1)$$

где $\lambda_0(t)$ – функция интенсивности при стандартных условиях $x = 0$ (при отсутствии влияния экзогенных факторов).

Множитель $\varphi(x)$ не зависит от наработки до отказа t и оказывает мультипликативный эффект на результирующий риск прекращения события $\lambda(t, x, \lambda_0)$. Полагают, что $\varphi(0) = 1$.

Таким образом, основная идея модели пропорциональных интенсивностей заключается в том, что влияние на длительность события соответствует умножению функции риска на постоянный множитель, который определяется значениями экзогенных факторов. Предположение пропорциональности рисков означает, что для двух объектов с разными значениями объясняющих переменных отношение их функций интенсивностей не зависит от времени.

Функция $\varphi(x)$ может быть параметризована и определяться вектором параметров $\beta = (\beta_1, \beta_2, ..., \beta_k)^T$, т.е. $\varphi(x) = \varphi(x, \beta)$. Так как $\varphi(x, \beta) \geq 0$; $\varphi(0, \beta) = 1$, то естественно предположить в качестве $\varphi(x, \beta)$ функцию вида:

$$\varphi(x, \beta) = e^{\beta^T x}. \quad (2)$$

Поскольку о функции интенсивностей $\lambda_0(t)$ ничего не известно, то для оценки вектора β использовался частично вероятностный подход Кокса, не требующий спецификации формы функции базового риска.

Требование постоянства отношения функций рисков для двух групп безработных в течение всего периода наблюдения заменено на более реалистичное требование пропорциональности интенсивности трудоустройства. Определены интервалы продолжительности поиска работы в днях: до 30 дней, от 30 до 90 дней, от 90 до 180 дней, от 180 до 270 дней, от 270 до 360 дней, более 360 дней. Для каждого из этих интервалов исследовано влияние объясняющих переменных на интенсивность трудоустройства.

Сначала построены модели, учитывающие пол безработного, возраст, образование, профессию, наличие опыта работы. Для того чтобы оценить эффект каждого уровня качественного признака, в модели использовались бинарные переменные. В «стандартную» категорию безработных, соответствующую отсутствию влияния объясняющих переменных, были отнесены мужчины в возрасте до 29 лет, имеющие начальное профессиональное образование, рабочую профессию и опыт работы.

Все построенные модели оказались значимыми. Сравнивая результаты оценивания параметров моделей для разных интервалов продолжительности поиска работы можно сделать вывод о неодинаковом влиянии объясняющих переменных на «риск» трудоустройства в зависимости от продолжительности

поиска работы. В первой модели, построенной для продолжительности поиска работы до 30 дней, значимыми являются все коэффициенты кроме коэффициентов при переменных, отвечающих за высшее и среднее профессиональное образование. Это означает, что нет различия в интенсивности трудоустройства безработных, имеющих высшее, среднее и начальное профессиональное образование. При этом коэффициент при переменной, учитывающей отсутствие профессионального образования, значим и оценка его принимает положительное значение, что говорит о том, что у безработных без профессионального образования «риск» трудоустройства выше, чем у безработных, имеющих тот или иной уровень профессионального образования. Влияние остальных объясняющих переменных можно интерпретировать следующим образом:

- интенсивность трудоустройства женщин ниже, чем интенсивность трудоустройства мужчин;
- интенсивность трудоустройства безработных, старше 30 лет выше, чем интенсивность трудоустройства безработных моложе 30 лет;
- интенсивность трудоустройства служащих ниже, чем интенсивность трудоустройства рабочих;
- интенсивность трудоустройства безработных без опыта работы выше, чем интенсивность трудоустройства безработных с опытом работы.

Низкая интенсивность трудоустройства безработных в возрасте до 29 лет компенсируется высокой интенсивностью трудоустройства безработных, не имеющих опыта работы, поскольку почти все из них (98%) относятся к первой возрастной группе безработных.

Во второй модели, построенной для продолжительности поиска работы от 30 до 90 дней, незначимыми являются коэффициенты при переменных, учитывающих отсутствие профессионального образования и профессию. Таким образом, для данного интервала нет различия в интенсивности трудоустройства рабочих и служащих, а также безработных, имеющих начальное профессиональное образование и не имеющих профессионального образования. Влияние объясняющих переменных по сравнению с предыдущей моделью изменилось: интенсивность трудоустройства женщин стала выше интенсивности трудоустройства мужчин; наибольшая интенсивность трудоустройства стала наблюдаться у безработных в возрасте до 29 лет, наименьшая интенсивность трудоустройства у безработных в возрасте 50 лет и старше. Наличие высшего или среднего профессионального способствует увеличению интенсивности трудоустройства, отсутствие опыта работы снижает «риск» трудоустройства.

Для продолжительности поиска работы от 90 до 180 дней незначимо влияние пола и наличия опыта работы. Как и в первой модели для безработных, старше 30 лет интенсивность трудоустройства выше, чем у безработных в возрасте до 29 лет. В зависимости от образования наибольшей интенсивностью трудоустройства характеризуются безработные с начальным профессиональным образованием. Интенсивность трудоустройства служащих для этого интервала выше интенсивности трудоустройства рабочих.

В моделях для продолжительности трудоустройства от 180 до 270 дней и от 270 до 360 дней значимым является только коэффициент при переменной,

принимающей значение единица для безработных в возрасте от 30 до 49 лет. Оценки коэффициентов положительные, следовательно, интенсивность трудоустройства безработных данной возрастной категории выше, чем у безработных моложе 30 или старше 50 лет.

В последней модели для безработных с продолжительностью трудоустройства более 360 дней значимыми являются коэффициенты при переменных, характеризующих пол, возраст от 30 до 49 лет и наличие опыта работы. По оценкам коэффициентов при этих переменных можно сделать следующие выводы:

- интенсивность трудоустройства мужчин выше интенсивности трудоустройства женщин,
- влияние возраста для рассматриваемого интервала аналогично предыдущим двум моделям, для безработных без опыта работы «риск» трудоустройства выше, чем для безработных с опытом работы, однако, безработные без опыта работы составляют лишь 0,4 % всех безработных с продолжительностью поиска работы более года.

Построены также модели, учитывающие пол, возраст, специальность безработного и наличие опыта работы. «Стандартную» категорию безработных составили мужчины в возрасте до 29 лет, инженеры по специальности, имеющие опыт работы. Значимыми оказались модели для продолжительности поиска работы до 30 дней, от 30 до 90 дней, от 90 до 180 дней и более 360 дней. Все факторы оказывают значимое влияние только в первой модели. По оценкам коэффициентов этой модели можно сделать следующие выводы:

- интенсивность трудоустройства мужчин выше интенсивности трудоустройства женщин;
- интенсивность трудоустройства безработных, старше 30 лет выше, чем интенсивность трудоустройства безработных моложе 30 лет;
- интенсивность трудоустройства безработных без опыта работы выше интенсивности трудоустройства безработных с опытом работы;
- по оценкам коэффициентов при объясняющих переменных, характеризующих специальность безработного, можно выделить две группы безработных, различающихся по интенсивности трудоустройства. Первую группу составляют безработные с гуманитарно-социальными специальностями и специальностями экономики и управления. Для них интенсивность трудоустройства ниже, чем для безработных второй группы, к которым относятся безработные с педагогическими, инженерными специальностями, специальностями сельского и рыбного хозяйства и специальностями других направлений.

Таким образом, с помощью методов анализа транзитных данных проведено исследование влияния различных характеристик безработного на продолжительность поиска работы, что позволило выяснить какие специалисты наиболее, а какие наименее востребованы на рынке труда, чьи шансы трудоустройства выше, каким категориям населения труднее всего найти работу. Результаты исследования могут использоваться при разработке программ содействия занятости и решении проблемы дисбаланса на региональном рынке труда. Кроме того, тот факт, что рассмотренные социально-демографические и

профессионально-квалификационные характеристики оказывают значимое влияние на продолжительность поиска работы, позволяет сделать вывод о неоднородности данных, которую необходимо учитывать при дальнейшем моделировании рынка трудовых ресурсов региона.

Литература:

1. Устинова С.С. Методологические подходы к анализу проблем занятости и рынка труда // Вопросы статистики № 7, 2003. – С. 86-92.
2. Кокс Д.Р., Оукс Д. Анализ данных типа времени жизни. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 191 с.
3. Lancaster T. The Econometric Analysis of Transition Data, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
4. Kiefer N. Economic Duration Data and Hazard Functions, Journal of Economic Literature Vol. XXVI (June 1988), pp. 646-679.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ОБОРОТА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

С.В. Дьяконова, Т.В. Леушина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Торговля, являясь неотъемлемым компонентом реального сектора экономики, представляет собой сложную динамическую систему, функционирующую в условиях быстро меняющейся рыночной ситуации. Проводимые в стране и регионах социально-экономические преобразования должны гарантировать эффективность функционирования сферы торговли как непременного условия развития экономики. Поэтому представляется необходимым комплексное экономико-статистическое изучение формирования и развития торгово-посреднической инфраструктуры рынка, имеющей специфические особенности, обусловленные характером воспроизводства в регионах.

По данным Статистического регистра хозяйствующих субъектов в Оренбургской области в 2005 году было зарегистрировано 9029 организаций торговли и общественного питания. Это составило 21,8% от общего числа организаций в отраслях экономики, тогда как в 1996 году - 4943 торговых организации (18,5%), т.е. численность торговых организаций за последние десять лет выросла почти в 2 раза (182,7%). Численность занятых в организациях торговли и общественного питания в 1990 г. составляла 85,0 тыс. чел. (7,7% от общего числа занятых в экономике); в 1996 г. – 89,9 тыс. чел. (9,4%); в 2004 г. – 114,0 тыс. чел. (12,0%).

Успешная деятельность торгово-посреднических организаций требует регулярного привлечения капитала. Инвестиции в основной капитал торговли и общественного питания области в фактически действовавших ценах выросли за

период с 1995 по 2004 годы более чем в 3 раза и составили 650,1 млн. рублей. От иностранных инвесторов в 2004 году отрасль получила 7590 тыс. долларов США, что превышает аналогичный показатель 1995 года более чем в 40 раз.

Одной из важнейших характеристик деятельности торговых организаций является показатель оборота розничной торговли, определяющий мощность торговых предприятий, так как по его величине можно судить об объеме торговой деятельности, деловой активности организаций, экономической конъюнктуре. Оборот розничной торговли представляет собой стоимость проданных населению за наличный расчет потребительских товаров для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве. Стоимость товаров, проданных отдельным категориям населения со скидкой, включается в оборот розничной торговли в полном объеме.

Динамику оборота розничной торговли наиболее адекватно характеризует индекс физического объема оборота в сопоставимых ценах. Так, начиная с 1992 года, происходило снижение физической массы оборота розничной торговли. Значение индекса физического объема оборота розничной торговли Оренбургской области в 1992-1995, 1998,1999 годах (в процентах к предыдущему году) не превышало 100% (рисунок 1).

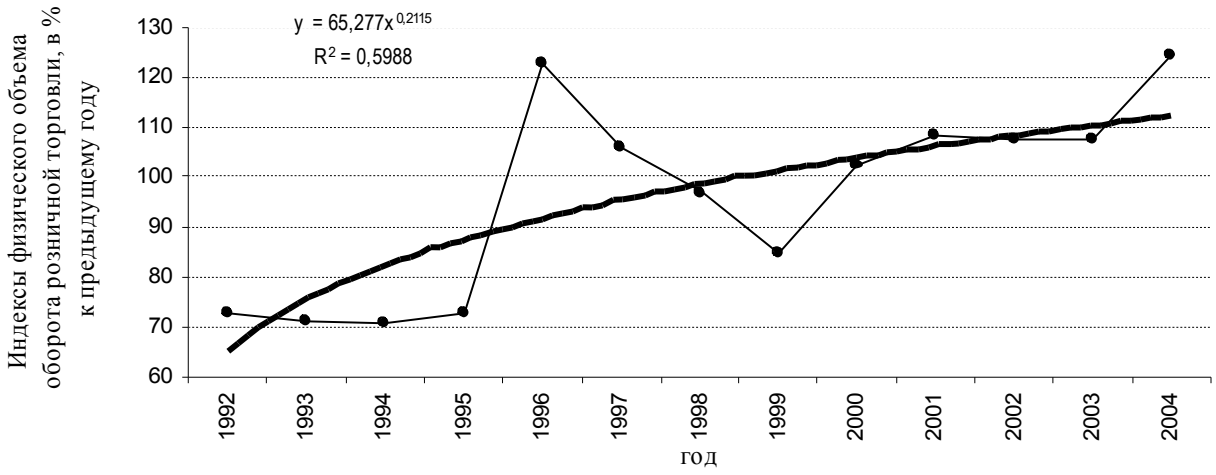


Рисунок 1 – Динамика индексов физического объема оборота розничной торговли в Оренбургской области за 1992 – 2004 гг.

В течение 1996-1997 годов наблюдалось постепенное замедление темпов прироста цен на потребительские товары, сохранялась высокая насыщенность розничной торговли основными продовольственными и непродовольственными товарами. Увеличение объемов оборота розничной торговли до 1998 года сменилось снижением объема продаж в 1998 году (индекс физического объема оборота к уровню 1997 года составил 97,0%). Причиной явилось увеличение цен на потребительские товары. Начиная с 2000 года, наблюдается устойчивый рост физической массы оборота розничной торговли. Полученная трендовая экспоненциальная модель индексов физического объема оборота розничной торговли области позволяет прогнозировать значение данного показателя в 2005 и 2006 годах в размере 114,1% и 115,7% соответственно.

Рейтинг республик и областей Приволжского федерального округа по величине индексов физического объема оборота розничной торговли за 2004 год представлен на рисунке 2.

1 - Республика Башкортостан
2 - Республика Марий Эл
3 - Республика Мордовия
4 - Республика Татарстан
5 - Удмуртская Республика
6 - Чувашская Республика
7 - Кировская область
8 - Нижегородская область
9 - Оренбургская область
10 - Пензенская область
11 - Пермская область
12 - Самарская область
13 - Саратовская область
14 - Ульяновская область

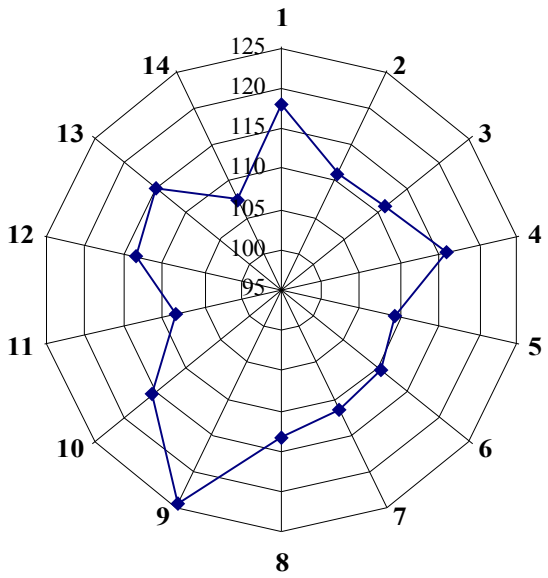


Рисунок 2 – Рейтинг республик и областей Приволжского федерального округа по величине индексов физического объема оборота розничной торговли в 2004 году

В общем рейтинге Оренбургская область в 2004 году занимала первое место (124,3%), тогда как в 1995 году область по величине индекса физического объема оборота розничной торговли занимала лишь тринадцатую позицию среди республик и областей ПФО (72,8%).

Удельный вес оборота государственной торговли в 2004 году составил 2,4 % от общего объема оборота розничной торговли области. Если при плановой экономике эта форма торговли была преимущественной (на ее долю приходилось 2/3 товарооборота), то при переходе к рыночной экономике удельный вес государственной торговли значительно уменьшился. Наибольшее развитие получили частные организации. Если в 1995 году на их долю приходилось 64,6%, то в 2004 году – 84,9%. За период с 1998 по 2004 годы изменилась структура оборота и по формам торговли. Малый бизнес стал приобретать все большее значение в сфере торговли. Доля оборота розничной торговли субъектов малого предпринимательства выросла за данный период с 20 до 34%.

В условиях либерализации цен и внешнеэкономической деятельности, свободы торговли развитие инфраструктуры розничной торговли происходит в направлении создания различного вида торговых объектов негосударственного сектора и появления в значительных масштабах продажи товаров физическими лицами. Снижение реализации отдельных товаров в торговых предприятиях компенсируется приобретением их на рынках. Удельный вес продажи потребительских товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках в общем объеме оборота розничной торговли области увеличился с 26,5% в 1998 году до 33,6% в 2004 году.

За последние семь лет в товарной структуре оборота розничной торговли Оренбургской области наблюдался рост удельного веса продажи непродовольственных товаров. Расчет показателей структурных сдвигов в

обороте розничной торговли области выявил, что за период с 1998 по 2004 годы удельный вес продовольственных товаров изменился в среднем на 0,320 процентных пункта, причем наибольшее изменение наблюдается среди алкогольных напитков и пива (0,091 п.п.), непродовольственных товаров – на 0,228 п.п. Структурные сдвиги незначительны, что говорит об устойчивости, стабильности данной структуры. Эти выводы подтверждаются рассчитанными квадратическими коэффициентами «абсолютных» структурных сдвигов. За анализируемый период удельный вес продовольственных товаров изменился в среднем на 22,3%, непродовольственных товаров – на 17,5%.

В то же время товарная структура оборота продовольственными товарами претерпела существенные изменения. В 2004 году по сравнению с 1998 годом в общей структуре оборота розничной торговли снизилась доля продажи белковых продуктов - мяса и птицы (с 9,2 до 7,4%), колбасных изделий (с 4,1 до 2,1%), масла животного (с2,5 до 0,9%), цельномолочной продукции (с 2,6 до 1,8%) и др. продуктов.

Качество товаров, поступивших на потребительский рынок, позволяют проанализировать данные Территориального управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека. Так, в 2004 году было забраковано и снижено в сортности (в % от общего объема проинспектированных товаров) таких продуктов отечественного производства как колбасные изделия (33,3 %), рыбопродукты (31,8%), яйца (29,8%). По непродовольственным товарам «лидирует» кожаная обувь – весь объем проинспектированной обуви отечественных производителей был забракован и снижен в сортности.

Также одним из важных показателей благосостояния и социального развития, позволяющим увязать товарное обращение с товарным потреблением является оборот розничной торговли на душу населения. Это индикатор, характеризующий средний уровень индивидуального потребления. За последние десять лет среднегодовой темп роста оборота розничной торговли на душу населения составил 132,7%.

Величина оборота розничной торговли на душу населения значительно различается по городам и районам области (рисунок 3).

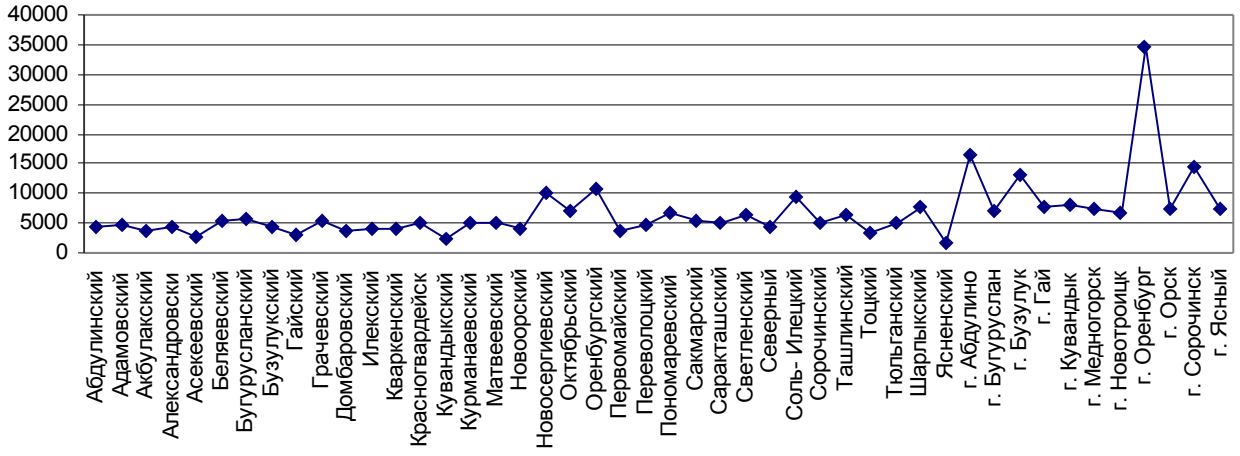


Рисунок 3 – Оборот розничной торговли на душу населения по городам и районам Оренбургской области в 2004 году

Самый высокий показатель по области приходится на жителя города Оренбурга. Так, в 2004 году на жителя областного центра приходилось 48262 рубля, наименьшее значение оборота розничной торговли на душу населения наблюдалось в Ясненском районе - 2263 рубля. Разрыв между наименьшим и наибольшим значениями показателя составил 21 раз. В 1995 году наибольшая величина оборота розничной торговли на душу населения наблюдалась в Гайском районе (2553 тысячи рублей), наименьшая – в Абдулинском районе (233 рубля). Оборот розничной торговли на душу населения по городам и районам растет неравномерно в силу ряда причин, в первую очередь, различий в темпах развития экономики районов, демографической ситуации, достигнутого уровня насыщенности товарного рынка и других.

Для получения однородных групп городов и районов области по уровню развития оборота розничной торговли на душу населения, проведена многомерная классификация объектов. Кластерный анализ методами Уорда и К-средних позволил получить устойчивое разбиение на классы по следующим признакам: оборот розничной торговли на душу населения (У), средняя начисленная заработная плата работников (X_1), средний размер начисленных месячных пенсий (X_2), задолженность предприятий и организаций по заработной плате (X_3), уровень безработицы (X_4), число торговых предприятий и организаций (X_5), объем платных услуг на душу населения (X_6), коэффициент миграционного прироста (X_7), индекс производства потребительских товаров (X_8), реализация продукции сельского хозяйства (X_9). График средних значений признаков в классах представлен на рисунке 4.

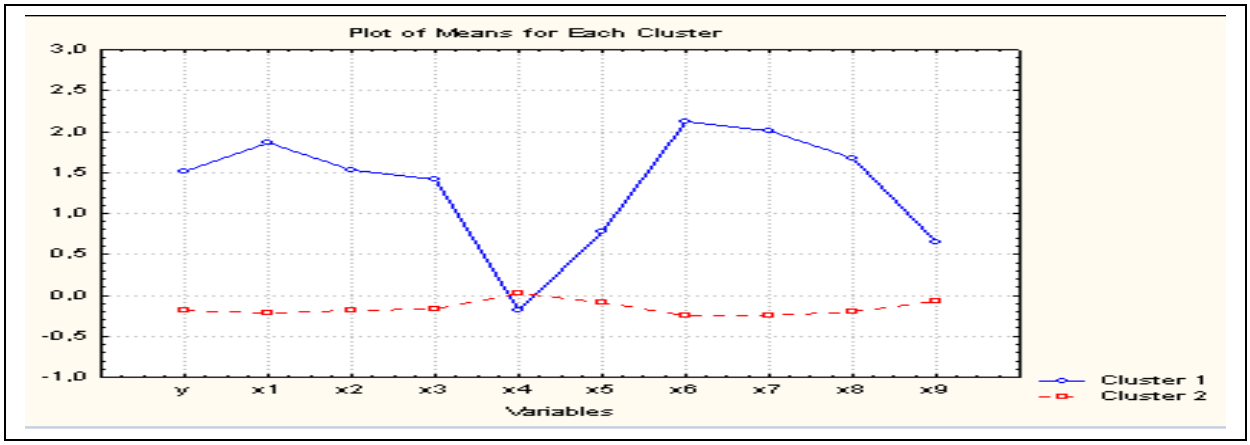


Рисунок 4 – График средних значений признаков в каждом кластере (метод К-средних)

Результаты кластерного анализа были оценены с применением такого функционала качества как сумма квадратов расстояний от каждого объекта до центра кластера. По выбранному функционалу качества наилучшей явилась классификация, полученная методом К-средних. Проверка полученных групп на

однородность с использованием критерия ЧОУ позволила сделать вывод о том, что совокупность однородна в регрессионном смысле.

В первый кластер вошли объекты с наибольшими средними значениями, за исключением признака X_4 - это Оренбургский район, г. Бузулук, г. Новотроицк, г. Оренбург и г. Орск. Можно утверждать, что первый класс содержит экономически развитые объекты. Все остальные города и районы области (42) вошли во второй кластер.

Проведенные расчеты позволяют констатировать динамичное развитие сферы розничной торговли в Оренбургской области за последние пять лет.

Выявлены следующие тенденции в динамике и структуре оборота розничной торговли области:

- увеличение объема реализации товаров организациями негосударственного сектора и малого предпринимательства;
- увеличение доли непродовольственных товаров в товарной структуре оборота;
- сокращение удельного веса продажи белковых продуктов в объеме оборота торговли продовольственными товарами;
- устойчивый рост физической массы оборота розничной торговли и показателя оборота на душу населения;
- неравномерность развития сферы розничной торговли в городских и сельских поселениях области.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Е. Кузнецова

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, г. Оренбург

Стохастическая природа экономической системы определяет взаимозависимость происходящих процессов. Адекватное управление объектом обуславливает необходимость своевременного и объективного отображения экономической и финансовой сфер деятельности на региональном уровне с использованием статистических методов. Современные методы прикладной статистики позволяют получать информацию, ориентированную на научно обоснованное принятие управленческих решений. Исследование причинно-следственных связей направлено на установление статистической зависимости между финансово-экономическими показателями.

Проанализировав структуру макро показателя на уровне региона – валового регионального продукта (ВРП) по Оренбургской области можно сделать вывод о том, что в его структуре существенно увеличивается

удельный вес производства услуг. Это определяет актуальность исследования индикаторов этой сферы деятельности. В последнее время повышен интерес к социальным аспектам, как одной из проблем повышения качества жизни населения. Изложенное выше предопределяет своевременность статистического исследования, с одной стороны, объема платных услуг населения как реального сектора экономики, с другой, финансового состояния и расчетов, доходов и расходов, активов организаций как финансовой сферы деятельности.

В качестве наблюдений рассмотрены крупные и средние предприятия, кроме страховых, бюджетных, кредитных и малых предприятий, социальной сферы Оренбургской области. Основными видами экономической деятельности этих предприятий являлись:

- деятельность гостиниц и ресторанов (код по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) 55),

- образование (80),

- здравоохранение и предоставление социальных услуг (85),

- удаление сточных вод, отходов и аналогичная деятельность (90),

- деятельность общественных объединений (91),

- деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта (92),

- представление персональных услуг (93).

Признаковая часть представлена финансово-экономическими показателями: экономическим – объем платных услуг населению (y_1); финансового состояния и расчетов – прибыль (убыток) до налогообложения (x_1), дебиторская задолженность (x_2), кредиторская задолженность (x_3), задолженность по платежам в бюджет (x_4), задолженность по полученным займам и кредитам (x_5); доходов и расходов – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (x_6), себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (x_7), коммерческие и управленческие расходы (x_8), прибыль (убыток) от продаж (x_9), выручка от продажи основных средств (x_{10}); активы организаций – внеоборотные активы (x_{11}), оборотные активы (x_{12}).

С целью установления влияния финансовых показателей на объем платных услуг населению выполнен корреляционный и регрессионный анализ. Результативный показатель представлен объемом платных услуг населению, факторные – финансовыми независимыми переменными. Информационная база приведена за январь-сентябрь 2005 г.

Корреляционная матрица исследуемых показателей отображена в таблице 1.

Таблица 1 - Корреляционная матрица финансово-экономических показателей

		Y	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
	1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	

Y 1	0,68	0,25	0,23	0,08	0,79	0,90	0,87	0,25	0,73	-0,01	0,90	0,59
X1	0,68	1	0,36	0,08	-0,25	0,35	0,60	0,58	0,02	0,53	-0,12	0,70	0,55
X2	0,25	0,36	1	0,83	0,04	0,20	0,57	0,57	0,02	0,42	0,10	0,25	0,87
X3	0,23	0,08	0,83	1	0,47	0,26	0,59	0,60	0,13	0,33	0,22	0,24	0,72
X4	0,08	-0,25	0,04	0,47	1	0,08	0,20	0,21	0,26	0,01	0,20	0,10	0,06
X5	0,79	0,35	0,20	0,26	0,08	1	0,74	0,70	0,26	0,65	-0,02	0,88	0,35
X6	0,90	0,60	0,57	0,59	0,20	0,74	1	0,99	0,25	0,72	0,13	0,83	0,81
X7	0,87	0,58	0,57	0,60	0,21	0,70	0,99	1	0,21	0,61	0,22	0,81	0,81
X8	0,25	0,02	0,02	0,13	0,26	0,26	0,25	0,21	1	0,06	0,22	0,26	0,09
X9	0,73	0,53	0,42	0,33	0,01	0,65	0,72	0,61	0,06	1	-0,39	0,64	0,58
X10	0,01	-0,12	0,10	0,22	0,20	-0,02	0,13	0,22	0,22	-0,39	1	0,01	0,11
X11	0,90	0,70	0,25	0,24	0,10	0,88	0,83	0,81	0,26	0,64	0,01	1	0,47
X12	0,59	0,55	0,87	0,72	0,06	0,35	0,81	0,81	0,09	0,58	0,11	0,47	1

Для проведения дальнейшего анализа из исходной матрицы исключили показатели x_5 и x_6 как сильно коррелируемые с другими независимыми индикаторами.

В результате проведенного пошагового регрессионного анализа получена многофакторная модель объема платных услуг населению крупных и средних предприятий, кроме страховых, бюджетных, кредитных и малых, социальной сферы в Оренбургской области:

$$\hat{y}_1 = 1468{,}5 - 0{,}94x_2 - 0{,}43x_3 + 0{,}54x_7 + 1{,}11x_9 + 0{,}1x_{11} + 0{,}63x_{12},$$

t_j: (-4,8) (-2,3) (4,2) (5,3) (5,2) (3,8)

$\hat{R}^2 = 0{,}963$; $F_{набл.}(6;50) = 243$.

Анализ представленной модели объема платных услуг населению свидетельствует о том, что 96,3% вариации платных услуг крупных и средних

предприятий[1)] социальной сферы объясняется колеблемостью включенных в уравнение факторов. Вошедшие в уравнение факторы статистически надежны по t-критерию Стьюдента ($t_{кр}$=2,0), а модель адекватна по F-критерию Фишера ($F_{кр}$=2,3), поскольку модельные значения статистических критериев на много превышают критические.

Для объективной оценки влияния факторов на результативный показатель рассчитали стандартизированные коэффициенты регрессии (таблица 2).

Таблица 2 - Стандартизированные коэффициенты регрессии

Показатели	Коэффициенты	
	β_j	e_j
x_2	**-0,42**	**-0,39**
x_3	**-0,14**	**-0,18**
x_7	**0,45**	**0,69**
x_9	**0,20**	**0,10**
x_{11}	**0,35**	**0,30**
x_{12}	**0,41**	**0,57**

На основе анализа β-коэффициента следует, что на вариацию уровня платных услуг населения и на его возможное изменение в динамике самое сильное влияние оказывал фактор себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг (x_7), а самое слабое – кредиторская задолженность (x_3).

Приведем интерпретацию модели по коэффициенту эластичности. При увеличении фактора дебиторской задолженности на 1% его средней величины и кредиторской задолженности объем платных услуг населению уменьшался, соответственно, на 0,94% его средней величины и на 0,43%.

Наибольшее положительное влияние на увеличение объемов платных услуг населению оказывал фактор себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг, т.е. при увеличении на 1% его средней величины объем платных услуг увеличивался на 0,69% его средней величины.

Увеличение прибыли (убытка) от продаж, внеоборотных и оборотных активов на 1% повлечет рост объема платных услуг населению соответственно на 0,1%, на 0,3% и на 0,57%.

Полученная регрессионная модель может использоваться при прогнозировании объема платных услуг на основе установленной статистической зависимости (таблица 3).

Таблица 3 - Факторный прогноз объема платных услуг населению крупных и средних предприятий[1)] социальной сферы в Оренбургской области

тыс.руб.

[1)] Кроме страховых, бюджетных, кредитных и малых предприятий.

[1)] Кроме страховых, бюджетных, кредитных и малых предприятий.

Варианты прогноза	Ожидаемое по модели значение результативного признака	Нижняя граница	Верхняя граница
Оптимистический ($\max\{x_j\}$)	269936,0	250547,8	289325,2
Оптимальный ($\bar{x}_j$)	15669,4	13680,1	17658,7

По прогнозным значениям по оптимистическому варианту при задании максимальных уровней для вошедших в регрессионную модель положительных факторов и минимальных уровней – для отрицательных, объем платных услуг составит 269,9 млн.рублей, а по оптимальному варианту при задании средних уровней – 15,7 млн.рублей.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.В Леушина, С.В. Дьяконова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Жилищный вопрос, характеризующийся хроническим дефицитом жилья, актуален как для России в целом, так и для ее регионов. Снижение дефицита жилья и улучшение жилищных условий нуждающихся граждан, в первую очередь, возможно за счет развития жилищного строительства.

Жилищное строительство в социально-экономической системе страны значительно влияет как на социальные процессы, так и на развитие экономики в целом. В связи с этим возникает необходимость в наличии всесторонней и объективной статистической информации для разработки наиболее эффективных целевых программ, способствующих развитию жилищного строительства.

Последние 25 лет (1980-2004 гг.) в истории развития жилищного строительства Оренбургской области были самыми уникальными в том смысле, что характеризовались наличием самых высоких и самых низких объемов жилищного строительства за прошедшие 100 лет. Годом максимального объема ввода жилья стал 1988 год (1053,3 тыс.м^2). Затем, в период начала реформ и перехода к рыночной экономике, наблюдалось снижение темпов домостроения и к кризисному 1999 году показатель ввода жилых домов снизился до самого минимального значения – 381,8 тыс. м^2 общей площади, что почти втрое ниже уровня 1988 года. Лишь, начиная с 2000 года, наметилась тенденция ежегодного наращивания объемов жилищного строительства. Так, общая площадь введенного в 2000г. жилья составила 385,2 тыс. м^2, в 2001г. – 441,1 тыс. м^2, в 2002г. – 472,8 тыс. м^2, в 2003г. - 521,7 тыс. м^2, в 2004г. достигла уровня 545,1 тыс. м^2., что больше уровня 1995 года на 9,6 %, 2000 года – на 41,5 %. Динамика объемов жилищного строительства в области приведена на рисунке 1.

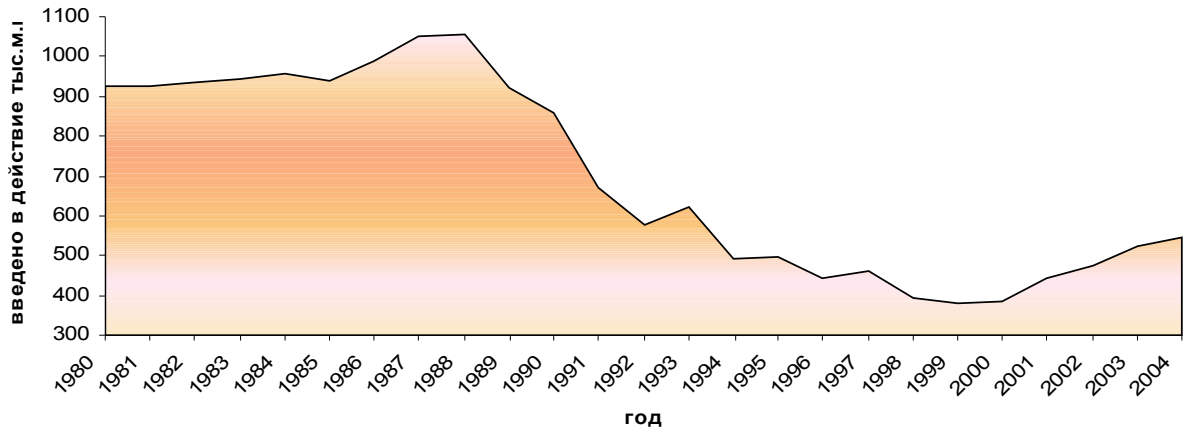


Рисунок 1 – Динамика ввода в действие жилых домов в Оренбургской области в 1980-2004 гг.

Проведенное методом АРПСС сглаживание показателя ввода в действие жилых домов в области за период с 1955 по 2004 годы позволило получить прогнозную модель с параметрами ARIMA (1.1.1). Автокорреляционные и частные автокорреляционные функции остатков подтвердили адекватность полученной модели. Так, значение рассматриваемого показателя в 2005 году прогнозируется на уровне 563,1 тыс. $м^2$, в 2006 году – 577,7 тыс. $м^2$, в 2007 году – 589,6 тыс. $м^2$.

В рейтинге по показателю ввода в действие жилых домов на 1000 человек населения, в 1995 году на первом месте был г. Сорочинск, а с 1996 по 2004 годы - Оренбургский район. Аутсайдерами по исследуемому показателю на протяжении последних десяти лет являются Абдулинский, Кваркенский, Соль-Илецкий, Кувандыкский, Тоцкий районы и города Кувандык, Медногорск, Новотроицк. Среди республик и областей Приволжского федерального округа Оренбургская область в рейтинге по показателю ввода в действие жилых домов на 1000 человек населения в 2004 году находилась на 5 месте - 253 $м^2$ (по России – 285 $м^2$).

В 2004 году на развитие жилищного строительства области было направлено 3573,5 тыс. руб., что в структуре инвестиций в основной капитал составило 12,9%. Объем инвестиций, используемых на эти цели, в 2004 году по сравнению с 1995 годом увеличился в 5,4 раза, с 2000 годом – в 1,9 раза. Около 42 % объема инвестиций, освоенных в жилищном строительстве, приходится на областной центр. Среди территорий области по объему инвестиций, направленных в жилищное хозяйство в расчете на душу населения в 2004 году, первую позицию занимал Оренбургский район (4411,6 рублей) при среднем показателе по области 1657,1 рублей, вторую – г. Оренбург (2639,7 руб.), третью – Асекеевский район (2448,8 руб.).

Изменился как количественный, так и качественный состав заказчиков по строительству жилья и, соответственно, изменились источники финансирования. За последние пять лет абсолютное число заказчиков – это частные структуры, в значительной степени индивидуальные застройщики (рисунок 2).

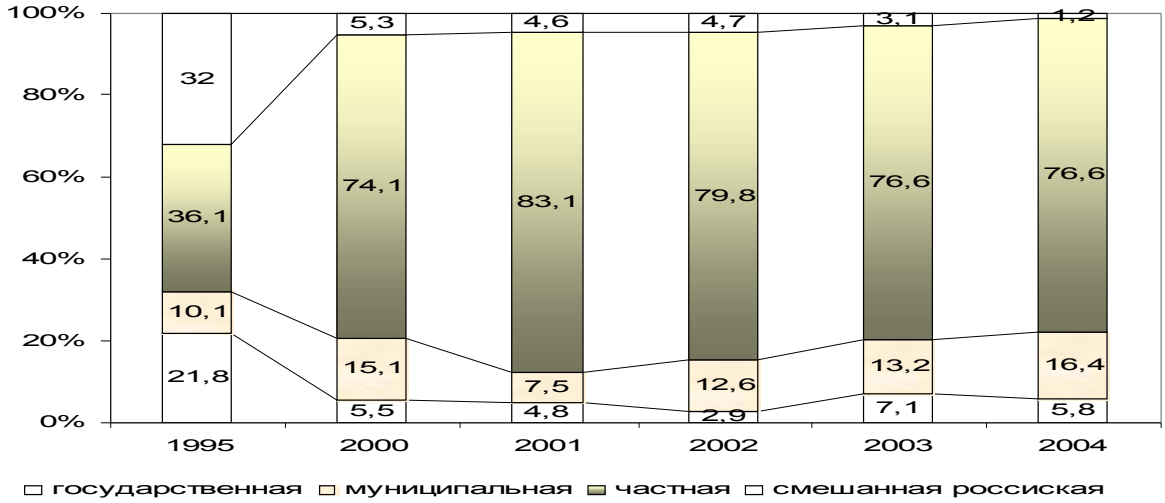


Рисунок 2 – Динамика ввода в действие жилых домов в Оренбургской области по формам собственности

Из года в год сокращается государственная поддержка жилищного строительства из федерального бюджета. Так, в 1995 году она распространялась на 8,2% общей площади введенных жилых домов, в 2000 году – на 3,1%, 2004 году – на 2,5%. За счет этих средств федерального бюджета в 2004 году были построены жилые дома общей площадью 13,7 тыс. м^2, что в 3 раза меньше, чем в 1995 году. Инвестиции из федерального бюджета направляются, как правило, на реализацию целевых федеральных программ. Объемы жилищного строительства за счет средств областного и местных бюджетов также сократились. Если в 1995 году за счет этих средств было построено жилых домов общей площадью 25,7 тыс. м^2, то в 2000году –12,3 тыс. м^2, а в 2004 году – 2,8 тыс. м^2.

Особый вклад в развитие жилищного строительства области вносят индивидуальные застройщики. В Оренбургской области строительство частных жилых домов является определяющим в развитии жилищного строительства. Значительный рост объемов домостроения индивидуальными застройщиками начался с 1994 года, когда ввод жилых домов индивидуальными застройщиками составил 101,1 тыс. м^2. В 2004 году населением за свой счет и с помощью кредитов было построено 2603 собственных жилых дома и квартиры общей площадью 378,2 тыс.м^2, что в 2,6 раза выше уровня 1995 года и в 1,6 раза выше уровня 2000 года. С ростом объемов индивидуального жилищного строительства увеличивается, и объем средств, направляемых в него. Около 50% объемов индивидуального жилищного строительства в 2004 году приходилось на г. Оренбург, г. Орск и Оренбургский район.

Жилищное строительство в области по-прежнему характеризуется преобладанием объемов городского строительства над сельским. Однако за период с 1995 по 2004 годы тенденции в развитии жилищного строительства в городе и на селе претерпели изменения. Так, в 1995 - 1999 гг. объемы домостроения в городской местности превышали ввод жилых домов в сельской местности более чем в 2 раза. Начиная с 2000 года наметилась тенденция наращивания объемов жилищного строительства на селе в среднем на 15% в год. Наряду с ростом абсолютных показателей строительства наблюдается рост доли

жилищного строительства в сельской местности в общем объеме ввода жилья. В 2004 году в городской местности было построено 342,1 тыс. м^2 общей площади жилых домов, в сельской - 203,0 тыс. м^2, что по отношению к общему объему составило соответственно 62,8% и 37,2%.

В последнее время наблюдается тенденция к повышению комфортности жилья и увеличения разнообразия типов домов и квартир. Значительно возросла доля строительства жилых домов коттеджного типа. Если в 1998 году она составляла 17,2% в общем объеме ввода жилья по области, то в 2004 году – 31,4%. Причем такие дома возводятся в основном индивидуальными застройщиками. Их удельный вес в объеме строительства домов коттеджного типа в 2000 г. составлял 88,3%, а в 2004 году - 94,4%. Средний размер введенных квартир в Оренбургской области составлял в 1995 году 73,3 м^2, в 2000 году – 104,9 м^2 , в 2004 году - 106,3 м^2.

Растет средняя фактическая стоимость строительства 1 м^2 общей площади жилых домов квартирного типа. Если в 1996 году данный показатель был равен 2143 руб., то в 2000 году – 4707 руб., а в 2004 году – 8544 руб. Увеличение стоимости жилищного строительства и недостаток финансовых ресурсов приводят к затягиванию сроков возведения начатых жилых домов или невозможности завершения строительства. На конец 2004 года в области в различной степени готовности находилось 386 жилых домов (без индивидуальных) общей площадью 275,1 тыс. м^2. По сравнению с 1995 годом этот показатель снизился в 4,6 раза. Наибольший объем площади жилых домов, не законченных строительством, в 2004 году имели предприятия-застройщики с муниципальной формой собственности, на их долю приходилось 55,4% в общей структуре незавершенного строительства.

В ходе исследования зависимости уровня развития жилищного строительства в области от влияющих на него факторов, в качестве результативного был выбран показатель ввода в действие жилых домов (общей площади тыс. м^2). Среди факторов, определяющих уровень развития жилищного строительства, были выделены такие показатели, как инвестиции, направленные в жилищное строительство, тыс. руб. (x_1); средства населения, направленные на строительство собственных жилых домов и квартир, тыс.руб.(x_2); площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного жителя, м^2 (x_3); объем работ, выполненных по договорам строительного подряда, тыс.руб. (x_4); число строительных организаций, единиц (x_5); среднемесячная начисленная заработанная плата работников, руб. (x_6); объем промышленной продукции, млн. руб. (x_7).

Предварительный анализ данных показал, что исследуемая совокупность городов и районов Оренбургской области неоднородна по выделенным экономическим показателям. В связи с тем, что г. Оренбург резко отличается по выделенным для исследования показателям, он был исключен из проведенных процедур многомерного анализа. Наилучшим в содержательном аспекте оказалось разбиение изучаемой совокупности на три класса. В состав первого кластера (высокий уровень развития жилищного строительства) вошли города – Бузулук, Орск, Гай, Новотроицк и Оренбургский район. Во второй кластер (средний уровень развития жилищного строительства) вошли города –

Бугуруслан, Кувандык, Сорочинск, Соль-Илецк; районы - Адамовский, Акбулакский, Бузулукский, Домбаровский, Новоорский, Новосергиевский, Первомайский, Ташлинский, Сакмарский, Саракташский. Остальные муниципальные образования области вошли в третий кластер. Проверка по критерию Чоу позволила сделать вывод о неоднородности в регрессионном смысле исследуемой совокупности городов и районов области по изучаемым экономическим показателям. Поэтому построение регрессионной модели проводилось в целом по всей совокупности муниципальных образований области с введением фиктивной переменной – влияние качественного фактора на структуру модели. Данный фактор имеет три градации: высокий, средний и низкий уровень развития жилищного строительства городов и районов области. Регрессионный анализ проводился по центрировано-нормированным значениям рассматриваемых показателей. Оценка уравнения регрессии имеет следующий вид:

$$\hat{y} = 0{,}132+0{,}919X_1+0{,}127X_5+0{,}389X_6+1{,}352d_1 .$$
$$(0{,}049)\ \ (0{,}033)\ \ (0{,}037)\ \ \ (0{,}148)\ \ (0{,}354)$$

Построенная модель и все коэффициенты регрессии значимы. Коэффициент детерминации составил 0,979. Регрессионные остатки, соответствующие полученному уравнению, имеют нормальный закон распределения, не автокоррелированы. Так как в уравнение регрессии со значимым коэффициентом вошла только первая фиктивная переменная Z_1, то можно говорить о том, что различия между 2 и 3 классом по уровню развития жилищного строительства несущественны.

Результаты регрессионного анализа показали, что на ввод в действие жилых домов в области оказывают значительное влияние следующие факторы: инвестиции, направляемые в жилищное строительство; число строительных организаций; среднемесячная начисленная заработная плата работников. Таким образом, при увеличении вышеназванных показателей на единицу, общая площадь вводимых в действие жилых домов увеличивается соответственно на 0,919; 0,127; 0,389. Как показывают коэффициенты регрессии, результативный показатель наиболее отзывчив к изменениям инвестиций, вкладываемых в жилищное строительство.

Подводя итоги проведенного анализа состояния и развития жилищного строительства в Оренбургской области можно отметить следующее. Снижение ввода в действие жилых домов за период с 1990 по 1999 годы было обусловлено кризисом экономики и отсутствием государственной поддержки из федерального бюджета. Начиная с 2000г. удалось не только остановить сокращение объемов жилищного строительства в области, но и добиться их устойчивого роста. Кроме того, значительный резерв по вводу жилья сосредоточен в незавершенном строительстве. Наметившийся рост объемов жилищного строительства во многом обусловлен повышенной активностью индивидуальных застройщиков. Именно они на сегодняшний день составляют основу жилищного строительства, что подтверждает их наибольший удельный вес в общем объеме вводимых в действие жилых домов. В связи с произошедшими изменениями, Оренбургскую область

можно отнести к числу регионов, в которых строительство частных жилых домов является определяющим в развитии жилищного строительства.

Стимулирование жилищного строительства возможно посредством государственной поддержки реализации программ ипотечного кредитования, призванных помочь приобрести жилье гражданам со средними доходами. Вместе с тем, для расширения жилищного строительства в области необходимо создать условия для привлечения инвесторов в данную отрасль экономики.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Л.Р. Мухаметова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Развитие реального сектора - это одна из ключевых проблем сложного и многогранного процесса перехода к рынку. В реальный сектор экономики входят как отрасли материального производства, так и сфера производства нематериальных форм богатства и услуг. В современном понимании к реальному сектору экономики следует относить предприятия следующих отраслей народного хозяйства: промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, строительства.

Произошедшее в последние годы ухудшение показателя ожидаемой продолжительности жизни, являющегося одним из обобщающих социальных индикаторов, и других важных показателей состояния здоровья населения расценивается многими аналитиками как угроза социальному благополучию, экономической безопасности и обороноспособности страны. Дело в том, что здоровье – одна из составных частей человеческого капитала, экономический ресурс, одно из условий экономического роста, а, следовательно, и развития реального сектора экономики. То, что состояние здоровья населения ухудшается, противоречит курсу на подъем экономики и ее рыночному реформированию, так как все возрастающая часть трудовых ресурсов становится неконкурентоспособной на рынке труда, выпадает из состава экономически активного населения. Это создает препятствия структурным преобразованиям в экономике, переходу к интенсивным методам ведения хозяйства, применению высоких технологий.

Реформирование экономики обусловило изменение форм собственности и привело к изменению трудовых отношений. Ликвидация государственного монополизма, акционирование предприятий и производств, развитие малого бизнеса и частного предпринимательства сформировало новый слой работодателей и наемных работников. Однако в стране еще не созданы экономический и правовой механизмы, побуждающие работодателя принимать эффективные меры по обеспечению безопасных и здоровых условий труда,

вследствие чего, требования охраны и гигиены труда игнорируются на многих предприятиях. Работодатель экономит на гигиене труда, работники рискуют своей жизнью и здоровьем.

Воспроизводство, охрана и улучшение здоровья трудоспособного населения – важнейший резерв повышения производительности труда. Объективные изменения, происходящие в характере труда и жизнедеятельности работника в условиях НТР, неизмеримо повышают уровень социальных потребностей в охране и поддержании здоровья, в профилактических мероприятиях.

Условия труда в России, в общем, достаточно тяжелы - относительно низкий технологический уровень в промышленности, высокая роль таких отраслей как лесодобыча, значительная роль отгонного скотоводства в деревне - все это способствует сохранению больших объемов тяжелого физического труда. Сказывается и то, что работа на открытом воздухе зимой происходит в большинстве районов России в условиях морозной погоды.

Низким же технологическим уровнем определяется и сохранение очень большого числа вредных производств. В кризисный период в связи с изнашиванием оборудования, применением некондиционного сырья и т.п. вредность этих производств еще более возросла.

Здоровье населения непосредственно связано с использованием рабочего и свободного времени, его временная потеря (временная нетрудоспособность) или на длительный срок (инвалидность) оказывает большое влияние на повседневную производительность труда и способность человека к творческой деятельности. Обратное воздействие состоит в том, что более высокая производительность труда, а, следовательно, и более высокая эффективность общественного производства позволяет направлять все большую часть средств на оказание лечебно – диагностической помощи населению, уделять больше внимания профилактическим мероприятиям, здоровью подрастающего поколения.

Состояние здоровья характеризуют данные о профессиональных заболеваниях и отравлениях, о производственном травматизме, а также таких тяжелых исходах заболеваемости, как инвалидность и смертность. Дополнительной информацией о состоянии здоровья населения могут служить данные о временной нетрудоспособности работников, которая измеряется числом дней нетрудоспособности, подтвержденной больничными листками нетрудоспособности или другими документами. Данные о численности пострадавших при несчастных случаях на производстве содержатся в форме федерального государственного статистического наблюдения №7-травматизм «Сведения о травматизме на производстве и профессиональных заболеваниях». Эти сведения основываются на регистрации несчастных случаев на производстве, оформленных соответствующим актом (форма №Н-1). Из общей численности пострадавших с утратой трудоспособности на один рабочий день и более, а также со смертельным исходом выделяются женщины и лица в возрасте до 18 лет. В

такой же группировке содержатся показатели о численности пострадавших со смертельным исходом.

Для анализа производственного травматизма применяются следующие методы.

1. Статистический метод, при котором обрабатываются статистические данные по травматизму и вычисляются следующие показатели:

а) коэффициент частоты травматизма

$$К_ч = N \cdot 1000 / С,$$

где N – количество несчастных случаев,

С – среднесписочная численность работников предприятия;

б) коэффициент тяжести травматизма

$$К_т = Д / N ,$$

где Д - количество дней нетрудоспособности вследствие несчастного случая;

в) коэффициент общего травматизма

$$К_{общ} = К_ч \cdot К_т = Д \cdot 1000 / С$$

г) коэффициент, определяющий процент несчастных случаев с выходом на инвалидность и со смертельным исходом,

$$К_{ис} = Т \cdot 1000 / N ,$$

где Т - количество несчастных случаев с выходом на инвалидность и смертельным исходом;

д) коэффициент, отражающий количество пострадавших на 1000 работающих,

$$К_п = П \cdot 1000 / С0,$$

где П - количество пострадавших.

При необходимости вычисляются и другие показатели.

2. Монографический метод, при котором проводится детальный анализ приемов работы и условий труда на одном инструменте или при одной операции. Привлекаются специалисты разного профиля. Цель анализа - оценить причину несчастного случая и разработать мероприятия по предупреждению их в будущем.

3. Топографический метод, при котором на графическое изображение территории предприятия или его структурного подразделения (цеха, участка)

наносится специальными условными знаками места, где произошёл несчастный случай. На графическом плане предприятия наглядно отражаются неблагополучные рабочие места.

4. Технический метод, при котором проводят расчёт и испытание технических средств (машин, механизмов, спасательных средств, сигнализации) с целью выявления наиболее безопасных.

5. Экономический метод, при котором оцениваются экономические показатели травматизма.

Общие потери предприятия и государства от несчастных случаев можно вычислять по формуле:

$$Э_г = Р_{пр} + Р_{др} + Н,$$

где $Р_{пр}$ - расходы предприятия, связанные с несчастным случаем (стоимость оборудования, сырья, заработная плата и др.);

$Р_{др}$ - расходы других учреждений, связанные с несчастным случаем (пенсии, путёвки);

Н - недополученные государством налоги.

Причины высокого уровня производственного травматизма, как и профессиональной заболеваемости, носят сложный, комплексный характер и требуют проведения целенаправленной работы, в том числе, выходящей за рамки собственно проблем охраны труда.

Рассмотрим проблему производственного травматизма и профессиональных заболеваний на примере реального сектора Оренбургской области.

Динамику профессиональной заболеваемости на территории области за 1999-2003 годы отражает таблица 1.

Таблица 1 - Динамика профессиональной заболеваемости на территории Оренбургской области за 1999-2003 годы

Годы	Абсолютное количество случаев	Показатель на 10 тыс. работающих
1	2	3
1999	46	0,9
2000	64	1,25
2001	62	1,23
2002	60	1,22
2003	92	1,8

В структуре профессиональных заболеваний преобладают заболевания органов дыхания, опорно-двигательного аппарата, болезни, связанные с повышенной вибрацией и шумом.

Что касается, удельного веса численности работников, занятых во вредных условиях труда на конец 2003г. в реальном секторе экономики, то ситуацию иллюстрирует рисунок 1.

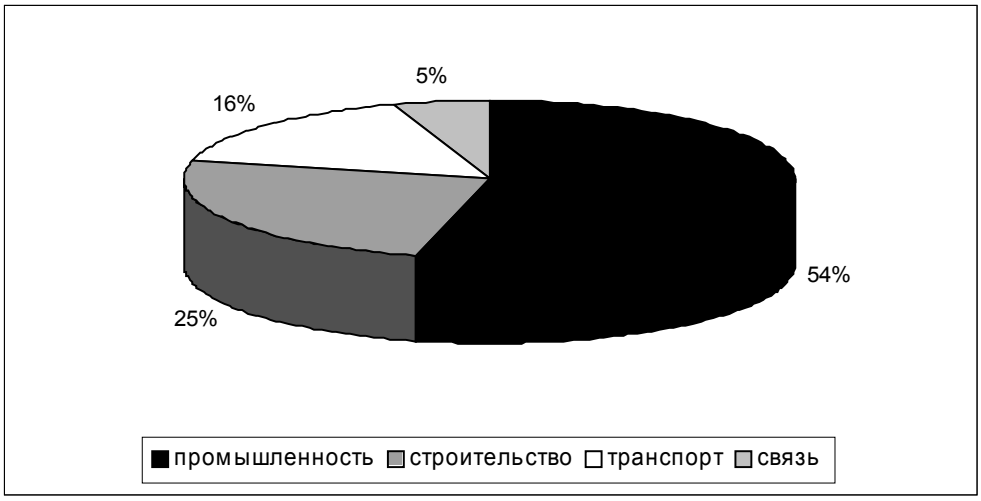


Рисунок 1 - Удельный вес численности работников, занятых во вредных условиях труда на конец 2003 г. в Оренбургской области (в процентах от общей численности работников соответствующей сферы)

Таким образом, наибольшее число работников, занятых во вредных условиях труда, приходится на предприятия промышленности, а наименьшее на учреждения связи.

Распределение численности работников, занятых во вредных условиях труда, по полу отражает рисунок 2.

Следует отметить, что численность мужчин, занятых во вредных условиях труда, превышает численность женщин по всем отраслям реального сектора экономики.

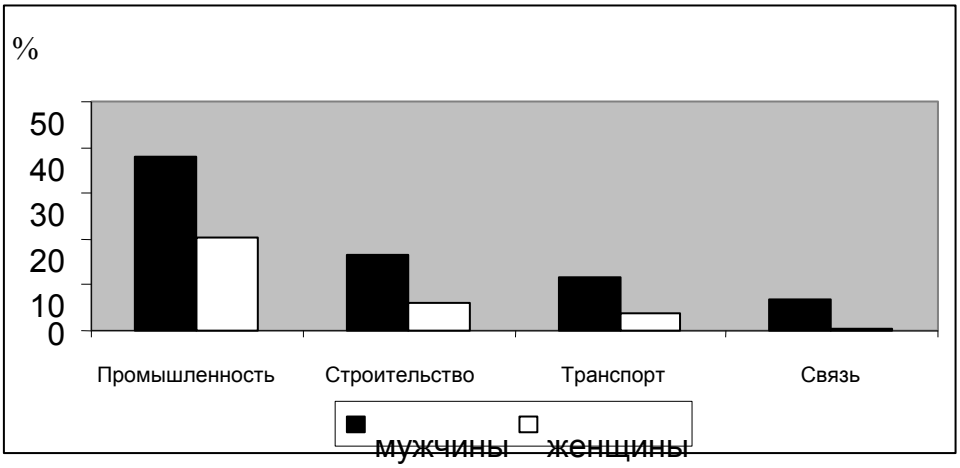


Рисунок 2 - Удельный вес численности мужчин и женщин, занятых во вредных условиях труда на конец 2003г (в процентах от общей численности работников соответствующей сферы) в Оренбургской области

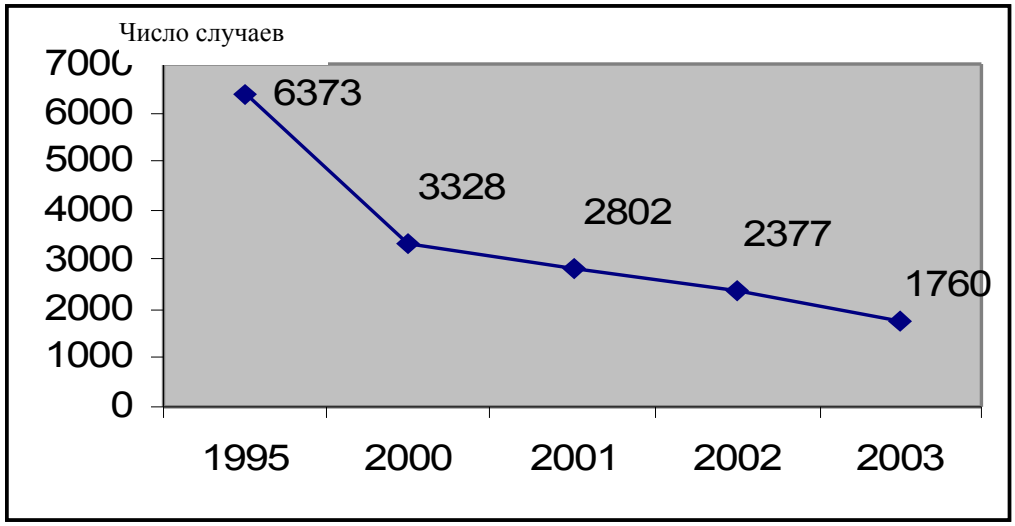


Рисунок 3 – Динамика производственного травматизма в Оренбургской области за 1995-2003 годы

Таким образом, производственный травматизм за последние годы при его значительном снижении (в 3,62 раза) продолжает оставаться одной из актуальных социально-трудовых проблем в регионе. Главными причинами, определяющими высокие показатели производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, являются такие, как: старение основных производственных фондов, ухудшение контроля за технической безопасностью производств в результате разрушения отраслевой системы управления охраной труда, ослабление ответственности работодателей и руководителей производств за состояние условий и охраны труда; ухудшение производственной и технологической дисциплины и другие.

Применение вышеприведенных методов и расчет показателей, характеризующих производственный травматизм, позволит выявить и устранить недостатки проводимых мероприятий по снижению производственного травматизма в реальном секторе экономики.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

К.Ю. Носик

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

При переходе к рыночным отношениям в России существенно возросло влияние автомобильного транспорта на развитие социально-экономической сферы страны. Рост рыночной экономики не только сопровождается, но и в значительной мере обусловлен развитием автотранспорта. Автомобильный транспорт во многом обеспечивает развитие региональных товарных рынков,

транспортные потребности розничной торговли, сельского хозяйства и многих других секторов экономики. Именно автотранспорту отводится решающая роль в обеспечении роста высокотехнологичных, наукоёмких отраслей, малого и среднего бизнеса России.

Отсутствие полноценной, достоверной и своевременной информации – одна из главных проблем этого важнейшего для России сектора экономики. Достоверная информация служит основой деятельности автотранспортного комплекса и обеспечивает его устойчивость. Поэтому статистический анализ функционирования автомобильного транспорта, как всей страны, так и отдельного региона, в условиях рынка приобретает особую значимость.

В транспортном балансе Оренбургской области автотранспорт играет существенную роль и является наиболее массовым, социально-ориентированным видом транспорта. На рынке грузовых перевозок области автомобильный транспорт составляет серьёзную конкуренцию железнодорожному транспорту. А более половины всех пассажирских перевозок и пассажирооборота области приходится на долю автобусного транспорта общего пользования.

Анализируя состояние транспортного комплекса Оренбургской области можно отметить, что в 2001-2003 гг. в регионе наблюдалось повышение спроса на транспортные услуги. В тоже время функционирование транспортного комплекса области протекало в условиях низкой инвестиционной активности и тяжёлого финансового положения в большинстве отраслей транспорта. В связи со снижением объёма инвестиций в основной капитал, происходивших в 2002 и 2003 гг., степень износа основных фондов транспорта увеличилась до 65% (автомобильного транспорта до 54,2%). При этом обновление фондов не превысило 2,1%. Индексы внутренних транспортных тарифов в 1999-2003 гг. были выше темпа инфляции. Одновременно с происходящими процессами наблюдалось снижение численности, занятой на предприятиях и в организациях транспорта. В целом, транспортный комплекс в данный период работал достаточно нестабильно, ухудшились основные его экономические показатели.

Анализ уровня развития автомобильного транспорта Оренбургской области позволяет заключить, что в 1999-2003 годах в регионе наблюдалось снижение объёма автомобильных перевозок. Одновременно с этим наблюдался существенный рост подвижного состава автомобильного транспорта. Среднегодовой темп роста парка грузовых автомобилей достиг 4,3%, пассажирского автопарка – 6,1%. При этом характерной тенденцией последнего десятилетия является постоянный рост числа автомобилей, находящихся в личной собственности граждан. Построенная трендовая модель, отражающая динамику данного процесса, свидетельствует о том, что численность автомобилей в индивидуальной собственности граждан в 1995-2003 годах возрастала ускоренно, со средним ускорением 1746 единиц в год. Общая численность парков автобусов и грузовых автомобилей, находящихся в распоряжении специализированных автотранспортных предприятий, напротив, на протяжении рассматриваемого периода постоянно сокращалась (рисунок 1).

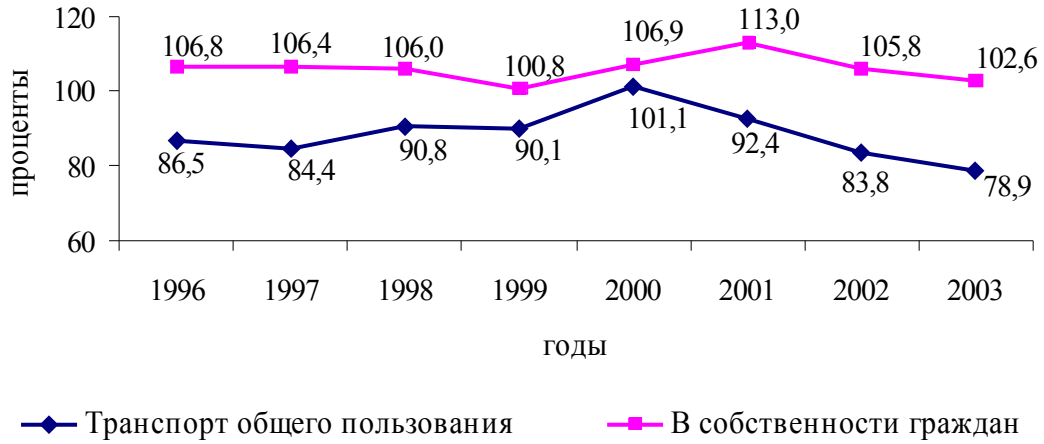


Рисунок 1 – Динамика подвижного состава физических лиц и отраслевых автотранспортных предприятий Оренбургской области за 1996-2003 гг., в процентах к предыдущему году

Другими словами, рост автомобильного парка в области стимулируется в основном за счёт инвестиций частного бизнеса и личных накоплений граждан, для многих из которых перевозки на собственных автомобилях являются сферой индивидуального предпринимательства.

Анализ структуры грузового автомобильного парка по субъектам деятельности также подтвердил существующие тенденции. В 2003 году по сравнению с 1999 годом произошло существенное перераспределение парка грузовых автомобилей между хозяйствующими субъектами. Основная его часть в 1999 году была сосредоточена на предприятиях нетранспортных отраслей экономики, в 2003 году – в руках индивидуальных владельцев.

Снижение численности подвижного состава автотранспортных предприятий во многом обуславливается активным старением парка грузовых автомобилей и автобусов. Средний возраст грузовых автомобилей всех отраслей экономики возрос с 9 лет в 1999 году до 10,9 лет в 2003 году, средний возраст автобусов увеличился с 7 до 8,2 лет. Очевидно, что без принятия эффективных мер по обновлению парка транспортных средств, трудно ожидать рентабельной работы автомобильного транспорта.

Одна из особенностей грузового автомобильного транспорта заключается в том, что основная часть перевозимых грузов и грузооборота приходится на автотранспорт отраслей экономики, для которых данная деятельность не является основной (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура основных показателей работы грузового автомобильного транспорта Оренбургской области по субъектам деятельности

Доля специализированных перевозчиков в общем объёме автотранспортной работы области за рассматриваемый период значительно выросла. В связи с чем, впервые за последние годы, грузовые перевозки, осуществляемые предприятиями автотранспортной отрасли, стали прибыльными. Однако основная часть автомобильных грузоперевозок по-прежнему выполняется предприятиями отраслей экономики для собственных нужд, поскольку качественные показатели наёмных перевозчиков не соответствуют растущим требованиям грузовладельцев.

В целом, несмотря на то, что платёжеспособный спрос экономики в транспортном обслуживании удовлетворяется, эффективность работы автомобильного транспорта остаётся низкой, когда рост парка автотранспортных средств, не сопровождается увеличением объёма перевозок.

В целях анализа и оценки работы грузового автотранспорта по городам и районам Оренбургской области были отобраны основные экономические показатели, которые могут оказывать влияние на грузооборот, как комплексный показатель, характеризующий результаты работы грузового автомобильного транспорта всех отраслей экономики:

X1 - объём промышленной продукции;

X2 - реализовано продукции сельского хозяйства;

X3 - оборот розничной торговли;

X4 - объём работ, выполненных по договорам строительного подряда;

X5 - число хозяйств, имеющих собственные грузовые автомобили;

X6 - средняя дальность перевозки одной тонны груза;

X7 - грузовой подвижной состав.

Факторные признаки X1 – X4 характеризуют объёмы производства отраслей экономики, исходя из которых, возникает спрос на грузовые перевозки; X5 – X7 – характеризуют ресурсы автотранспортной отрасли и её возможности.

Анализ вариации позволяет сделать вывод о том, что совокупность городов и районов Оренбургской области по выделенным показателям является неоднородной.

В целях выделения однородных групп объектов проведена многомерная классификация городов и районов области методом кластерного анализа по экономическим показателям за 2001-2003 года. В результате было выделено 3 однородные группы: с высоким, средним и низким уровнем развития грузового автотранспорта. Высоким уровнем развития транспорта в секторе автомобильных грузоперевозок характеризуются города Бузулук и Новотроицк, а также Оренбургский район. В 2001-2003 гг. в области наблюдалось увеличение числа районов, для которых характерны низкие объёмы производства отраслей экономики и как следствие низкий уровень развития грузового автомобильного транспорта. В 2001 году на их долю приходилось треть всей совокупности (15 объектов наблюдения), в 2002 и 2003 годах они составляют более половины всех городов и районов области (28 и 24 соответственно).

Проверка на регрессионную однородность при помощи критерия Чоу, позволяет заключить, что исследуемая совокупность неоднородна в регрессионном смысле, т.е. объектам наблюдения сопутствует некоторый ненаблюдаемый качественный признак. Для устранения регрессионной неоднородности соответствующим образом были введены фиктивные переменные.

В результате получены оценки уравнения регрессии на выделенные факторы с учётом влияния фиктивных переменных:

2001 год: $\hat{Y} = 0{,}769X_1 + 0{,}404X_2 + 0{,}780X_4$ $R^2 = 0{,}774$
(0,09) (0,09) (0,11)

2002 год: $\hat{Y} = 0{,}502 + 0{,}524X_1 + 0{,}401X_4 - 0{,}807d$ $R^2 = 0{,}748$
(0,13) (0,09) (0,11) (0,17)

2003 год: $\hat{Y} = 0{,}143 + 0{,}562X_1 + 0{,}601X_3 + 0{,}392X_7 - 2{,}151d$ $R^2 = 0{,}742$
(0,09) (0,12) (0,15) (0,10) (0,63)

В результате проведённого регрессионного анализа можно заключить, что важнейшую роль в формировании грузооборота автомобильного транспорта Оренбургской области играет продукция промышленности, поскольку показатель объёма промышленной продукции на протяжении всего анализируемого периода оказывает существенное влияние на уровень результативной переменной. Наряду с этим в 2001 году работа грузовых автомобилей предприятий всех отраслей экономики Оренбургской области была ориентирована на продукцию строительства и сельского хозяйства, а в 2003 году - на обеспечение транспортных потребностей розничной торговли.

ОЦЕНКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВ И ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ПАРАМЕТРОВ

Е. А. Помогаева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В современных публикациях по вопросам взаимодействия коммерческих банков и реальной экономики оценка этого процесса носит преимущественно описательный характер. Критерии, призванные иллюстрировать эффективность деятельности банков как фактора экономического роста, фактически фиксируют либо соотношения результатных показателей банковского и реального сектора, как, например, соотношения кредитов, активов, капитала банков к ВВП, либо характеризуют исключительно банковский сектор, как, например индекс Херфиндаля – Хиршмана, а зачастую ограничиваются показателями структуры и динамики. При использовании этих критериев для оценки эффективности, даже с учетом их сравнения на региональном, национальном и мировом уровне, теряется смысл эффективности, которая выступает как результативность, соотношение результата к затратам.

Более правильным представляется подход к оценке роли банков с точки зрения такой категории как качество, поскольку, будучи менее формализованной, она, в то же время, может быть выражена количественно.

Качество участия российских коммерческих банков в развитии реального сектора экономики может быть оценено на базе количественного выражения роли банков в финансировании экономики, перераспределения ресурсов между контрагентами и по срокам.

Для достижения этой цели выбраны соответственно коэффициент кредитной индермедиации, индекс перераспределения ресурсов между контрагентами, индекс перераспределения ресурсов по срокам и показатели среднего срока требований и обязательств.

Использование этих индексов требует введения ряда уточнений:

- во – первых, помимо коммерческих банков, оператором перераспределения финансовых ресурсов между секторами экономики является рынок ценных бумаг;
- во – вторых, банки выступают не просто как операторы на рынке финансовых ресурсов, они имеют возможность изменять их параметры;
- в – третьих, перераспределение ресурсов – это процесс, обеспечивающий более чем однократный переход права пользования ресурсами и их трансформацию.

Коэффициент кредитной интермедиации количественно характеризует масштабы посреднической деятельности банков по удовлетворению потребности экономических агентов в заемных средствах. Коэффициент рассчитывается как отношение суммы кредитов, предоставленных банками к чистому потоку денежных средств в экономику страны.

В таблице 1 представлена динамика коэффициента кредитной интермедиации системы косвенного финансирования России за 1998 – 2003 гг.

Таблица 1 – Динамика коэффициента кредитной интермедиации за 1998 – 2003 гг.

Показатели	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Чистый поток денежных средств в экономику (млрд. р., до 1998 г. – в трлн. р.)	611976	433067	616312	1045293	1619489	2213913
Банковские кредиты, млн. р. (млрд. р., до 1998 г. – в трлн. р.)	276076	421567	596812	956293	1467489	2028913
Коэффициент кредитной интермедиации, %	45,11	97,34	96,84	91,49	90,61	91,64

Динамика коэффициента кредитной интермедиации характеризует преимущественную роль коммерческих банков в обеспечении финансирования экономического развития, окончательно оформившуюся после обвала рынка ценных бумаг в 1998 г.

Индекс перераспределения ресурсов между контрагентами рассчитывается как сумма положительных сальдо требований и обязательств по операциям с разными секторами экономики, выраженных в процентах к активам, при этом группы контрагентов выделены в соответствии с методикой бухгалтерского учета банковских операций. Динамика индекса, характеризующего степень реализации перераспределительной функции российскими коммерческими банками за 2001 – 2005 гг., приведена в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика индекса перераспределения ресурсов между контрагентами за 2001 – 2005 гг., в процентах

Показатели	на начало года				
	2001	2002	2003	2004	2005
Требования к ЦБ РФ	11,11	8,15	9,91	11,76	9,47
Требования к финансово – кредитным институтам	-1,97	-3,14	1,71	2,67	2,87
Требования к бюджетам и внебюджетным фондам	11,6	9,43	9,54	8,34	5,76
Требования к предприятиями	-1,07	6,21	11,72	14,00	15,43
Требования к физическим лицам	-19,01	-19,98	-24,68	-23,92	-19,52
Требования к нерезидентам	8,6	7,86	3,11	-2,44	-2,81
Прочие требования	1,86	3,54	0,63	1,30	-0,24
Капитал	-11,13	-12,07	-11,95	-11,70	-10,98
Индекс перераспределения между контрагентами	33,17	35,19	36,63	38,06	33,56

Теоретически значения индекса могут варьироваться от 0 до 100 %. Минимальное значение интервала характеризует совпадение сумм требований и обязательств банка к каждому сектору, а максимальное характерно для ситуации, когда все ресурсы, мобилизуемые банковской системой за счет одной группы контрагентов, перераспределяются на цели финансирования другой группы.

Индекс перераспределения ресурсов между контрагентами в течение 2001 – 2005 гг. оставался достаточно стабильным, но значения его были крайне невысокими, что характеризует низкое качество выполнения коммерческими банками перераспределеительной функции. Вместе с тем, если в 2001 г. российские банки выступали по отношению к предприятиям нетто – должниками, то, начиная с 2002 г., они стали выступать в отношении к этому сектором как нетто – кредиторы. Как и прежде, коммерческие банки глубоко вовлечены в финансирование потребностей бюджетов всех уровней и внебюджетных фондов, а физические лица остаются преимущественным источником ресурсов для процесса перераспределения.

Индекс перераспределения ресурсов по срокам определяется как сумма положительных сальдо требований и обязательств коммерческих банков в различных диапазонах срочности в процентах к активам, выбранных, аналогичной предыдущему индексу, в соответствии с методикой учета в банках. Изменение этого индекса иллюстрирует таблица 3. В таблице также представлена динамика среднего срока активов и пассивов, характерная для коммерческих банков России.

Таблица 3 – Динамика индекса перераспределения ресурсов по срокам за 2001 – 2005 гг.

Показатели	на начало года				
	2001	2002	2003	2004	2005
Сальдо активов и обязательств, в % к активам					
до востребования и сроком до 7 дней	20,29	19,75	17,98	15,17	11,36
сроком до 30 дней	-1,26	2,67	4,35	5,15	2,54
сроком от 31 до 90 дней	-1,82	0,36	-0,05	-0,35	1,59
сроком от 91 до 180 дней	-5,36	-3,30	-2,00	-3,09	-0,32
сроком от 181 дня до 1 года	6,53	5,07	2,36	2,82	5,71
сроком от 1 года до 3 лет	2,02	0,22	-2,81	-3,91	-6,06
свыше 3 лет	2,21	1,03	0,72	2,30	1,90
с неопределенным сроком	-22,60	-32,61	-20,54	-18,09	-16,71
Индекс перераспределения ресурсов по срокам, в %	31,05	29,10	25,41	25,44	23,10
Средний срок активов, мес.	2,47	2,41	2,69	3,25	3,39
Средний срок обязательств, мес.	1,41	1,91	2,73	2,95	3,66

Минимальное значение индекса, равное 0 характерно для безрисковой ситуации, когда сроки привлечения и размещения средств совпадают. Максимальное значение индекса, равное 100 % описывает ситуацию, когда все

ресурсы одной группы срочности используются для финансирования активов другой группы.

Данные, представленные в таблице 3 иллюстрируют значительное снижение рискованности банковского бизнеса, поскольку разница между средним сроком обязательств и требований в течение рассматриваемого периода сменила знак с «минуса» на «плюс», при этом значение индекса перераспределения ресурсов по срокам значительно снизилось.

Фактически такая ситуация характеризует повышение стабильности депозитной базы банков, но, в то же время, качество трансформации ресурсов через банковскую систему остается достаточно низким, поскольку суть трансформации заключается в способности банков изменять параметры ресурсов в соответствии с потребностями экономики.

Конечно, эти индексы не лишены недостатков, главным из которых является возможность анализа показателей только на определенный момент, тем не менее, их динамика позволяет выявлять тенденции изменения качества деятельности банков в ракурсе потребностей экономики.

Говоря о перспективах использования приведенных показателей для оценки качества участия коммерческих банков в финансировании экономики, нельзя не упомянуть главную проблему, сопряженную с этим процессом – низкий уровень доступности данных, особенно относительно банковской системы региона.

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ С УЧЕТОМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

А.Г. Реннер, А.В. Ерофеев

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Классическая модель деятельности страховой компании, к примеру, биномиальная модель коллективного риска или модель Лундберга – Крамера, не учитывают возможности влияния инвестирования средств компании на платежеспособность. Рассмотрим возможности управления риском разорения на (B,S)- рынке, состоящем из двух активов: B (безрискового) и S (рискового), цены которых эволюционируют согласно разностным уравнениям:

$$B_n = (1+r)B_{n-1}\ ,\ B_0 > 0\ ,\ n < N$$

$$S_n = (1+\rho_n)S_{n-1}\ ,\ S_0 > 0\ ,\ n < N$$

где r- ставка процента, ρ_n- последовательность независимых одинаково распределенных случайных величин.

Страховая компания формирует свой капитал следующим образом [1]: в начальный момент времени $n = 0$, имея капитал R_0, компания инвестирует его на (B,S)- рынке, распределяя капитал между активами. Обозначим (β_1,γ_1)- количество активов B и S соответственно, (B_0,S_0) - цены активов, т.е.

$$R_0 = \beta_1 B_0 + \gamma_1 S_0$$

В момент времени $n = 1$ изменяются цены активов , компания получает страховые взносы C и производит выплаты z_1, где z_1 - неотрицательная случайная величина. Капитал в момент времени $n = 1$ равен

$$R_1 = \beta_1 B_1 + \gamma_1 S_1 + C - z_1$$

Этот капитал компания вновь распределяет на (B,S)- рынке и формирует пару (β_2,γ_2), такую, что

$R_1 = \beta_2 B_1 + \gamma_2 S_2$

В момент времени n капитал компании:

$R_n = \beta_n B_n + \gamma_n S_n + C - z_n$,

легко преобразуется к виду:

$R_{n+1} = R_n(1+r) + \gamma_{n+1} S_n(\rho_n - r) + C - z_{n+1}$

Пара $\pi = \{\beta_n,\gamma_n\}$ называется стратегией или портфелем компании. Не обсуждая вопроса формирования портфеля в момент времени $t = 0,1,...,n-1$, исследуем типичную для страховой теории риска задачу о платежеспособности компании.

В работе [1] рассматривалась модель с дискретной случайной величиной ρ_n, принимающей два значения b и a с вероятностями p и $q = 1-p$, причем $-1 < a < r < b$. Рассмотрим более естественный случай непрерывной случайной величины ρ_n с плотностью распределения $f_\rho(x)$.

Допустим, что величины исков к компании $\{z_i\}_{i=1,2,...}$-независимые одинаково распределенные неотрицательные величины, не зависящие от эволюции активов (B,S)- рынка и имеющие функцию распределения $F(z)$.

Для простоты рассмотрим класс стратегий с постоянной долей рискового актива

$$\alpha_n = \frac{\gamma_{n+1} S_n}{R_n} = \alpha = const$$

Тогда эволюция капитала

$R_{n+1} = R_n((1+r) + \alpha(\rho_{n+1} - z)) + C - z_{n+1}$

Обозначим $\psi_1(R_0)$ - вероятность разорения за один шаг страховой компании с начальным капиталом R_0

$$\psi_1(R_0) = P(R_1 < 0) = P(R_0(1 + r + \alpha(\rho_1 - r) + C - z_1 < 0) =$$

$$= 1 - \int_{-\infty}^{\infty} F_z[R_0(1 + r + \alpha(x - r)) + C] \cdot f_\rho(x)dx$$

Вероятность разорения за два шага:

$$\psi_2(R_0) = P(\{R_1 < 0\} \cup \{R_1 \geq 0, R_2 < 0\}) = P(R_1 < 0) + P(R_1 \geq 0, R_2 < 0) =$$

$$= \psi_1(R_0) + \int_{-\infty}^{\infty} \int_{0}^{R_0(1+r+\alpha(x-r))+C} \int_{R_1(1+r+\alpha(x-r))+C}^{\infty} dF_{z_2} dF_{z_1} f_\rho(x)dx =$$

$$= \psi_1(R_0) + \int_{-\infty}^{\infty} \int_{0}^{R_0(1+r+\alpha(x-r))+C} \psi_1(R_1) dF_{z_1} f_\rho(x)dx =$$

$$= \psi_1(R_0) + \int_{-\infty}^{\infty} \int_{0}^{R_0(1+r+\alpha(x-r))+C} \psi_1[R_0(1+r+\alpha(x-r)) + C - z_1] dF_{z_1} f_\rho(x)dx$$

Далее по индукции приходим к соотношению для $k+1$ шага:

$$\psi_{k+1} = \psi_1(R_0) + \int_{-\infty}^{\infty} \int_{0}^{R_0(1+r+\alpha(x-r))+C} \psi_k(R_0(1+r+\alpha(x-r)) + C - z) dF_z f_\rho(x)dx$$

Таким образом, получено рекуррентное соотношение для расчета вероятности разорения за $k+1$ шаг компании с начальным капиталом R_0 в зависимости от политики инвестирования капитала, характера распределения $f_\rho(x)$ и характера распределения размера выплат F_z.

В частности, для экспоненциально распределенных выплат по искам и равномерно распределенной доходности, вероятность разорения страховой компании за один шаг будет равна:

$$\psi_1(R_0) = 1 - \int_{-\infty}^{\infty} F_z[R_0(1+r+\alpha(x-r)) + C] \cdot f_\rho(x)dx =$$

$$= 1 - \int_{-\infty}^{\infty} [1 - e^{-\lambda[R_0(1+r+\alpha(x-r))+C]}] \cdot f_\rho(x)dx = \frac{1}{b-a} \int_a^b e^{-\lambda[R_0(1+r+\alpha(x-r))+C]} dx =$$

$$= \frac{1}{b-a} \left[\frac{1}{-\lambda R_0 \alpha} \cdot e^{-\lambda[R_0(1+r+\alpha(x-r))+C]} \Big|_a^b \right] = \frac{e^{-\lambda[R_0(1+r+\alpha(b-r))+C]} - e^{-\lambda[R_0(1+r+\alpha(a-r))+C]}}{(b-a)(-\lambda R_0 \alpha)}$$

Вероятность разорения за два шага:

$$\psi_2(R_0) = \frac{1}{b-a} \cdot \frac{1}{-\lambda R_0 \alpha} \cdot \left[e^{-\lambda(R_0(1+r+\alpha \cdot b+\alpha \cdot r)+C)} - e^{-\lambda(R_0(1+r+\alpha \cdot a+\alpha \cdot r)+C)} + \frac{e^{-\lambda C}}{(r+\alpha b+\alpha r)} + \right.$$

$$\left. + \frac{e^{-\lambda C}}{(r+\alpha \cdot a+\alpha r)} \right] + \frac{e^{-\lambda([R_0(1+r+\alpha \cdot a-\alpha r)+C] \cdot [r+\alpha b+\alpha r]+C)} - e^{-\lambda([R_0(1+r+\alpha b-\alpha r)+C] \cdot [r+\alpha b+\alpha r]+C)}}{(\lambda R_0 \alpha (b-a))^2 (r+\alpha b+\alpha r)} +$$

$$\frac{e^{-\lambda([R_0(1+r+\alpha \cdot b-\alpha r)+C] \cdot [r+\alpha a+\alpha r]+C)} - e^{-\lambda([R_0(1+r+\alpha \cdot a-\alpha r)+C] \cdot [r+\alpha a+\alpha r]+C)}}{(\lambda R_0 \alpha (b-a))^2 (r+\alpha \cdot a+\alpha r)}$$

При больших k целесообразно численное вычисление соответствующих интегралов, что тем более актуально при других предположениях о характере распределения z и ρ_n.

Литература:

1. Мельников А.В. Риск-менеджмент: Стохастический анализ рисков в экономике финансов и страхования.- М.: Издательство «Анкил», 2001.-112с.

КОМПЛЕКСНАЯ МОДЕЛЬ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЕНЕГ, РЕГУЛИРУЕМОГО ИНСТРУМЕНТАМИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

С.К. Семенов

Астраханский государственный технический университет, г. Астрахань

«Денежно-кредитная политика – совокупность мероприятий в области денежного обращения и кредита, направленных на регулирование экономического роста, сдерживание инфляции, обеспечение занятости и выравнивание платежного баланса; служит одним из важнейших методов вмешательства государства в процесс воспроизводства».

Другое, подобное, но с другими направлениями, определение: «денежно-кредитная политика – осуществляемые государством в лице центрального банка и правительства меры по укреплению денежным обращением и кредитными отношениями, направленные на устойчивое развитие экономики, усиление покупательной способности национальной валюты».

Используется еще одно определение, где регулирование называется кредитно-денежной политикой, а проводником последней указан только центральный банк.

Или совсем узкое определение, где регулирование ограничено воздействием на банковские резервы: «кредитно-денежная политика – это попытка государства (не всегда успешная) стабилизировать цены путем изменения банковских резервов».

Предлагаем определение: денежно-кредитная политика – одно из главных направлений государственной экономической политики; мероприятия по государственному управлению денежным обращением и кредитом, осуществляемые центральным банком (и, отчасти, правительством) с определенным сочетанием инструментов, направленные на устойчивое развитие экономики при ценовой стабильности (незначительной инфляции).

В ходе денежно-кредитной политики регулируются, в первую очередь, спрос на деньги и/или предложение денег (денежная масса).

При реализации единой государственной денежно-кредитной политики используется комплекс соответствующих инструментов, который может быть объединен в единое целое, и действовать одновременно в определенных сочетаниях и взаимодействии инструментов. Поэтому предлагаемая автором комплексная модель (комплекс моделей) спроса и предложения денег, регулируемого инструментами денежно-кредитной политики (2) предполагает не обособление инструментов, а, напротив, их комплексное действие, установление

взаимосвязи и взаимозависимости, а также отражение характерных особенностей и анализ действия инструментов.

Под регулируемой денежной массой предлагаем понимать денежную массу, регулируемую инструментом денежно-кредитной политики и реально обслуживающую экономику. Т.е. это денежная масса в обращении за вычетом «неработающих» компонентов: в частности, средств на счетах обязательных резервов, стерилизованных денег и др. К примеру, при депозитных операциях центрального банка денежная масса в обращении не изменится, а регулируемая сократится за счет стерилизации денег на депозитных счетах эмиссионного банка.

Регулируемую денежную массу (регулируемое предложение денег) на календарную отчетную дату *n* (подстрочный индекс «р» в скобках для обозначения регулируемых в отчетном периоде сочленов) – $M_{(p)n}$ – предлагаем выразить формулой:

$$M_{(p)n} = M_{n-1} + Э_{(p)t} - M_{ст(p)n}, \qquad (1)$$

где M_{n-1} – номинальная денежная масса на предыдущую отчетную дату *n-1*;

$Э_{(p)t}$ – эмиссия денег за отчетный период *t*, регулируемая инструментами денежно-кредитной политики.

$M_{ст(p)n}$ – «неработающая» («замороженная») денежная масса, в т.ч. стерилизуемая, деньги в фонде обязательного резервирования центрального банка и т.п., регулируемая инструментами денежно-кредитной политики;

Предлагаем сформировать совокупную модель (комплекс моделей) регулирования спроса и предложения денег инструментами денежно-кредитной политики, отражающую действие инструментов, из уравнения (модели) регулируемой денежной массы (регулируемого предложения денег) – 1, и формулы (модели) регулируемой денежной массы, необходимой для обращения (регулируемого спроса на деньги). Последняя будет отличаться от модели денежной массы, необходимой для обращения (спроса на деньги) – 3 - введением подстрочного индекса «р» для сочленов (переменных), регулируемых соответствующими инструментами денежно-кредитной политики:

$$M_{(p)n} = M_{n-1} + Э_{(p)t} - M_{ст(p)n},$$

$$M_{спр(p)t} = \frac{Т_{Ц(p)t} + П_{С(p)t} - З_{ВП(p)t} - Д_{П\,t} - Св_{пр(p)t} - О_{П(p)t} + С_{пр(p)t}}{V_{(p)t}}. \qquad (2)$$

Модель денежной массы, необходимой для обращения (спроса на деньги) - $M_{спр\,t}$:

$$M_{спр\,t} = \frac{Т_{Ц\,t} + П_{С\,t} - З_{ВП\,t} - Д_{П\,t} - Св_{пр\,t} - О_{П\,t} + С_{пр\,t}}{V_t}. \qquad (3)$$

где $Т_{Ц\,t}$ – сумма цен реализуемых товаров;
$П_{С\,t}$ – сумма платежей, по которым наступил срок;
$З_{ВП\,t}$ – сумма взаимно погашаемых платежей;
$Д_{П\,t}$ – сумма передачи долгов;
$Св_{пр\,t}$ – прочие суммы, не учитываемые (вычитаемые) в обороте в периоде *t*;
$О_{П\,t}$ – сумма отсроченных платежей;
$С_{пр\,t}$ – прочие суммы обращающихся денег в периоде *t*
V_t – средняя скорость денежного оборота в периоде *t*;

Это (3) модифицированная формула на основе представленной проф. А.М. Косым развернутой формулы количества денег, необходимых для обращения, которая опирается на закон о количестве денег, находящихся в обращении (закон денежного обращения).

Переменные (сочлены) уравнения регулируемого предложения денег в отчетный период, кроме денежной массы на предыдущую дату ($М_{n-1}$), регулируются инструментами денежно-кредитной политики в текущий период *t* с итогом на отчетную дату *n*. В частности, на эмиссию ($Э_{(р)t}$) денег влияют (регулируют) эмиссионные инструменты, например, рефинансирование.

Стерилизация («замораживание») денежной массы ($М_{ст(р)n}$) производится (регулируется) с помощью неэмиссионных инструментов денежно-кредитной политики, регулирующих денежное предложение, к примеру, депозитные операции центрального банка.

Переменные (сочлены) уравнения регулируемого спроса на деньги в текущий (отчетный) период *t* регулируются инструментами денежно-кредитной политики, влияющими соответственно на денежный спрос.

На сумму цен реализованных товаров ($Т_{Ц(р)t}$); прочие суммы, не учитываемые в обороте ($Св_{пр(р)t}$); прочие суммы обращающихся денег ($С_{пр(р)t}$), в какой-то мере влияют (регулируют - стимулируют повышение или снижение), например, процентные ставки центрального банка, включая прямое их регулирование; валютные интервенции; экономические нормативы.

На сумму платежей, по которым наступил срок ($П_{С(р)t}$); сумму взаимопогашаемых платежей ($З_{ВП(р)t}$); сумму отсроченных платежей ($О_{П(р)t}$) влияет очередность платежей в России.

На скорость денежного оборота ($V_{(р)t}$) влияет большинство инструментов денежно-кредитной политики, в т.ч. та же очередность платежей в России.

На сумму передачи долгов ($Д_{П\,t}$) денежно-кредитная политика не оказывает существенного влияния.

Таким образом, в целях оптимизации денежно-кредитного регулирования автором предложена комплексная модель (комплекс моделей) спроса и предложения денег, регулируемого инструментами денежно-кредитного регулирования.

Литература:

1. Большой экономический словарь./ Под ред. А.Н. Азрилияна.- М.: Институт новой экономики, 1994.- С.103.

2. Современный финансово-кредитный словарь./ Под общ. Ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского.- 2-е изд.. доп.- М.: ИНФРА-М, 2002.- С.90.

3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь./ Под общ. Ред. А.Г. Грязновой.- М.: Финансы и статистика, 2002.- С.450.

4. Алехин, Б.И. Кредитно-денежная политика: учеб. пособ./ Б.И. Алехин.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.- С.114.

5. Косой, А.М. Основные формулы функциональных связей денежной массы. / Деньги и регулирование денежного обращения: теория и практика. - М.: Финансы и статистика, 2002.- С.58.

МЕТОДОЛОГИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕПАРАМЕТРИЧЕСКИХ МЕТОДОВ

В.А. Сивелькин

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области, г. Оренбург

В современной экономике взаимодействие реального и финансового секторов экономики проявляется в устойчивости развития экономики. С целью обоснования приоритетных направлений развития регионов, повышения обоснованности законодательных решений, выбора вариантов процедуры структурных реорганизаций для повышения уровня экономического развития, инвестиционной привлекательности региона, финансового состояния необходима комплексная информация, характеризующая общую экономическую ситуацию, тенденции экономического развития. Проблема заключается в определении оценки устойчивости экономического развития территорий России, как сложной категории.

В данной работе под устойчивостью экономического развития подразумевается стабильность в производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности региона, то есть в сферах производства и результатах ее деятельности. В этой связи рассмотрены три вида устойчивости экономического развития – производственно-техническая, экономическая и финансовая. Исходная информация представлена 29 индикаторами как наиболее информативными, отобранными в результате корреляционного анализа. Элементы и индикаторы, характеризующие устойчивость экономического развития, приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Характеристики устойчивости экономического развития региона

Виды устойчивости	Элементы устойчивости	Показатели

экономического развития		
А	Б	В
Производственно--техническая	•технологическо-го уровня •трудового потенциала	Коэффициенты годности основных фондов (ОФ) и обновления ОФ; удельный вес полностью изношенных ОФ. Демографическая нагрузка: на 1 000 лиц трудоспособного возраста приходится лиц моложе трудоспособного возраста; на 1 000 лиц трудоспособного возраста приходится лиц старше трудоспособного возраста; уровень экономически активного населения; уровень зарегистрированной безработицы.
Экономическая	•эффективности производства •уровня рентабельности •инвестиционной активности	Эффективность: промышленного и сельскохозяйственного производства, строительства, розничной торговли; затраты на 1 рубль продукции (работ, услуг) в отраслях промышленности, сельского хозяйства, строительстве, розничной торговле. Рентабельность активов и реализованной продукции (работ, услуг) организаций промышленности. Индексы физического объема (в % к предыдущему году) или темпы (в сопоставимых ценах): инвестиций в основной капитал; ввод в действие жилых домов; площадь жилищ, приходящаяся в среднем на одного жителя; ВРП; объем промышленного производства; объем сельскохозяйственной продукции.
Финансовая	•уровня финансовой устойчивости •уровня устойчивости финансовой платежеспособности	Коэффициенты: автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами, маневренности. Коэффициенты: абсолютной ликвидности, ликвидности, текущей ликвидности.

При свертке индикаторов по элементам устойчивости необходимо учитывать направление влияния фактора на исследуемый процесс, то есть разграничивать индикаторы на позитивные и негативные. Позитивные – это такие, рост которых оказывает положительное влияние на развитие экономики (например, коэффициент годности ОФ). Негативные – это индикаторы, увеличение которых свидетельствует об отрицательном аспекте влияния на развитие анализируемых процессов (например, удельный вес

полностью изношенных ОФ). Оценку элементов устойчивости тогда предлагается проводить по формуле:

$$x_i^{(v)} = \frac{1}{(k+m)}\left(\sum_{j=1}^{k}\frac{x_{ij}^{(p)}}{\max\left\{x_{ij}^{(p)}\right\}}+\sum_{j=1}^{m}\frac{\max\left\{x_{ij}^{(n)}\right\}}{x_{ij}^{(n)}}\right),$$

где $x_i^{(v)}$ – оценка v–го элемента устойчивости i–го региона;

$x_{ij}^{(p)}$ – значение позитивного j–го фактора для i–го региона;

$x_{ij}^{(n)}$ – значение негативного j–го фактора для i–го региона;

k – количество позитивных факторов;

m – количество негативных факторов;

$j = \overline{1,23}$.

Для регионов ПФО выполнили снижение размерности элементов устойчивости по видам устойчивости, результаты которой отражены в таблице 2.

Таблица 2 - Статистические показатели по видам устойчивости регионов ПФО

Регионы ПФО	Устойчивость								
	производственно-техническая			экономическая			финансовая		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Республика Башкортостан	1,22	1,09	1,23	0,97	0,94	0,89	0,85	0,96	0,96
Республика Марий Эл	1,13	1,08	1,37	0,68	0,60	0,72	-0,42	-0,51	-0,49
Республика Мордовия	1,04	1,03	0,99	0,74	0,64	0,70	1,46	0,91	0,94
Республика Татарстан	1,36	1,25	1,24	0,89	0,92	0,87	0,86	1,02	1,05
Удмуртская Республика	1,08	1,24	1,09	0,89	0,92	0,77	1,68	2,02	2,04
Чувашская Республика	1,14	1,23	1,13	0,75	0,75	0,69	0,67	0,70	0,70
Кировская область	0,88	0,85	0,93	0,76	0,71	0,66	0,72	0,76	0,77
Нижегородская область	1,48	1,31	1,33	0,77	0,86	0,82	0,56	0,91	0,95
Оренбургская область	1,72	1,27	1,19	0,76	0,77	0,67	0,50	0,46	0,50
Пензенская область	1,20	0,97	0,95	0,74	0,71	0,66	0,50	0,81	0,83
Пермская область	1,24	1,24	1,28	0,96	0,90	0,92	0,95	0,94	0,95
Самарская область	1,08	1,00	1,00	0,83	0,75	0,76	0,92	0,69	0,72
Саратовская область	1,22	1,09	1,16	0,73	0,76	0,70	0,56	0,53	0,47
Ульяновская область	1,11	1,07	1,03	0,63	0,71	0,63	1,02	0,59	0,61
Размах вариации (R)	0,84	0,46	0,44	0,34	0,34	0,29	2,10	2,53	2,53

По данным, представленным в табл. 2, можно сделать вывод, что среди рассматриваемых видов устойчивости наиболее высокие значения оценок прослеживаются по производственно-техническому уровню как в 2001 г.,

2002 г., так и в 2003 году. Наибольшая вариация значений оценок наблюдалась по элементу финансовой устойчивости, причем у Республики Марий Эл отмечалось отрицательное значение этой оценки. В 2003 г. высокие значения оценок по производственно-технической устойчивости наблюдались у Республики Марий Эл (минимальные – у Кировской области), по экономической – у Пермской области (минимальные - у Ульяновской области), по финансовой – у Удмуртской Республики (у Республики Марий Эл). В 2003 г. по сравнению с 2002 г. увеличились оценки производственно-технической устойчивости у Республик Башкортостан, Марий Эл и Кировской, Нижегородской, Пермской, Саратовской областей; сохранились на уровне прошлого года у Самарской области; у остальных субъектов ПФО отмечалось уменьшение значений этого показателя.

Распределение территорий ПФО, проведенное в соответствии с градацией разработанной шкалы оценки устойчивости экономического развития региона, приведено в таблице 3.

Таблица 3 - Распределение субъектов ПФО по устойчивости экономического развития региона

Устойчивость экономического развития						
тенденции к снижению			стабильность	тенденции к повышению		
высокая	средняя	низкая		низкая	средняя	высокая
0,69 и ниже	0,70–0,84	0,85–0,99	1,00	1,01–1,15	1,16–1,30	1,31 и выше
Количество территорий ПФО в 2001 г.						
1	3	5	–	4	1	–
Количество территорий ПФО в 2002 г.						
1	6	2	1	3	–	1
Количество территорий ПФО в 2003 г.						
1	7	1	-	4	1	-

На основании приведенной выше группировки регионов следует, что в 2003 г. по сравнению с 2002 г. происходило перераспределение территорий в сторону повышения устойчивости экономического развития. В количественном аспекте это увеличение числа территорий с тенденцией к повышению за счет перегруппировки субъектов Федерации.

Разработанная методология статистического анализа взаимодействия двух секторов экономики ориентирована на получение объективной и наиболее полной информации об исследуемых процессах на региональном уровне.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

М.А. Троянская

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Центральное место в управлении бюджетным процессом занимает принятие научно-обоснованных решений, реализуя которые, органы управления осуществляют регулирование доходов и расходов бюджета, а, следовательно, и регулирование социально-экономических процессов. При принятии этих решений, как правило, приходится разрабатывать и оценивать различные, часто альтернативные, варианты, для обоснования которых применяется система методов. Так, при формировании доходов бюджета основными являются: метод прямого счета по отдельным статьям доходов, нормативный, метод коэффициентов и другие.

Метод прямого счета основан на учете законодательных норм отчислений в бюджеты через систему налогов и платежей и определении базы налогообложения (добавленной стоимости, прибыли, фонда оплаты труда и т.д.). Достоинство данного метода заключается в том, что он обеспечивает довольно высокую точность расчетов.

Нормативный метод используется в случаях, когда доходы, например, в местные бюджеты, определяются по нормативам от сумм начисленных налогов и платежей. Эти нормативы устанавливаются в законодательном порядке Правительством.

В условиях рыночной экономики также широко используется метод коэффициентов, в соответствии с которым размер доходов бюджета на предстоящий год определяется на основе прироста или уменьшения доходов по отношению к прошлому периоду, что характеризуется применением поправочных коэффициентов, рассчитываемых на базе данных за прошлые годы.

Кроме этого, следует отметить, что действующая практика прогнозирования доходов бюджетов, в том числе местных, в значительной степени базируются на экспертных оценках. Такой подход дает возможность максимально использовать присущее специалистам умение оценивать перспективу, которое возникает при соединении специальных знаний и профессионального опыта. Однако, именно из-за значительной роли, которую играют в экспертных методах личность эксперта, его компетентность и опыт, полученные таким способом прогнозы в большей или меньшей степени имеют субъективный характер. Поэтому, используемые методы прогнозирования и планирования доходов бюджетной системы для повышения их обоснованности необходимо дополнить применением для этих целей эконометрических моделей.

Высокий уровень развития вычислительной техники явился решающим фактором широкого внедрения математических моделей и методов в исследование сложных экономических систем и явлений, к числу которых относится финансово-бюджетная система страны. За последнее время создан ряд математических методов, основанных на идеях математического моделирования, которое, разрабатывая теорию и методы решения экономических задач, является основной частью формального анализа многих проблем управления, прогнозирования, планирования, проектирования.

В моделях, описывающих подобные задачи, взаимодействие различных факторов, влияющих на качество решения, задается функциональными соотношениями, вид которых позволяет выбрать метод поиска оптимального решения. Несмотря на то, что экономико-математические модели различаются как по характеру, так и по степени сложности (детерминистские и вероятностные, статические и динамические, непрерывные и дискретные, линейные и нелинейные), все они содержат подлежащую оптимизации целевую функцию и ограничения. В бюджетной системе к ним следует отнести максимизацию доходов бюджета, а к ограничениям - уровень налогового давления на плательщиков налогов и уровень развития производства. В этом случае ограничения представляются в виде соотношений, которые описывают зависимости и динамику протекающих в системе процессов. Так, в моделировании доходов бюджетной системы такими ограничениями являются коэффициенты налогоемкости, ограничительное влияние которых сформулировано в теории Лаффера, в соответствии с которой превышение некоторого предела уровня налогообложения ведет не к росту, а к снижению доходов бюджетной системы.

Среди различного рода экономико-математических моделей, которые могут использоваться для анализа, прогнозирования и планирования бюджетной системы, особенно большое значение имеют имитационные модели. Имитационное моделирование является, пожалуй, самым мощным инструментом исследования сложных систем, управление которыми связано с принятием решений в условиях неопределенности. Так, при разработке проектов консолидированного, государственного и местных бюджетов приходится сталкиваться с альтернативными вариантами формирования доходов. В управлении бюджетным процессом эти варианты могут рассчитываться, исходя из различной системы (видов) налогов и платежей, уровней налоговых ставок, нормативов закрепления отдельных видов налогов между бюджетами различных уровней, а также налоговых льгот, которые предусматривались при разработке Налогового кодекса РФ, а также ежегодных проектов госбюджета.

Различной может быть и база налогообложения, которая определяется темпами роста ВНП, структурой экономики страны, уровнем развития и структурой экономики в различных регионах, развитием малого бизнеса и т.п. Влияние всех этих факторов, их качественных и количественных изменений наиболее полно можно учесть на основе имитационного моделирования.

Вопросы имитационного моделирования впервые были рассмотрены и нашли широкое применение в западных странах с рыночной экономикой. Методы имитационного моделирования использовались в экономических расчетах в США. В частности, определялось влияние структуры конечного продукта (спроса) на темпы изменения промежуточных затрат (промежуточный спрос). При этом были выделены четыре различные структуры конечного продукта, и в зависимости от этого определялся средний темп изменений промежуточных затрат.

По существу, каждая модель или представление явления есть форма имитации. Имитационное моделирование является экспериментальной и прикладной методологией, имеющей целью:

- описать поведение системы,

- построить теории и гипотезы, которые могут объяснить наблюдаемое поведение,

- использовать эти теории для предсказания будущего поведения системы, т.е. тех воздействий, которые могут быть вызваны изменениями в системе или изменениями способов ее функционирования.

Вместе с тем, следует отметить, что в России использование методов имитационного моделирования не нашло широкого распространения, а в финансово-бюджетных расчетах их использование практически отсутствует, а если и применяется, то сводится в основном к корреляционно-регрессионным моделям.

Опираясь на вышесказанное, можно определить основные направления применения имитационного моделирования при управлении бюджетным процессом. Использование экономико-математической имитационной модели доходов бюджетной системы позволяет:

- изучать влияние темпов развития экономики в целом и отдельных отраслей, а, следовательно, и базы налогообложения на доходы бюджетов;

- анализировать степень налогового давления на товаропроизводителей и других налогоплательщиков (в целом, по отраслям, по регионам);

- варьируя различные коэффициенты налогоемкости, оценивать, как это повлияет на наполняемость доходной части бюджета; определять вклад в доходы бюджета отдельных отраслей при различных коэффициентах налогоемкости;

- ответить на вопрос, что будет, если принципы, положенные в основу формирования доходной части в текущем году сохранятся и в последующем;

- изучать степень влияния различных вариантов системы предоставления льгот налогоплательщикам.

Процесс проведения имитационного моделирования предполагает ряд стандартных этапов, основными из которых являются следующие:

1. Изучение моделируемой системы и формулировка проблемы.
2. Разработка математической модели.
3. Сбор и подготовка исходной информации.
4. Использование модели в практических расчетах на ЭВМ.

В процессе экономической постановки задачи определена цель – расчет объема налоговых и других платежных поступлений от каждой отрасли по каждому виду налогов и всей суммы этих поступлений в финансово-бюджетную систему. Поступление каждого вида налога определяется как произведение коэффициентов налогоемкости на объем реализации продукции и услуг данной отрасли; сумма поступлений всех налогов отрасли характеризует ее вклад в общий объем доходов финансово-бюджетной системы; сумма поступлений данного вида налога от всех отраслей характеризует общую величину данного налога и вклад в нее отдельных отраслей. Для реализации этой задачи необходима разработка имитационной экономико-математической модели.

Построение такой модели представляет собой формализацию экономической проблемы, то есть выражение ее в виде конкретных математических зависимостей. Однако, в отличие от математического программирования, имитационное моделирование располагает еще не достаточно четкой теорией построения моделей. Для каждого конкретного случая разрабатывается специализированная модель, адекватная сущности и содержанию моделируемого процесса. В

идеале представляется желательным отразить в модели все элементы рассматриваемой системы.

Но практически это сопряжено с большими трудностями, так как детализация описания имитируемой системы усложняет ее модель в такой степени, что в ряде случаев модель утрачивает свою четкость и познавательную ценность. Поэтому экономико-математическая имитационная модель бюджетной системы, с одной стороны, должна включать основные факторы, определяющие величину доходов бюджета, а с другой - быть достаточно простой.

В наибольшей степени этим требованиям удовлетворяет балансовая матричная модель, в основе которой лежит матрица коэффициентов налогоемкости продукции. Эта модель включает две системы линейных уравнений, между которыми существует тесная взаимосвязь. Матричное представление доходной части бюджета дает наглядное представление о результатах расчета; позволяет легко использовать для этих целей, получившие широкое распространение электронные таблицы Excel. Предлагаемая модель для расчета доходов бюджетной системы может использоваться на любом территориальном уровне, а именно: федеральном, региональном и местном.

Таблица 1 – Модель расчета налоговых доходов регионального бюджета

Налоги / Отрасли	1	2	…	j	…	m	Всего налогов (по отраслям территории)	Произведено продукции
1	d11x1	d12x1	…	d1jx1	…	d1mx1		x1
2	d21x2	d22x2	…	d2jx2	…	d2mx2		x2
…	…	…	…	…	…	…	…	…
i	di1xi	di2xi	…	dijxi	…	dimxi		xi
…	…	…	…	…	…	…	…	…
n	dn1xn	dn2xn	…	dnjxn	…	dnmxn		xn
Всего налогов (по видам)	$\sum_{i=1}^{n} di1xi$	$\sum_{i=1}^{n} di2xi$	…	$\sum_{i=1}^{n} dijxi$	…	$\sum_{i=1}^{n} dimxi$	$\sum_{i,j=1}^{n,m} dijxi$ / $\sum_{j,i=1}^{m,n} dijxi$	$\sum_{i=1}^{n} xi$

В модели приняты следующие условные обозначения:

i - отрасль,

i = 1, n, где n – количество отраслей;

j - налог,

j = 1, m, где m – количество налогов, действующих в период t.

Xi - объем произведенной продукции по i-той отрасли в стоимостном выражении;

n

$\sum_{i=1} x_i$ - объем произведенной продукции в целом по территории;

d_{ij} - коэффициент налогоемкости i-той отрасли по j-тому виду налога;

$\sum_{i=1}^{n} d_{ij}x_i$ - сумма j-того вида налога, получаемого от всех отраслей;

$\sum_{j=1}^{m} d_{ij}x_i$ - сумма налогов, получаемая от i-той отрасли;

$\sum_{j=1, i=1}^{m \quad n} d_{ij}x_i$ - общий объем налогов (по видам налогов);

$\sum_{i=1, j=1}^{n \quad m} d_{ij}x_i$ - общий объем налогов (по отраслям территории).

Экономическая и отраслевая структура отдельных территорий оказывает существенное влияние на формирование и структуру доходов бюджета и внебюджетных фондов. А основными факторами, определяющими доходы, являются налогоемкость произведенной продукции и ее объем. Поэтому в экономико-математическую имитационную модель необходимо включить эти показатели в разрезе отраслей региона.

Предлагаемая экономико-имитационная модель может использоваться как помощь финансово-экономическим органам в обосновании принимаемых управленческих решений при разработке бюджета. При этом не ставится задача, что модель заменит применяемые сейчас методы планирования налоговых доходов регионального бюджета, а может являться вспомогательным средством в процедуре их разработки.

МЕТОД АНАЛИЗА СОБЫТИЙ В СТАТИСТИЧЕСКОМ ИССЛЕДОВАНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

П.В. Царан

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В условиях рыночных отношений предприятия, будучи самостоятельными хозяйственными организациями, несут полную экономическую ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед своими совладельцами, работниками, кредиторами. Это определяет роль и значение анализа финансового состояния предприятия, призванного служить инструментом повышения эффективности его работы.

На современном этапе развития методов анализа финансового состояния предприятия, большинство из них построено на конечных финансовых

результатах, отражающих сложившееся финансовое положение. Проблема заключается в том, что характеризуя финансовое состояние предприятия, только с позиции конечных показателей, эти методы в то же время не объясняют каким образом складываются данные показатели под воздействием производственных и непроизводственных событий, что в свою очередь приводит к неполным выводам, а, следовательно препятствует построению эффективной финансово-экономической политики конкретного предприятия. Таким образом, возникает необходимость построения нового метода, позволяющего преодолеть указанные недостатки анализа финансового состояния. Нами предлагается метод анализа событий.

Цель метода анализа событий: измерить влияние производственных и непроизводственных событий и прогнозировать по ним финансовое состояние предприятия.

Для реализации этой цели предлагается решить следующие задачи:

- определить группы событий, относящиеся к производственной и непроизводственной сфере;
- определить основные источники информации и построить показатели, позволяющие измерить события как внутренние, так и внешние;
- разработать методики измерения и прогнозирования влияния событий на финансовые результаты деятельности предприятия;

В данной статье остановимся на третьей задаче метода, то есть методике измерения и прогнозирования влияния событий на финансовые результаты. Изложение метода считаем разумным начать с изложения некоторых основных понятий метода – объект, свойство, событие:

Под объектом понимается предприятие или организация, осуществляющая ту или иную экономическую деятельность и обладающая некоторыми экономическими и финансовыми характеристиками. Обозначим объект как O_i (где нижний индекс i обозначает i-е предприятие).

Под свойством понимается в той или иной степени однородная характеристика, особенности объекта O_i (свойства объекта могут быть как количественные, так и качественные).

Следует отметить, что в методе анализа событий количественные свойства, характеризуют размеры предприятия; качественные свойства, характеризуют эффективность, структуру предприятия (объекта).

Обозначим количественное свойство объекта O_i как b_{ij}, а качественное свойство как a_{il}. Таким образом, объект O_i может быть описан следующим образом:

$$O_i = \begin{pmatrix} b_{ij} \\ \dots \\ b_{im} \\ a_{i1} \\ \dots \\ a_{in} \end{pmatrix}, \qquad (1)$$

где m – число количественных свойств объекта O_i ; n-число качественных свойств объекта O_i .

Введем следующие требования для свойств объекта:

1) свойства объекта не должны дублировать друг друга (т.е. на практике сводится к тому, что свойства объекта следует подбирать таким образом, чтобы они были по возможности однородными);
2) между свойствами объекта не должно быть взаимосвязи (на практике взаимосвязь должна быть минимальной). То есть свойства объекта должны отражать разные характеристики объекта.

Под событием S_{kt} понимается некоторое k-е действие, которое протекает в момент времени t, в результате которого объект переходит из состояния $O_{i\,(t)}$ (в момент времени t) в состояние $O_{i\,(t+1)}$ после завершения события.

В виде схемы:

$$\underbrace{O_{i\,(t)} \rightarrow S_{kt} \rightarrow O_{i\,(t+1)}}_{\text{ïðîìåæóòîê} \qquad \text{âðåìåíè} \quad t}.$$

Поскольку на объект действует не одно событие, а комплекс событий, то возникает задача оценки силы и формы воздействия того или иного события на объект, или что более реально группы событий.

Таким образом, приходим к следующим задачам в событийном исследовании финансового состояния предприятия:

- определить количественные и качественные свойства, характеризующие объект – предприятие;
- определить группу событий и форму воздействия этих событий на объект;
- оценить силу и форму воздействия событий на объект.

Представим приведенную модель, с позиции приведенных свойств объекта и событий, в следующем матричном виде:

$$O_{i(t)} \times \tilde{N} \times D = O_{i(t+1)} \qquad (2)$$

Матрица C характеризует воздействие внутренних событий на объект. Для построения матрицы составим таблицу «свойство - внутреннее событие».

В качестве примера можно использовать деление событий на следующие экономические группы: 1) труд; 2) сырье, ресурсы; 3) капитал; 4) финансы; 5) государство; 6) прочие события.

Соответственно в качестве исследуемых свойств финансового состояния предприятия, можно взять следующие:

I. Количественные:

1) b_1 - внеоборотные активы;

2) b_2 - оборотные активы;

3) b_3 - капитал и резервы;

4) b_4 - долгосрочные обязательства;

5) b_5 - краткосрочные обязательства.

II.Качественные:

1) a_1 - коэффициент автономии;

2) a_2 - коэффициент текущей ликвидности;

3) a_3 - коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

4) a_4 - коэффициент рентабельности имущества предприятия;

Тогда матрица C будет выглядеть следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 - Матрица «свойство – внутреннее событие»

Свойства (j)		Событие (i)					
		T	R	K	F	G	E
		1	2	3	4	5	6
b_1	1	c_{11}	c_{12}	c_{13}	c_{14}	c_{15}	c_{16}
b_2	2	c_{21}	c_{22}	c_{23}	c_{24}	c_{25}	c_{26}
b_3	3	c_{31}	c_{32}	c_{33}	c_{34}	c_{35}	c_{36}
b_4	4	c_{41}	c_{42}	c_{43}	c_{44}	c_{45}	c_{46}
b_5	5	c_{51}	c_{52}	c_{53}	c_{54}	c_{55}	c_{56}
a_1	6	c_{61}	c_{62}	c_{63}	c_{64}	c_{65}	c_{66}
a_2	7	c_{71}	c_{72}	c_{73}	c_{74}	c_{75}	c_{76}
a_3	8	c_{81}	c_{82}	c_{83}	c_{84}	c_{85}	c_{86}
a_4	9	c_{91}	c_{92}	c_{93}	c_{94}	c_{95}	c_{96}

Матрица D характеризует воздействие внешних событий на объект. Для построения матрицы составим таблицу «внутреннее событие - внешнее событие» (таблица 2).

Таблица 2 - Матрица «внутреннее событие - внешнее событие»

Внутренние события (j)		Внешние события (i)					
		T	R	K	F	G	E
		1	2	3	4	5	6
T	1	d_{11}	d_{21}	d_{31}	d_{41}	d_{51}	d_{61}
R	2	d_{12}	d_{22}	d_{32}	d_{42}	d_{52}	d_{62}
K	3	d_{13}	d_{23}	d_{33}	d_{43}	d_{53}	d_{63}

F	4	d_{14}	d_{24}	d_{34}	d_{44}	d_{54}	d_{64}
G	5	d_{15}	d_{25}	d_{35}	d_{45}	d_{55}	d_{65}
E	6	d_{16}	d_{26}	d_{36}	d_{46}	d_{56}	d_{66}

Согласно приведенной модели внешние события действуют на объект опосредованно через внутренние события, изменяя их силу.

Рассчитаем матрицу воздействия перемножив элементы матрицы С на сумму строк матрицы D, поскольку сумма строки матрицы D, показывает как воздействуют события различных рынков на некоторое внутренне событие производственной и непроизводственной сферы:

$$V = \begin{pmatrix} v_{11} & v_{12} & v_{13} & v_{14} & v_{15} & v_{16} \\ v_{21} & v_{22} & v_{23} & v_{24} & v_{25} & v_{26} \\ v_{31} & v_{32} & v_{33} & v_{34} & v_{35} & v_{36} \\ v_{41} & v_{42} & v_{43} & v_{44} & v_{45} & v_{46} \\ v_{51} & v_{52} & v_{53} & v_{54} & v_{55} & v_{56} \\ v_{61} & v_{62} & v_{63} & v_{64} & v_{65} & v_{66} \\ v_{71} & v_{72} & v_{73} & v_{74} & v_{75} & v_{76} \\ v_{81} & v_{82} & v_{83} & v_{84} & v_{85} & v_{86} \\ v_{91} & v_{92} & v_{93} & v_{94} & v_{95} & v_{96} \end{pmatrix}, \quad (3)$$

где $v_{il} = \tilde{n}_{il} \cdot \sum_{j=1}^{6} d_{lj}$,

v_{il} – элемент i-й строки и l-го столбца матрицы воздействия V.

Используя приведенные таблицы, запишем модель в виде системы, при рассмотрении только внутренних событий:

$$\begin{cases} b_{1(t+1)} = b_{1(t)} + b_{1(t)}c_{11} + \ldots + b_{1(t)}c_{17} \\ b_{2(t+1)} = b_{2(t)} + b_{2(t)}c_{21} + \ldots + b_{2(t)}c_{27} \\ \ldots \\ b_{5(t+1)} = b_{5(t)} + b_{5(t)}c_{51} + \ldots + b_{5(t)}c_{57} \\ a_{1(t+1)} = a_{1(t)} + a_{1(t)}c_{61} + \ldots + a_{1(t)}c_{67} \\ \ldots \\ a_{4(t+1)} = a_{4(t)} + a_{4(t)}c_{91} + \ldots + a_{4(t)}c_{97} \end{cases} \quad (4)$$

В случае рассмотрения внутренних и внешних событий:

$$\begin{cases} b_{1(t+1)} = b_{1(t)} + b_{1(t)}v_{11} + \ldots + b_{1(t)}v_{16} \\ b_{2(t+1)} = b_{2(t)} + b_{2(t)}v_{21} + \ldots + b_{1(t)}v_{26} \\ \ldots \\ b_{5(t+1)} = b_{5(t)} + b_{5(t)}v_{51} + \ldots + b_{5(t)}v_{56} \\ a_{1(t+1)} = a_{1(t)} + a_{1(t)}v_{61} + \ldots + a_{1(t)}v_{66} \\ \ldots \\ a_{4(t+1)} = a_{4(t)} + a_{4(t)}v_{91} + \ldots + a_{4(t)}v_{96} \end{cases} \quad (5)$$

Таким образом, в методе анализа событий финансового состояния предприятий, задача сводится к оценке элементов матрицы C или V.

Матрицу C или V можно оценивать различными способами, в частности, косвенными или точными расчетами.

Применение данной методики дает возможность, с некоторым приближением измерить производственные и непроизводственные события, и по изменениям этих событий предсказывать изменение свойств объекта, то есть финансовых результатов деятельности предприятия. Тем самым данный метод позволяет решить рассмотренную нами проблему. Наибольшей сложностью в данной методике является измерение влияния событий на качественные свойства, поскольку большинство из них выражаются в относительных статистических показателях, следовательно, при измерении влияния этих событий будут строиться нелинейные статистические модели.

СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОБЫТИЙ В ИССЛЕДОВАНИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

П.В. Царан

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В настоящее время большинство разработанных методов анализа финансового состояния строится на показателях финансовых результатов, которые достаточно полно описывают сложившееся финансовое состояние, но в тоже время данные показатели не объясняют, каким образом складывается финансовое состояние предприятия, что создает проблему неполных выводов и принятия эффективных управленческих решений. Для преодоления этой проблемы нами предлагается метод анализа событий.

Цель метода - измерить влияние производственных и непроизводственных событий и прогнозировать по ним финансовое состояние предприятия.

Одной из задач, реализующих цель метода, является определение основных источников информации и построение показателей, позволяющих измерить события, как внутренние, так и внешние.

Для определения конкретных событий, воздействующих на объект при исследовании финансового состояния предприятия, воспользуемся следующим принципом - сложившееся финансовое состояние предприятия есть результат производственного и непроизводственного процесса.

Согласно приведенному принципу модель определения результата воздействия событий на объект в исследовании финансового состояния может быть представлена следующим образом (рисунок 1).

Определим события производственной сферы, основываясь на понятии четырех факторов производства:

T– фактор «Труд»;

R – фактор «Земля, ресурсы, сырье, материалы»;

К – фактор «Капитал»;

П – фактор «Предпринимательство».

В дальнейшем, в силу сложности количественной оценки фактора «Предпринимательство», будем считать включенным его в другие факторы, в частности, «Труд» (рисунок 1).



Рисунок - 1 Схема формирования результата воздействия событий различных сфер на финансовое состояние предприятия.

Исходя из приведенного выше определения событий, построим показатели внутренних событий, характеризующие производственный процесс (таблица 1) используя формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и № 4 «Отчет о движении денежных средств» годовой бухгалтерской отчетности.

Следует отметить, что под внутренними событиями мы понимаем те действия, которые происходят внутри предприятия и по воле экономических агентов, входящих в структуру данного предприятия. Поскольку рассматривается финансовое состояние, то к внутренним финансовым событиям можно отнести финансовые решения, принимаемые на предприятии, в частности, направление денежных средств. Как видно из приведенной таблицы, событием на конкретном предприятии (объекте) является направление денежных средств. Для упрощения анализа в дальнейшем предполагается использовать следующую группировку по факторам производственной сферы:

$$T = S_{t_1} + S_{t_2} + S_{t_3}\ ;\ R = S_{R_1} + S_{R_2}\ ;\ K = S_{K_1} + S_{K_2}\ .$$

Таблица 1 - Показатели внутренних событий производственной сферы

Фактор	Наименование события	Обозначение	Расчет показателей		
			абсолютный	структурный	эффективность
Т	Направленно денежных средств на оплату труда	S_{t_1}	Форма № 4 строка 140	$\frac{T}{S_1} = \frac{S_{t_1} + S_{t_2} + S_{t_3}}{S_1}$	$\frac{P_1}{T}$, где P_1 - прибыль (убыток) от продажи (форма № 2, строка 050)
	Отчисления в государственные внебюджетные фонды	S_{t_2}	Форма № 4 строка 150		
	Направлено денежных средств на выдачу авансов	S_{t_3}	Форма № 4 строка 170		
R	Направлено денежных средств на оплату приобретенных товаров, работ, услуг	S_{R_1}	Форма № 4 строка 130	$\frac{R}{S_1} = \frac{S_{R_1} + S_{R_2}}{S_1}$	$\frac{P_1}{R}$
	Направлено денежных средств на выдачу подотчетных сумм	S_{R_2}	Форма № 4 строка 160		
К	Направлено денежных средств на оплату долевого участия в строительстве	$S_{\hat{E}_1}$	Форма № 4 строка 180	$\frac{\hat{E}}{S_1} = \frac{S_{\hat{E}_1} + S_{\hat{E}_2}}{S_1}$	$\frac{P_1}{\hat{E}}$
	Направлено денежных средств на оплату машин, оборудования и транспортных средств	$S_{\hat{E}_2}$	Форма № 4 строка 190		
Итого	Суммируются все события	S_1	-	1.0	$\frac{P_1}{S_1}$

Также следует рассмотреть непроизводственные события, поскольку они могут оказывать достаточно сильное влияние на финансовое положение предприятия (таблица 2), аналогично используя формы № 2 и № 4 бухгалтерской отчетности. Соответственно события непроизводственной сферы группируются следующим образом:

$$F = S_{F_1} + S_{F_2} + S_{F3}\ ;\ G = S_{G_1}\ ;\ E = S_{E_1} + S_{E_2}$$

Таблица 2 – Показатели внутренних событий непроизводственной сферы

Фактор	Наименование события	Обозначение	Расчет показателей		
			абсолютный	структурный	эффективность
F	Направлено денежных средств на финансовые вложения	S_{F_1}	Форма № 4 строка 200	$\frac{F}{S_2} = \frac{S_{F_1} + S_{F_2} + S_{F_3}}{S_2}$	$\frac{P_2}{F}$
	Направлено денежных средств на выплату дивидендов, процентов по ценным бумагам	S_{F_2}	Форма № 4 строка 210		
	Направлено денежных средств на оплату процентов и основной суммы по полученным кредитам, займам	S_{F_3}	Форма № 4 строка 230		
G	Направлено денежных средств на расчеты с бюджетом	S_{G_1}	Форма № 4 строка 220	$\frac{G}{S_2} = \frac{S_{G_1}}{S_2}$	$\frac{P_2}{G}$
E	Направлено денежных средств на оплату долевого участия в строительстве	S_{E_1}	Форма № 4 строка 250	$\frac{E}{S_2} = \frac{S_{E_1} + S_{E_2}}{S_2}$	$\frac{P_2}{E}$
	Направлено денежных средств на оплату машин, оборудования и транспортных средств	S_{E_2}	Форма № 4 строка 260 – строка 010		
Итого	Суммируются все события	S_2	-	1.0	$\frac{P_2}{S_2}$

В таблице 2 P_2 – прибыль, получаемая из непроизводственной сферы = Проценты к получению (Ф № 2 стр.060) – Проценты к уплате (Ф № 2 стр. 070) + Доходы от участия в других организациях (Ф № 2 стр. 080) + Прочие операционные доходы (Ф № 2 стр. 090) – Прочие операционные расходы (Ф №

2 стр.100) + Внереализационные доходы (Ф № 2 стр. 120) - Внереализационные расходы (Ф № 2 стр. 130) – Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи (Ф № 2 стр. 150) + Чрезвычайные доходы (Ф № 2 стр. 170) – Чрезвычайные расходы (Ф № 2 стр. 180).

При событийном подходе на наш взгляд, так же важным моментом является измерение и анализ внешних событий, в качестве одного из вариантов анализа внешних событий, один из вариантов анализа событий представлен в таблице 3:

Таблица 3 - Показатели внешних событий

Сфера деятельности	Фактор	Наименование события	Исследуемые показатели
Производственная сфера	T	События, влияющие на состояние рынка труда.	Изменение в оплате труда
	R	События, влияющие на рынок ресурсов и материалов	Изменение в расходах на сырьевые ресурсы и т.п.
	K	События, влияющие на рынок средств производства	Изменение в расходах на капитал
Не производственная сфера	F	События, влияющие на рынок финансовых ресурсов	Изменение в расходах на инвестиционные ресурсы
	G	События, влияющие на расчеты с государством	Изменение в расходах на расчеты с государством
	E	Неучтенные события	Прочие не объясняемые изменения в расходах
Оценка итогового влияния всех производственных факторов			

Преимуществом предлагаемых показателей является, то, что они позволяют объяснить сложившееся финансовое состояние предприятия с позиции производственной и непроизводственной сферы и таким образом выявить взаимосвязь экономических факторов и финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

ПОДРАЗДЕЛ 2 УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДВУХ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

РАСЧЕТ УРОВНЯ СУЩЕСТВЕННОСТИ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В.М. Ветров, О.В. Каверина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Оценка уровня существенности является важнейшим этапом аудиторской проверки, результаты реализации которого во многом определяют тип аудиторского заключения. В соответствии с ФПСАД № 4 «Существенность в аудите», утверждённое Постановлением Правительства № 696, основным признаком идентификации типа аудиторского заключения является соотношение суммарной ошибки бухгалтерской отчётности и уровня существенности. Под уровнем существенности понимается предельное значение ошибки бухгалтерской отчетности, начиная с которой квалифицированный пользователь этой отчетности с большой степенью вероятности не сможет делать на её основе правильные выводы и принимать правильные экономические решения.

В стандарте №4 «Существенность в аудите» не приведена методика расчета уровня существенности, поэтому аудиторские организации обязаны самостоятельно устанавливать порядок нахождения уровня существенности, который должен быть оформлен документально, и применяться на постоянной основе.

В экономической литературе описано достаточно много методов определения уровня существенности. При этом, как правило, все методики содержат рекомендации по нахождению общего уровня существенности и распределению его по статьям актива и пассива бухгалтерского баланса. Однако для такого участка аудиторской проверки, как аудит финансовых результатов, распределение базового уровня существенности по статьям баланса нецелесообразно, так как форма № 1 не содержит информацию о доходах и расходах аудируемой организации, формирующих ее конечный финансовый результат.

Авторами данной работы при проведении аудита финансовых результатов разработана методика распределения общего уровня существенности по видам доходов и расходов на базе «Отчета о прибылях и убытках». В основе данной методики нахождение уровня существенности лежит методика, приведенная в Методических рекомендациях по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг.

В соответствии с ними в качестве базовых показателей рекомендуется использовать:

- объем реализации без НДС;
- себестоимость реализованной продукции, работ, услуг;

- бухгалтерская прибыль;
- валюта баланса;
- внеоборотные активы;
- чистая прибыль.

Представляется целесообразным вместо показателя «Внеоборотные активы» использовать показатель «Собственный капитал», так как внеоборотные активы напрямую не связаны с финансовыми результатами, тогда как в показателе «Собственный капитал» заложена сумма нераспределенной прибыли (непокрытого убытка).

Под бухгалтерской прибылью для целей определения уровня существенности по данной методике следует понимать прибыль до налогообложения, представленную по строке 140 «Отчета о прибылях и убытках».

В случае если в «Отчете о прибылях и убытках» аудируемой организации, отдельной строкой выделены коммерческие и управленческие расходы, то целесообразно вместо показателя «Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг» использовать показатель «Общие затраты предприятия». Ее значение будет определяться суммированием значений строк 020 «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг», 030 «Коммерческие расходы» и 040 «Управленческие расходы».

Допускается, что часть показателей включить в расчет не удастся, так как их значения могут отсутствовать, или их включение в расчет представляется аудитору на основании его профессионального суждения нецелесообразным. В этом случае в расчет принимаются их нулевые значения.

Далее устанавливаются процентные доли выбранных показателей и определяются их расчетные и среднее значения. Размер процентных долей может быть единым для всех показателей или индивидуальным для каждого. Такая методика расчета уровня существенности рекомендована в приложении к правилу (стандарту) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск» (в настоящее время отменен).

Для удобства расчеты оформляются в таблицу.

Таблица 1 – Определение уровня существенности показателей бухгалтерской отчетности

Наименование показателя	Значение базового показателя бухгалтерской отчетности, т.р.	Доля, %	Значение, применяемое для нахождения уровня существенности, т.р.
А	1	2	3
1 Объем реализации без НДС	83828	2	1677
2 Общие затраты предприятия	69143	2	1383

Продолжение таблицы 1

А	1	2	3

3 Бухгалтерская прибыль	13050	5	653
4 Валюта баланса	51706	2	1034
5 Собственный капитал	22608	10	2261
6 Чистая прибыль	9206	5	460

После определения расчетных значений базовых показателей рассчитывается их среднеарифметическое значение.

Среднеарифметическое значение показателей таблицы 1 составляет 1244,5 тыс. руб.

Затем находятся максимальное и минимальное значения уровня существенности и сравниваются с рассчитанным средним значением. В случае если отклонения составляют более 20%, то, исключив показатели с наибольшим и наименьшим отклонением от средней, находится новое среднеарифметическое значение.

В данном примере из расчета исключаются показатели «Объем реализации без НДС» и «Чистая прибыль». Новое среднеарифметическое значение составляет 1332,6 тыс. руб.

Путем округления данного значения в ту или иную сторону (в пределах 20%) определяется общий уровень существенности.

Общий уровень существенности в данном примере может быть принят равным 1350 тыс. руб.

В дальнейшем в соответствии с разработанной методикой общий уровень существенности распределяется по статьям доходов «Отчета о прибылях и убытках» пропорционально удельному весу отдельных доходов в их общей сумме. Аналогично уровень распределяется и по статьям расходов. При этом уровень существенности для чрезвычайных доходов и расходов определяется пропорционально их удельному весу в чистой прибыли (убытке).

При расчете необходимо измерить максимально допустимую ошибку не только в определении доходов и расходов, но и в расчете конечного финансового результата – чистой прибыли (убытка). Поэтому его целесообразно также принять в расчет, включив в элементы доходов прибыль, а в элементы расходов – убыток.

Общий уровень существенности можно распределить и по большему количеству элементов по видам доходов и расходов в разрезе осуществляемых операций на базе учетных регистров по счетам 90, 91, 99.

Впоследствии полученные значения уровня существенности могут корректироваться на этапах планирования и непосредственно в момент проведения аудиторской проверки при определении качественного показателя существенности. В основу такой методики корректировки уровня положена методика, предложенная аудиторами Терентьевой Т.А. и Ветровым В.М., согласно которой рассчитанный уровень существенности корректируется в соответствии с обратным характером зависимости его с аудиторским риском.

В соответствии с предложенной методикой расчета уровня существенности при планировании аудиторской проверки финансовых результатов разработан рабочий документ, который имеет вид таблицы, в которой представлены

рассчитанные уровни существенности, распределенные по статьям «Отчета о прибылях и убытках».

Таблица 2 – Рабочий документ «Расчет уровня существенности на этапах планирования и проведения аудиторской проверки финансовых результатов»

Показатели отчета о прибылях и убытках	Код строки	Значение базового показателя, тыс.руб.	Отношение статьи отчета о прибылях и убытках к общей сумме доходов/ расходов, %	Значение базового показателя существенности, тыс.руб.	Качественный показатель существенности на этапе планирования, %	Скорректиро-ванный показатель уровня существенности на этапе планирования, тыс.руб.	Качественный показатель существенности на этапе проведения аудиторской проверки, %	Скорректиро-ванный показатель уровня существенности на этапе проведе-ния аудиторской проверки, тыс. руб.
А	1	2	3	4	5	6	7	8
Доходы								
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг	010	83828	86,53	1168,1	70	817,7	80	934,5
Проценты к получению	060	8	0,01	0,1	60	0,1	60	0,1
Доходы от участия в других организациях	080	0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0
Прочие операционные доходы	090	3801	3,92	53,0	50	26,5	60	31,8
Внереализационные доходы	120	38	0,04	0,5	60	0,3	70	0,4
Отложенные налоговые активы	141	1	0,0	0,0	40	0,0	50	0,0
Чистая прибыль отчетного периода	190	9206	9,5	128,3	60	77,0	60	77,0
Итого доходов		96882	100,0	1350,0	x	921,5	x	1043,7

Расходы								
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	020	43468	55,39	747,8	70	523,5	60	448,7
Коммерческие расходы	030	0	0,0	0,0	0	0,0	0	0,0
Управленческие расходы	040	25675	32,72	441,7	70	309,2	60	265,0
Проценты к уплате	070	269	0,34	4,6	60	2,8	60	2,8
Прочие операционные расходы	100	3897	4,97	67,0	50	33,5	60	40,2
Внереализационные расходы	130	1316	1,68	22,3	60	13,6	70	15,8
Отложенные налоговые обязательства	142	67	0,09	1,2	50	0,6	40	0,5
Текущий налог на прибыль	150	3710	4,73	63,8	80	51,1	80	51,1
Прочие расходы из прибыли	151	68	0,09	1,2	60	0,7	40	0,5
Итого расходов		78470	100,0	1350,0	x	934,9	x	824,6
Чрезвычайные доходы и расходы								
Чрезвычайные доходы		7	0,08	0,1	70	0,1	70	0,1
Чрезвычайные расходы		21	0,23	0,3	70	0,2	70	0,2

Литература:

1. Методические рекомендации по проверке налога на прибыль и обязательств перед бюджетом при проведении аудита и оказании сопутствующих услуг (одобрено Советом по аудиторской деятельности при Минфине России, протокол № 25 от 22 апреля 2004 г.)
2. Правило (стандарт) аудиторской деятельности «Существенность и аудиторский риск» (одобрено комиссией по аудиторской деятельности при Президенте РФ 22.11.98г., протокол № 2)
3. Терентьева Т.А., Ветров В.М. Расчет уровня существенности на этапах планирования и проведения аудиторской проверки // Актуальные проблемы учета, анализа, аудита. – Оренбург, 2005.

МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД: ПРОБЛЕМЫ ТЕРМИНОЛОГИИ И ПРИМЕНЕНИЕ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ УЧЁТА ЗАТРАТ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ

Е. В. Гонтаренко, Е. В. Овчинникова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В условиях перехода на международные стандарты учёта и отчётности предприятия имеют возможность использовать опыт зарубежных стран в области маржинального анализа и прогнозирования финансовых результатов деятельности. Основной особенностью системы международных стандартов является раздельный учёт постоянных и переменных затрат по видам изделий и в целом по предприятию. Такой подход предполагает высокую степень интеграции учёта, анализа и регулирования, позволяет гибко и оперативно принимать решения по нормализации финансовых результатов предприятия.

Маржинальный анализ представляет собой один из важнейших разделов управленческого учёта, не занявшего пока ещё в отечественной экономической практике достойного места. В настоящее время продолжается внедрение отдельных элементов управленческого учёта. Одна часть этих элементов используется в бухгалтерском учёте (учёт затрат и калькулирование себестоимости продукции), другая – в экономическом анализе (анализ себестоимости продукции, оценка выполнения плановых заданий, обоснование принимаемых управленческих решений и др.).

Обратимся к понятию «маржинальный доход». В теории микроэкономики используется множество терминов, заимствованных из англоязычных источников. При переводе экономической литературы с английского языка используют как дословные формулировки, так и близкие по смыслу российские эквиваленты терминов. Поэтому не всегда одни и те же понятия у разных авторов обозначают одно и то же. Подобная ситуация возникла с понятием «маржинальный доход».

Если брать толкование этого термина в экономических словарях, то понятие «маржинальный (предельный) доход» трактуется как дополнительный доход, получаемый от продажи дополнительной единицы продукции. Расхождений в определении предельного дохода в справочных изданиях нет.

Учебные издания по микроэкономике (как отечественные, так и зарубежные), которые являются базовыми для изучения дисциплины управленческий учёт в вузах, также придерживаются однозначного определения этого термина: «Предельный доход (marginal revenue) – величина, на которую изменяется совокупный доход в результате единичного увеличения количества реализованной продукции» /1/.

Однако в отечественной литературе по экономике и финансам встречается иное толкование этого термина.

А.Д. Шеремет в своём учебном пособии «Управленческий учёт» трактует «маржинальный доход» как величину, равную разнице между общим доходом (общей выручкой) и переменными затратами (по-другому этот показатель рассчитывается как сумма прибыли и постоянных затрат). Далее, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин в учебном пособии «Финансы предприятий» вводят термин «предельный доход», который имеет общепринятое содержание: «прирост выручки от реализации на единицу прироста количества производимого продукта».

Аналогичное положение вещей можно найти в учебнике Г.В. Савицкой «Анализ хозяйственной деятельности предприятия». Для изучения факторов изменения прибыли автор использует «маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход. Маржинальный доход (МД) – это прибыль в сумме с постоянными затратами». Затем, как и другие экономисты, Г.В. Савицкая описывает предельный анализ прибыли и вводит понятие «предельный доход», который определяет как «прирост выручки на единицу прироста количества произведенной продукции».

Налицо явное противоречие. Одним и тем же термином обозначаются (даже в одном издании) два совершенно различных по своему содержанию экономических показателя. Это происходит потому, что понятия «маржинальный доход» и «предельный доход» происходят от одного английского термина marginal revenue. Само слово marginal имеет в английском языке совершенно определенное смысловое значение, обозначающее приростную величину.

Многие экономисты для обозначения разницы между выручкой от реализации (общим доходом) и переменными затратами используют термины «валовая маржа», «валовая прибыль», «маржинальная прибыль». Английским эквивалентом этих понятий является термин gross profit (gross margin), который определяется как разница между выручкой и цеховой (производственной) себестоимостью реализованной продукции (включая постоянные косвенные производственные расходы).

Совершенно очевидно, что словосочетания «маржинальный доход» (marginal revenue) и «валовая прибыль» (gross profit) не являются синонимами.

В производственной компании величина маржинального дохода и валовой маржи всегда разная. Их сумма может совпасть только в том случае, когда

постоянные производственные расходы окажутся равны всем непроизводственным переменным.

Маржинальный доход помогает отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой и объёмом производства продукции. Главная роль в выборе стратегии поведения предприятия принадлежит величине маржинального дохода.

Применяя величину маржинального дохода, менеджеры принимают решение, какую продукцию следует продвигать на рынок, а какую нет или продолжать производить её, потому что выручка от её продажи способствует реализации другой продукции.

В основе многих управленческих решений, связанных с сокращением производства (продукции), лежит маржинальный доход. В пределах краткосрочного периода, если продукт приносит дохода больше, чем его переменные расходы, он вносит вклад в общую прибыль. Эта информация поступает мгновенно, если используется маржинальный подход. При традиционном подходе релевантную информацию не только трудно получить, но и менеджер может быть введён в заблуждение себестоимостью единицы продукции, которая несёт в себе элемент постоянных расходов.

Маржинальный доход может быть использован при:

- выборе альтернатив, которые могут возникнуть
- обсуждении снижения цены,
- проведении специальных рекламных компаний,
- использовании премий, стимулирующих объём реализации.

Обычно высокий рейтинг маржинального дохода служит стимулом к улучшению потенциального чистого дохода от реализации. Снижение рейтинга говорит о необходимости увеличения объёма продаж, чтобы покрыть дополнительные расходы по стимулированию реализации.

Если ожидаемая прибыль согласована, определение её размера может быть быстро обеспечено подсчётом числа единиц, которые необходимо продать. Эти вычисления легко сделать, разделив сумму постоянных расходов и ожидаемой прибыли на удельный маржинальный доход.

Часто маржинальный подход используется для того, чтобы выявить, использование каких материалов или машин обеспечит наиболее высокую прибыль. При применении маржинального подхода менеджеры получают данные для выявления продукции, дающей наибольший доход.

Сторонники маржинального подхода утверждают, что исчисление себестоимости на этой основе позволяет менеджерам лучше понять взаимное поведение затрат, объёма, цены, прибыли и быть более мудрыми в политике цен. В конечном итоге максимальная цена устанавливается спросом. Минимальная цена всегда устанавливается на основе величины переменных расходов и возможной реализации.

Таким образом, имея учётные данные об ограниченной себестоимости и маржинальном доходе по изделиям, можно решать следующие управленческие задачи:

- оптимизация ассортимента выпускаемой продукции при наличии узких мест;

- самостоятельное производство комплектующих или приобретение их на стороне;

- оценка целесообразности принятия или отклонения дополнительного заказа по ценам ниже обычных;

- определение оптимального размера партии или серии деталей (продуктов);

- выбор оптимального варианта изменения производственной мощности предприятия, замены оборудования;

- расчёт минимального и оптимального уровня цен на продукцию;

- оптимизация прибыли.

Литература:

1 Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И. Микроэкономика: В 2-х т. / Общая редакция В.М. Гальперина. – СПб: Экономическая школа, 1994 (т. 1); 1997 (т. 2).

2 Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Пер. с англ. – М.: Республика, 1993г.

ПРОБЛЕМЫ УПЛАТЫ В БЮДЖЕТ НДС ПО СПИСЫВАЕМОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СВЯЗИ С ИСТЕЧЕНИЕМ СРОКА ИСКОВОЙ ДАВНОСТИ

Е.В. Гонтаренко, Т.А. Павлова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В процессе проведения инвентаризации дебиторской задолженности организация выявляет долги недобросовестных покупателей или поставщиков. В соответствии с действующим законодательством такие долги делятся на сомнительные и не реальные к взысканию (безнадежные). По истечении срока исковой давности предприятие обязано списать дебиторскую задолженность в разряд безнадежных долгов и отразить в бухгалтерском учете как внереализационные расходы. В этом случае, по мнению многих налоговых органов, у кредитора возникает обязательство уплатить в бюджет НДС по списываемой задолженности, если на момент списания данный НДС числился как отложенное обязательство. Срок уплаты НДС, в этом случае определяется в соответствии с п. 5 ст. 167 НК РФ: «В случае неисполнения покупателем до истечения срока исковой давности по праву требования исполнения встречного обязательства, связанного с поставкой товара (выполнением работ, оказанием услуг), датой оплаты товаров (работ, услуг) признается наиболее ранняя из следующих дат: день истечения указанного срока исковой давности, день списания дебиторской задолженности».

Указанный порядок отражен также в письме Минфина РФ от 30 марта 2004г. № 04-03-11/49 «О порядке начисления НДС при списании дебиторской задолженности».

Несмотря на наличие п.5 ст.167 НК РФ, вопрос об уплате в бюджет НДС по списываемой задолженности достаточно спорный.

Налоговое ведомство не предоставляет никаких разъяснений по этому поводу. Так, в Методических рекомендациях по применению главы 21 НК РФ, выдержавших уже седьмое «издание», нет ни единого слова на эту тему. В ответах на вопросы налогоплательщиков, налоговый департамент Минфина РФ (или МНС РФ до 2004года) ссылается на п. 5 ст. 167 НК РФ».

Рассмотрение данной проблемы в экономической литературе в основном заключается в том, что авторы упоминают только проводку Дебет91 Кредит62 (Мизиковский Е.А., О.В. Сахончик), но не отражают НДС, или дают рекомендации начислять налог при списании дебиторской задолженности согласно п.5 ст. 167 НК РФ (А.Ю. Ларичев).

На сегодняшний момент налогоплательщики научились искусственно продлевать три года исковой давности хоть до бесконечности. Не желающий платить НДС кредитор либо обращается в суд с требованием к должнику погасить долг, либо, если тот еще подает признаки «жизни», уговаривает его заплатить хотя бы часть из суммы задолженности (как вариант – подписать акт сверки, тем самым официально подтвердив ее наличие). В обоих случаях по ст. 203 ГК РФ срок исковой давности прерывается, а после перерыва начинается заново.

В ситуации, когда предприятие-покупатель ликвидировался, ничего не заплатив, дебиторскую задолженность списать все-таки придется. И несмотря на то, что никаких денег кредитор не получил и уже никогда не получит, налоговые органы со ссылкой на п. 5 ст. 167 НК РФ требуют заплатить с нее НДС за счет собственных средств предприятия.

Однако, п. 5 ст. 167 НК РФ вступает в противоречие с целым рядом статей ГК РФ, а также и НК РФ.

Так, в п. 1 ст.146 НК РФ в списке объектов налогообложения списание дебиторской задолженности не упоминается – ни как один из вариантов реализации, ни как объект налогообложения, а ст.167 НК РФ называется «Момент определения налоговой базы при реализации (передаче) товаров (работ, услуг)». Это означает, что п.5 ст.167 НК РФ рассматривает списание дебиторской задолженности как реализацию (передачу) товаров.

Согласно же пп.1 п.1 ст.146 НК РФ и п.1 ст.39 НК РФ существует два варианта реализации:

1. передача права собственности на возмездной основе,
2. безвозмездная передача права собственности.

Необходимо выяснить, который из них подразумевается п.5 ст. 167 НК РФ в отношении списываемой дебиторской задолженности.

В Налоговом Кодексе не содержится ответа на поставленный вопрос. Поэтому для понимания термина «передачи права собственности» следует обратиться к п.1 ст.223 ГК РФ, в котором определено, что право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором.

На данную норму указывают налоговые органы, если речь идет о списании дебиторской задолженности покупателя. Обосновывается это тем, что если предмет купли-продажи перешел к покупателю, то произошла

передача, и с этого момента право собственности перешло к нему. Следовательно, имеет место реализация, и налогоплательщик-кредитор обязан уплатить НДС.

В то же время точка зрения налоговых органов строится только на первой части п.1 ст.223 ГК РФ, при этом они игнорируют заключительную часть: «если иное не предусмотрено законом или договором».

П.1 ст.223 ГК РФ допускает, что при переходе права собственности могут иметь различные, законодательно оговоренные обстоятельства. В случае налоговых правоотношений на этот момент следует обратить внимание, так как п.1 ст.39 НК РФ признает реализацией переход права собственности только на возмездной основе, и только в особых случаях, предусмотренных Налоговым Кодексом, – безвозмездно.

Фундаментальное отличие передачи права собственности в налоговом праве от перехода права собственности в гражданском праве заключается в признаке возмездности. Любой вопрос передачи права собственности в налоговом праве должен решаться исходя из п.1 ст.39 НК РФ, поэтому ссылки налоговых органов на ст.223 ГК РФ в случае списания дебиторской задолженности безосновательны.

Таким образом, применение термина «передача права собственности» в налоговом аспекте должно быть строго ограничено рамками п.1 ст.39 НК РФ – передача права собственности как реализация, которая может быть возмездной или безвозмездной.

При списании дебиторской задолженности, рассматривать признак возмездности в соответствии с п.1 ст.39 НК РФ не целесообразно. На основании этого можно сделать вывод о том, что п.5 ст.167 НК РФ может признать списание дебиторской задолженности реализацией только в форме безвозмездной передачи, то есть в соответствии со вторым абзацем пп.1 п.1 ст.146 НК РФ.

Но в главе 21 НК РФ отсутствует норма, которая приравнивает списание дебиторской задолженности к безвозмездной передаче права собственности. Это значит, что списание дебиторской задолженности в п. 5 ст.167 НК РФ признается безвозмездной передачей права собственности в соответствии с порядком, установленным п.1 ст.11 НК РФ, то есть в значении, в каком этот термин используется в других отраслях права, и в первую очередь в гражданском.

Здесь следует отметить, что в рамках договора, заключенного в соответствии с п.2 ст.423 ГК РФ дебиторская задолженность не может возникнуть при безвозмездной передаче.

Таким образом, не погашенная вовремя дебиторская задолженность покупателя может возникнуть только в рамках обычного договора поставки товаров (выполнения работ, оказания услуг), который содержит взаимные обязательства сторон, то есть, согласно п.1 ст.423 ГК РФ, имеет юридический статус возмездного.

Но вывод о том, что оформленный с соблюдением всех юридических норм договор о возмездной передаче права собственности в момент списания дебиторской задолженности покупателя автоматически становится

безвозмездным договором (п.2 ст.423 ГК РФ) или договором дарения (ст.572 ГК РФ) сделать нельзя.

В итоге, согласно действующему гражданскому законодательству списание дебиторской задолженности не может быть отнесено к безвозмездной передаче права собственности. Кроме того, п. 5 ст. 167 НК РФ считает дату списания дебиторской задолженности датой реализации, то есть датой появления налоговой базы НДС. А в п. 1 ст.146 НК РФ нет однозначного подхода, который определял бы списание дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности (или признанной судом нереальной к взысканию) объектом налогообложения НДС. Получается, что дата появления налоговой базы есть, а самого объекта налогообложения нет. Таким образом, оказываются частично нарушенными п.6 ст.3 НК РФ: «При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения, - и п.1 ст.17 НК РФ: «Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения…». (Частично нарушенный потому, что НДС со списанной дебиторской задолженности все-таки не является отдельным полностью самостоятельным налогом.)

Таким образом, специалисты правомерно отмечают существующие противоречия между п.5 ст.167 НК РФ, с одной стороны, и ст. 161, 223, 420, 423, 574 ГК РФ; п.6 ст.3 НК РФ; п.1 ст.17 НК РФ; п.1 ст.39 НК РФ; п.1 ст.146 НК РФ, с другой стороны. Их следует квалифицировать как неустранимые, подпадающие под действие п.7 ст.3 НК РФ.

В частности это означает, что при списании дебиторской задолженности, возникнут следующие ситуации, корреспонденции по которым представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Бухгалтерские записи при списании просроченной дебиторской задолженности

У налогоплательщика-кредитора, работающего «по оплате»	**У налогоплательщика-кредитора, работающего «по отгрузке»**
При отсутствии резерва по сомнительным долгам	
Дт 91-2 – Кт 62-1 – на величину списываемой задолженности **Дт 76-«НДС» – Кт 91-2 – на величину НДС по данной задолженности**	**Дт 91-2 – Кт 62-1 – на величину списываемой задолженности** **Дт 68-«НДС» – Кт 91-2 – на величину уплаченного в бюджет НДС**
При наличии резерва по сомнительным долгам	
Дт 63 – Кт 62-1 – на величину списываемой задолженности за счет созданного ранее резерва **Дт 76-«НДС» – Кт 91-2 – на величину НДС по данной задолженности**	**Дт 63 – Кт 62-1 – на величину списываемой задолженности за счет созданного ранее резерва** **Дт 68-«НДС» – Кт 91-2 – на величину уплаченного в бюджет НДС**

С 1.01.2006 г. Минфин РФ планирует отменить вариантность в моментах определения налоговой базы по НДС и установить ее только по мере отгрузки. Поэтому особую актуальность в будущем приобретет проводка: Дт 68-«НДС» – Кт 91-2.

Арбитражные суды не всегда принимают такую позицию. Одним из вариантов они предлагают налогоплательщикам начислять НДС на стоимость неоплаченных товаров, работ, услуг, но в то же время уменьшить свои налогооблагаемые доходы на сумму убытков от сомнительной задолженности, включая и НДС.

Поэтому, в случае принятия налоговым ведомством решения придать п.5 ст.167 НК РФ реальную силу, по мнению ведущего специалиста отдела внутреннего контроля ООО «ЛУКОЙЛ-Севернефтепродукт» Игнатова А.В., нужно сначала признать, что списание дебиторской задолженности есть особый (форс-мажорный) случай хозяйственных явлений и процессов. А после этого изменить второй абзац пп.1 п.1 ст.146 НК РФ так, как указано в таблице 2.

Таблица 2 – Предложения по изменению второго абзаца пп.1 п.1 ст.146 НК РФ (Игнатов А.В.)

настоящая редакция	необходимая редакция
В целях настоящей главы передача права собственности на товары, результатов выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг).	**В целях настоящей главы передача права собственности на товары, результатов выполненных работ, оказание услуг на безвозмездной основе признается реализацией товаров (работ, услуг). В целях настоящей главы безвозмездной передачей права собственности признается списание дебиторской задолженности покупателя, у которой истек срок исковой давности или которая признана судом нереальной к взысканию**

В этом случае, проблемы уплаты НДС при списании дебиторской задолженности покупателя возникать не будет.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ, ч. 1 и 2. Правовая система Гарант// «Энциклопедия Российского законодательства»
2. Налоговый кодекс РФ, ч. 1 и 2. Правовая система Гарант// «Энциклопедия Российского законодательства»
3. Письмо Минфина РФ от 30 марта 2004г. № 04-03-11/49 «О порядке начисления НДС при списании дебиторской задолженности». Правовая система Гарант// «Энциклопедия Российского законодательства»
4. Игнатов А.В. «НДС при списании дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности: проблема ценой в 10 млрд.». Аудит и финансовый анализ № 2, 2004 г.

5. Игнатов А.В. «Списание налогоплательщиком дебиторской задолженности покупателя: обязанность уплаты отложенного НДС Налоговым Кодексом не установлена». 14.02.2005г. www/pravcons.ru/publ14-02-05-6.php.
6. Конституционный суд о безнадежных долгах и НДС. Главбух 16.07.2005
7. Ларичев А.Ю. «Аудит Налога на добавленную стоимость». Аудиторские ведомости №1 2004г.
8. Мизиковский Е.А., Сахончик О.В. «Аудит дебиторской задолженности». Аудиторские ведомости №3 2004 г.
9. Тарасова Е.Ю., Калина Е.В. «Списание дебиторской задолженности: создание резерва, учет НДС. Аудиторские ведомости №2 2005 г.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Е.В. Гонтаренко, Э.Х. Минибаева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В настоящее время вводятся в действие новые и реконструируемые промышленные предприятия и цеха, жилые дома, общественные здания и другие объекты. Это говорит о том, что строительство становится элитной отраслью и больше инвестиций направляется именно в эту отрасль производства.

Совершенствование системы управления строительной организации неразрывно связано с развитием управленческого учёта, который даёт возможность контролировать и анализировать достижение поставленных целей, получать своевременную, достоверную и объективную информацию, необходимую для подготовки и обоснования управленческих решений на разных уровнях.

Одной из важнейших задач управленческого учёта в строительных организациях является управление прибылью. В связи с этим в фокусе внимания управленческого учёта находятся затраты и соответственно их научно обоснованная классификация.

Важность правильного формирования состава затрат на производство и расходов на продажу и их учёта в строительстве очевидна. От рационального использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, являющихся основными составляющими затрат при выполнении строительных работ, зависят не только размер получаемой прибыли, но и суммы налога на прибыль, жизнедеятельность самой организации и многие другие аспекты.

В настоящее время усложняется ориентация отдельно взятой строительной организации на принятие обоснованных решений, что ведёт не просто к возрастанию роли управления ею, а к качественным изменениям во всей структуре и методах управления. Происходит процесс интеграции традиционных методов учёта, анализа, нормирования, планирования и контроля в единую

систему получения, обработки информации и принятия на её базе управленческих решений.

Учёт производственных затрат строительной организации, работающей в условиях рынка, является основой всей системы её управления, так как именно на основе данных производственного учёта формируется информация о фактических издержках, а значит, создаются основы для определения фактического финансового результата строительной организации. Выявление производственного результата от реализации работ определяется методикой учёта затрат и калькулирования себестоимости. Поэтому эффективная хозяйственная деятельность строительных организаций в принципе невозможна без рациональной организации бухгалтерского учёта производственных затрат.

В связи с отраслевыми особенностями строительного производства, его спецификой, а также потребностями управленческого персонала хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает метод учёта затрат и формирования себестоимости или сочетание элементов нескольких методов.

Основным методом учёта затрат на производство строительных работ является позаказный метод. При данном методе объектом учёта является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (вид работ) в соответствии с договором на производство работ. Договор заключается с заказчиком и по нему ведётся учёт затрат нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу.

Строительная организация, выполняющая однородные специальные виды работ или осуществляющая строительство однотипных объектов с незначительной продолжительностью их строительства, может вести учёт методом накопления затрат за определённый период времени по видам работ и местам возникновения затрат. В этом случае себестоимость сданных заказчику строительных работ определяется расчётным путём исходя из процента, исчисленного как отношение фактических затрат по производству работ, находящихся в незавершённом производстве, к их договорной стоимости, и договорной стоимости сдаваемых работ или с помощью других экономически обоснованных методов, установленных организацией при формировании учётной политики.

При этом методе учёта затрат финансовый результат может выявляться по отдельным завершённым работам на конструктивных элементах или этапах. В этом случае финансовый результат выявляется как разница между договорной стоимостью и себестоимостью выполненных работ на конструктивных элементах или этапах.

Применение нормативного метода учёта, основанного на создании в строительной организации системы прогрессивных норм и нормативов, возможно было бы при калькуляции нормативной себестоимости работ. Однако, в условиях нестабильных рыночных цен, как на строительную продукцию, так и на материально – производственные ресурсы, разработка такой системы затруднена.

Производственные издержки следует систематизировать так, чтобы можно было установить их реальный уровень как в целом по объекту, так и по назначению расходов. Так, постатейное деление затрат даёт возможность контролировать уровень издержек по местам их возникновения, анализировать

результаты работы отдельных подразделений (участков, бригад) и определить пути дальнейшего совершенствования деятельности хозяйствующего субъекта. Другими словами, как предлагает Адамов Н. А., автор статьи «Производственный учёт – основа управленческого учёта в строительстве», надо применять принцип «разные группировки затрат для разных целей». Изучение объёмов и структуры затрат по отдельным объектам и видам выполняемых работ, сопоставление их уровня с получаемой выручкой – как в целом, так и по отдельным видам – даёт возможность выявить степень экономической полезности выполнения работ, а также всей деятельности строительной организации. Наряду с этим важно сопоставление уровней затрат аналогичных работ в нескольких подразделениях строительной организации.

Согласно отраслевых методических рекомендаций, строительными организациями в качестве типовой используется группировка затрат на производство строительных работ по следующим калькуляционным статьям:

- материалы;
- расходы на оплату труда;
- расходы на содержание и эксплуатацию строительных машин и механизмов;
- накладные расходы.

Затраты на производство строительных работ включаются в себестоимость работ того календарного периода, к которому они относятся, независимо от времени их возникновения.

Принятие своевременных управленческих решений в значительной мере зависит от регламентации процессов формирования статей затрат и установления их оптимального состава. Как показывает практика, способы группировки статей затрат строительных организаций значительно устарели и не соответствуют современным потребностям менеджмента строительного производства.

Перспективным направлением сокращения затрат в системе планирования, учёта и контроля является совершенствование методики формирования себестоимости и калькулирования строительной продукции. В настоящее время крупные финансовые институты отказываются рассматривать инвестиционные проекты в строительный бизнес без предоставления им финансовой отчётности, составленной по западным стандартам.

Для предприятий этого сектора экономики существуют два регламентирующих документа – ПБУ 2/94 «Учёт договоров (контрактов) на капитальное строительство» и МСФО 11 «Договоры подряда». Проведём анализ этих документов, сравнительную характеристику представим в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнительный анализ ПБУ 2/94 и МСФО 11

Область сравнения	ПБУ 2/94	МСФО 11
А	Б	В
1. Сфера применения документа	Капитальное строительство	Договоры на разрушение или восстановление объекта, на восстановление

		окружающей среды (рекультивацию) после разрушения; Договоры на оказание услуг, непосредственно связанных с сооружением объектов; Долгосрочные договоры в тяжёлом машиностроении и т. п.

Продолжение таблицы 1

А	Б	В
2. Объект учёта договоров на строительство	Затраты, связанные с одним договором на строительство или несколькими договорами	Приводится подробный список условий, при которых подрядчик обязан объединить отчётность по договорам в один объект отчётности или разделить договор на несколько объектов отчётности
3. Формы договоров на строительство	Нет чёткого определения возможных форм договоров на строительство	Договор с фиксированной суммой; Договор «затраты плюс»
4. Затраты на строительство	Затраты подрядчика складываются из всех фактически произведённых расходов, связанных с производством подрядных работ, выполняемых им согласно договору на строительство	Затраты непосредственно связанные с конкретным договором; Затраты, которые относятся к деятельности по договору на строительство в целом и могут быть отнесены на конкретный договор; прочие затраты, которые могут возмещаться заказчиком в соответствии с условиями договора
5. Признание доходов и расходов по договору на строительство	Применяются два метода исчисления финансового результата в зависимости от формы определения доходов: по отдельным	Предусматривает безальтернативный подход «по мере готовности», базирующийся на том,

	выполненным работам и по объекту строительства в целом	что строительный подряд представляет собой непрерывный процесс производства и реализации, растянутый во времени
6. Признание убытков	Не рассматривается	Превышение затрат по договору над выручкой по договору является убытком и немедленно признаётся расходом

Рассмотренные учётные документы содержат несколько различий, которые заключаются в том, что в отечественной практике учёта внимание обращается на всё капитальное строительство, а за рубежом – на различные формы договоров. В ПБУ 2/94 нет чёткого определения возможных форм договоров на строительство, и не рассматривается признание убытков, а в МСФО 11 данным вопросам, напротив, уделяется пристальное внимание.

Обнаруженные различия не только усложняют процесс ведения учёта в строительных организациях, но и делают этот процесс более затратным. Сближение этих документов с ориентацией на МСФО 11, позволит создать условия для подготовки инвестиционно-строительными компаниями отчётности, востребованной западными инвесторами.

Таким образом, высокая конкуренция, поиски резервов снижения себестоимости продукции и повышения рентабельности требует информации о действительном уровне производственных издержек, о рациональности использования тех или иных ресурсов. Получить такую информацию возможно при своевременном и правильном исчислении себестоимости, составлении калькуляций, позволяющих объективно оценивать эффективность производственных затрат и выявлять влияние различных факторов на себестоимость продукции. В связи с этим управленческий учёт выступает как средство повышения экономической эффективности строительных участков.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учёту «Учёт договоров (контрактов) на капитальное строительство» (ПБУ 2/94). Утверждено приказом Минфина РФ от 20.12.94г. №167.
2. Типовые методические рекомендации по планированию и учету себестоимости строительных работ. Утверждены Министерством строительства РФ № БЕ – 11- 260 / 7 от 04.12.95 г. // Настольная книга бухгалтера. – 1999. - №1. – С.2.
3. Адамов Н. А. Производственный учёт – основа управленческого учёта в строительстве // Аудиторские ведомости. – 2003. - № 11 – С. 59 – 66.
4. Горлов В. И. Управленческий учёт в строительных организациях // Аудиторские ведомости. – 2003. - № 4 – С. 72-76.
5. Нефедьева Ю. Сравнительный анализ ПБУ 2/94 и МСФО 11 // Финансовая газета. – 2005. - № 25 – С. 13.

СТАНДАРТЫ ПО УЧЕТУ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Е.В. Гонтаренко, Н.А. Мамонтова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Во многих компаниях основные средства составляют больше половины всех активов предприятия. Именно по объему аккумулированных основных средств можно судить о размерах компании, о ее возможностях и перспективах развития. В российской переходной экономике с ее растущим количеством новых, необычных для нее форм приобретения основных средств данный вопрос стоит особенно остро. С введением международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) российские предприятия должны перейти на непривычную для них систему учета основных средств предприятия, причем учет должен происходить в рамках целого комплекса операций, связанных с приобретением, выбытием объектов основных средств и их использованием.

В России учет основных средств ведется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, утвержденным приказом Министерства финансов РФ № 26н от30 марта 2001 г. (далее – ПБУ 6/01).

В международной практике эти вопросы регулирует МСФО 16 «Основные средства». Первая редакция стандарта была разработана в 1982 году. Последний раз стандарт пересмотрен в 2003 году, а внесенные изменения вступили в силу с 1 января 2005 года.

ПБУ 6/01 и МСФО 16 раскрывают вопросы, связанные с определением основных средств и принятием их к учету; оценкой этих объектов; переоценкой их стоимости; амортизацией и раскрытием информации об основных средствах в отчетности.

В соответствии с МСФО 16 «Основные средства» руководству компании разрешено самостоятельно определять сроки службы основных средств, в зависимости от того, в течение какого периода времени предприятие собирается получать экономическую выгоду от их использования.

В ПБУ 6/01 «Учет основных средств» прописано, что организация сама определяет срок полезного использования основных средств. Однако на практике для целей бухгалтерского учета продолжают применять нормы амортизации, установленные постановлением Совмина СССР от 18 октября 1990 г. № 1072 или используются нормы, указанные в постановлении Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1. И не всегда эти сроки являются реальными сроками полезного использования объектов.

Проведем сравнительный анализ двух стандартов ПБУ 6/01 и МСФО 16. Данные оформим в таблицу 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика стандартов по учету основных средств в России и за рубежом.

	ПБУ 6/01	МСФО 16	Комментарии
А	Б	В	Г
Основные средства			
Критерии признания	1. Наличие права собственности 2. Наличие документов 3. Не предполагается последующая продажа	1. Возможность приносить доход 2. Риски и выгоды от обладания перешли к предприятию в результате прошлых событий	Подход к первоначальной оценке в целом совпадает. Основное отличие: в соответствии с МСФО в стоимость приобретаемых

Продолжение таблицы 1

А	Б	В	Г
	4. Возможность приносить доход 5. Период использования свыше 12 месяцев	3. Период использования более одного отчетного периода (года)	основных средств может включаться резерв под их будущий демонтаж
Фактическая стоимость	Основные средства стоимостью менее 10 тыс. руб. могут быть списаны на расходы в момент передачи в эксплуатацию	Не содержит подобных исключений	Согласно МСФО основные средства будут отражаться в отчетности, если удовлетворяют условиям признания вне зависимости от их стоимости.
Амортизация	Методы: линейный, уменьшаемого остатка, по сумме чисел лет срока полезного использования, пропорционально объему продукции. Срок полезного использования устанавливается предприятием.	Методы: равномерного начисления, уменьшаемого остатка, суммы лет, суммы изделий. Срок полезного использования устанавливается предприятием. Может пересматриваться,	Могут возникать различия в накопленной амортизации. В отчетности по МСФО отсутствует понятие полностью самортизированных объектов основных средств. Согласно МСФО выбранный метод начисления амортизации можно

	Может пересматриваться в случае модернизации и реконструкции.	если очевидно, что определен неточно.	изменить
Оценка	Основные средства оцениваются по первоначальной стоимости. Компания имеет право не чаще одного раза в год проводить	Основные средства оцениваются по первоначальной стоимости, однако допускается систематическая переоценка ОС до справедливой	ПБУ 6/01 не содержит альтернативный подход, предусматривающий оценку основных средств по их справедливой стоимости

Продолжение таблицы 1

А	Б	В	Г
	переоценку основных средств путем индексации или путем прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.	стоимости. Признается любое долговременное падение справедливой стоимости.	
Переоценка	Отсутствуют требования к предприятиям о проведении переоценки объектов основных средств	Основные средства подлежат обязательной ежегодной переоценке.	Согласно МСФО обязательная переоценка проводится с целью выявления сумм обесценения.

В соответствии с российским стандартом актив принимается к учету в качестве основного средства, если одновременно выполняются следующие условия:

– актив используется при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг либо для управленческих нужд организации;

– актив используется в течение длительного времени, т. е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

– организацией не предполагается дальнейшая перепродажа актива;

– актив способен приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем.

В МСФО 16 основные средства – это материальные активы, которые:

– используются компанией для производства или поставки товаров и услуг, сдачи в аренду другим компаниям или для административных целей;

– предполагается использовать в течение более чем одного периода.

Кроме того, объект основных средств должен признаваться в качестве актива, когда:

– с большой долей вероятности можно утверждать, что компания получит связанные с активом будущие экономические выгоды;

– фактические затраты на приобретение актива могут быть надежно оценены.

Существенных отличий между определениями нет, следовательно, стоит полагать, что имущество, отражаемое в учете в качестве основного средства согласно международным правилам, должно быть признано таковым и по российским нормам. Однако исключение составляет имущество, связанное с обеспечением безопасности и защиты окружающей среды. Поскольку эти объекты, как правило, не способны приносить организации будущие экономические выгоды, в российском учете возникает проблема отнесения этих объектов к основным средствам. В МСФО 16 четко определено, что такого рода приобретения признаются в качестве основных средств, поскольку они могут быть необходимы для обеспечения получения компанией будущих экономических выгод от других активов, принадлежащих организации. Это указывает на недоработку российского стандарта.

В соответствии с ПБУ 6/01 и МСФО 16 основные средства принимаются к учету по стоимости, равной сумме фактических затрат организации на приобретение, сооружение и изготовление актива. Однако в международном стандарте есть ряд особенностей, которых нет в ПБУ 6/01.

Во-первых, в состав затрат на приобретение, сооружение и изготовление актива входит предполагаемая стоимость демонтажа и восстановления площадки. Таким образом, первоначальная стоимость основного средства может включать в себя сумму, которая требуется для приведения площадки расположения объекта (а не самого объекта) в состояние, пригодное для последующего использования.

Во-вторых, в России в первоначальную стоимость основных средств включаются все расходы сырья и материалов, затраченные на их сооружение и установку. Согласно международным нормам сверхнормативные расходы сырья в стоимость рассматриваемых объектов не включаются. В нашей стране, как известно, подобные нормативы отсутствуют.

В-третьих, п. 20 МСФО 16 гласит, что балансовая стоимость основных средств может быть уменьшена на величину государственных субсидий.

В МСФО отсутствует понятие полностью самортизированных основных средств. То есть, если основное средство самортизировано, однако продолжает использоваться в производственном процессе, срок службы должен быть пересмотрен, а прибыль пересчитана. Возможна и обратная ситуация – эксплуатация объекта завершена, а он недоамортизирован. В этом случае также исправляется прибыль предыдущих периодов. В российской практике такой подход отсутствует. В соответствии с ПБУ 6/01 амортизация может начисляться одним из четырех способов: линейным, уменьшающегося остатка, списания по

сумме чисел лет срока полезного использования или пропорционально объему продукции. В МСФО 16 также предусмотрены те же четыре способа. Правда, их названия звучат несколько иначе: равномерного начисления (линейный), уменьшаемого остатка, метод суммы лет и метод суммы изделий (или единиц продукции).

Стоит отметить, что для целей бухгалтерского учета российскими предприятиями в основном используется линейный способ, который применяется с целью сближения бухгалтерского и налогового учета. Этот метод наиболее популярен и при составлении отчетности по МСФО. Дело в том, что его проще всего применять при составлении периодических (например, ежемесячных) отчетов, предназначенных для внутреннего пользования.

Существуют некоторые отличия при определении оценки безвозмездно полученного имущества. Согласно стандартам ПБУ 6/01 и МСФО 16 оно принимается к учету по рыночной стоимости. Однако подходы к рыночной стоимости несколько различаются. Если в России понятие рыночной стоимости в стандарте (равно как и в других законодательных и нормативных актах) не определено, то в МСФО существует аналог этого понятия – справедливая стоимость.

Справедливая стоимость – это сумма денежных средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами.

Наибольшие отличия наблюдаются при определении стоимости основных средств, полученных в результате обмена (бартера). Согласно ПБУ 6/01 первоначальной стоимостью основных средств, полученных по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами, признается стоимость средств, переданных или подлежащих передаче организацией. При этом может производиться обмен ценностями, рыночные стоимости которых не эквивалентны. В результате полученное основное средство будет числиться на балансе организации по стоимости, не отражающего реальной рыночной оценки.

В МСФО подход иной. В случае если рыночные стоимости активов существенно не различаются, полученное имущество принимается к учету не по балансовой стоимости обмениваемого актива, а по его справедливой (рыночной) стоимости. Если справедливая стоимость получаемого актива больше стоимости передаваемых ценностей, то экономически у организации возникают выгоды от обмена. Однако, прибыль в этом случае не признается, а действует стандартная схема: стоимость принимаемого на баланс имущества равна справедливой стоимости передаваемого. Если же справедливая стоимость получаемого актива существенно меньше стоимости передаваемых ценностей, то признается убыток от данной операции обмена. Причем производится это в следующем порядке: на величину убытка уменьшается стоимость передаваемого объекта, а полученное основное средство, принимается по стоимости переданного. Данный порядок соответствует закрепленному международными стандартами принципу консерватизма (осмотрительности), предусматривающему большую готовность к

отражению в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов.

Основной целью переоценки основных средств является обеспечение соответствия их балансовой стоимости рыночной и учет фактора инфляции. В России переоценка производится только на начало отчетного года. В соответствии с МСФО основные средства могут переоцениваться по скользящему графику. Более важные отличия заключены в методах переоценки. Международные правила предусматривают два метода. Первый из них является единственно возможным для России. В соответствии с этим методом подлежит переоценке и первоначальная стоимость основного средства, и величина начисленной по нему амортизации. Разность между скорректированными первоначальной оценкой и амортизацией составляет новую балансовую (остаточную) стоимость объекта учета. Таким образом, на один и тот же коэффициент производится индексация трех показателей: первоначальной стоимости, амортизации и балансовой оценки основного средства. Второй метод в России недопустим. В данном случае переоценке подлежит только первоначальная стоимость объекта. Амортизация при этом не индексируется. В результате пропорционального роста первоначальной и балансовой стоимости не происходит. Однако производится корректировка нормы и сумм текущих и будущих амортизационных отчислений.

Исходя из мировой практики, перевод российского учета на МСФО нельзя понимать как непосредственное внедрение этих стандартов в практику отечественных организаций. Использование международных стандартов в России должно заключаться, прежде всего, в активном применении их при создании концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике, что должно обеспечить общую сопоставимость бухгалтерской информации, формируемой российскими и западными компаниями. При разработке национальных стандартов необходимо принять МСФО в качестве отправной точки, образца и критерия соответствия признанной в мире практики, что ни в коем случае не должно вести к игнорированию специфики рыночных отношений в России.

Если исходить из предложенного выше пути перехода к использованию МСФО и рассматривать данный процесс как один из основных факторов продолжения и активизации реформы бухгалтерского учета в стране, то задачей первостепенной важности сегодня представляется максимально полное и добросовестное освоение концепции и содержания международных стандартов широкой бухгалтерской общественностью, включая представителей регулирующих органов. Понимание основополагающих идей и смысла международных стандартов обеспечит в дальнейшем корректный подход к применению в российской бухгалтерии решений, традиционных для лучшей западной практики.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «учет основных средств» ПБУ 6/01. Утверждено приказом Минфина РФ от 30.03.2001 №26н (в редакции приказа Минфина РФ от 18.05.2002 №45н) / Справочно-информационная система ГАРАНТ 5.5.

2. Бродский Д. Л. Учет и оценка основных средств в соответствии с МСФО и Российскими стандартами / Аудитор.-2003.-№7- С. 48-50.

3. Банк С.В. Основные средства: учет в Российской и международной практике / Аудитор-2005.-№6 - С.36-40.

4. Суконкина М. Как учитывать основные средства по МСФО / Финансовый директор-2005.-№6- С. 36-38.

5. Мачкявичене Е. Российский учет и международные стандарты финансовой отчетности./ Бухгалтерский учет.-2003.-№3- С. 4-7.

6. Учебник по МСФО PriceWaterHouseCoopers. МСФО 16 «Основные средства». 2004.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА УЦЕНКИ ТОВАРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

Л.Г. Егорова

ГОУ ВПО Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург

При создании каждому торговому предприятию следует формировать учетную политику (ПБУ 1/98 "Учетная политика организации"), где необходимо отразить рациональные принципы и способы ведения бухгалтерского (налогового) учета для данной организации.

В учетной политике торговой организации должны быть отражены:

- способы оценки поступающих товаров
- методика оценки списываемых товаров
- вариант отражения движения товаров на счетах бухгалтерского учета.

В первую очередь необходимо предусмотреть порядок оценки товаров. Согласно действующим нормативным актам товары должны приниматься к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, которой признается сумма фактических затрат на их приобретение (п.5 и 6 ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов"). Кроме того, п. 12 ПБУ 5/01 устанавливает, что фактическая себестоимость материально-производственных запасов, в которой они приняты к бухгалтерскому учету, не подлежит изменению, кроме случаев, установленных законодательством РФ.

Поэтому торговым организациям необходимо на данный момент обращать особое внимание. Так как особенностью хозяйственной деятельности этих организаций является очень частое изменение стоимости товаров. Вследствие быстро растущего спроса цена может увеличиваться, но очень часто стоимость товара становится ниже себестоимости заготовления в связи с потерей товарного

вида в результате нарушения правил хранения, истечения сроков реализации и т.п.

Таким образом, торговое предприятие, формируя учетную политику должно учитывать этот факт и обеспечивать согласно п. 7 ПБУ 1/98 большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов.

При этом уценка товаров в методологическом отношении намного сложнее, чем увеличение их стоимости.

Если предприятие выбирает ведение учета по покупным ценам, то процедура дооценки товаров на состав бухгалтерских записей не влияет, а порядок отражения уценки товаров будет напрямую зависеть от размера снижения цен на товары.

В случае если новая цена на товар не ниже стоимости приобретения, то процедура уценки будет состоять в замене ценников на товар. При этом работа бухгалтера чисто механическая: пересмотреть цены в карточках аналитического учета (если количественно-суммовой учет). Отражать эту операцию путем двойной записи на счетах бухгалтерского учета не нужно. А при формировании финансового результата предприятие «не дополучит» доход как раз на сумму произведенной уценки.

Сложнее дело обстоит при снижении текущей рыночной стоимости ниже стоимости приобретения. В соответствии с требованием осмотрительности, если возможная цена продажи товаров падает ниже суммы фактических затрат на их приобретение, то формируется потенциальный убыток, который следует отразить в учете, уценив товары. Однако согласно принципу оценки по себестоимости товары не должны переоцениваться до их продажи (реализации полученного убытка).

Если переоцененные товары будут проданы до конца отчетного года, то бухгалтер поступит так же, как и в предыдущем случае, т.е. без отражения на счетах учета.

Однако если переоцененные товары полностью или частично не проданы, то согласно п. 25 ПБУ 5/01 такие товары должны отражаться в бухгалтерском балансе на конец отчетного года по цене возможной реализации. И тогда предприятие должно сформировать резерв под снижение стоимости ценностей.

Такой резерв формируется за счет финансовых результатов организации как разница между рыночной стоимостью и фактической стоимостью товаров.

На сумму исчисленного резерва формируется бухгалтерская запись:

Дт 91 "Прочие доходы и расходы", Кт 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей".

Такая же запись составляется в случае дальнейшего снижения текущей рыночной цены на данный товар (на сумму следующего снижения).

В бухгалтерском балансе на конец отчетного года резерв отдельной строкой не отражается, а остаток товаров показывается по уточненной стоимости (разность сальдо счетов 41 "Товары" и 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей").

Восстановление резерва рекомендуется осуществлять в дальнейшем по мере списания товаров, по которым образован резерв под снижение стоимости

материальных ценностей. Ряд экономистов: Я.В. Соколов, В.В. Патров, М.Л.Пятов считает более целесообразным сторнировать запись начисления резерва, поясняя, что обратная запись создает фиктивный оборот.

Хотя п.20 Методических указаний № 119н определяет, что начисленный резерв списывается на увеличение финансового результата по мере реализации товаров. Для чего делается обратная запись:

Дт 14 "Резервы под снижение стоимости материальных ценностей"

Кт 91 "Прочие доходы и расходы".

ПБУ 5/01 предписывает создавать резерв только по товарам, оставшимся на конец года. Однако это необходимо делать на любую отчетную дату. В противном случае в промежуточных бухгалтерских балансах искажаются величины представленных остатков товаров.

Если предприятие выбирает оценку товаров по продажным ценам, то порядок учета на счетах усложняется.

Изменение оценки товаров в этом случае регулируется изменением сальдо счета 42 "Торговая наценка". При этом увеличение цены продажи отражается:

Дт 41 "Товары" Кт 42 "Торговая наценка".

Таким образом, увеличение продажной цены означает увеличение торговой наценки (надбавки), а снижение продажной цены - ее уменьшение.

Определенные трудности возникают, когда предполагаемая цена реализации опускается ниже себестоимости оприходованных товаров, отраженной на счете 41 "Товары".

Можно использовать несколько вариантов уценки.

По первому варианту предприятие может не создавать резерв под снижение стоимости, а отразить данную ситуацию следующим образом:

Дт 42 "Торговая наценка" Кт 41 "Товары" - списывается ранее отраженная торговая наценка в связи со снижением предполагаемой цены продажи товаров;

Дт 50 Кт 90 отражается выручка от продажи товаров;

Дт 90 Кт 41 списываются проданные товары;

Дт 90 Кт 68 начисляется НДС с оборота по продаже товаров;

Дт 99 Кт 90 отражается финансовый результат (убыток) от продажи товаров

Недостатком данного варианта является то, что убыток от продажи будет отражен на счетах учета после реализации товаров, что является нарушением требования осмотрительности, так как в этом случае формирование убытка происходит уже при снижении цены продажи.

Положительной стороной этого варианта записи является:

- во-первых, то, что сальдо счета 41 «Товары» в этом случае становится равным себестоимости, то есть тому уровню ниже которого оценка опускаться не может.

-во-вторых, величина убытка остается капитализированной в составе сальдо счета 41 "Товары", т. е. возникший в данном отчетном периоде убыток теперь будет представлен как полноценный актив, как убыток он будет отражен только в следующем отчетном периоде. На практике сразу все уцененные товары не могут быть проданы в тот же отчетный период, поэтому и прибыль данного отчетного периода будет завышена.

Поэтому этот вариант отражения снижения цен на товары позволяет до их фактической продажи представлять в бухгалтерской отчетности информацию о финансовом положении организации наиболее выгодно: улучшается показатель платежеспособности, увеличивается показатель рентабельности.

Таким образом, уценка товаров с использованием первого варианта бухгалтерских записей позволяет организации составлять отчетность, наиболее привлекательную для ее реальных и потенциальных инвесторов.

Другой вариант записей основывается на создании резерва под снижение стоимости материальных запасов, что предполагает дополнительные записи:

Дт 91"Прочие доходы и расходы" Кт 14 "Резерв под снижение стоимости материальных ценностей" - начисляется резерв под снижение стоимости товаров.

Эта запись устраняет недостаток первого варианта, так как позволяет отразить в момент уценки возникающие потери.

После продажи товаров составляется вторая запись:

Дт 14"Резерв под снижение стоимости материальных ценностей" Кт 91"Прочие доходы и расходы"

Предоставленный вариант записей позволяет реальнее представить в бухгалтерской отчетности финансовое положение организации, хотя для кредиторов предприятие будет выглядеть не с лучшей стороны, так как в бухгалтерском балансе на сумму резерва уменьшается оценка товарных запасов и снижается показатель общей платежеспособности организации. При начислении резерва по дебету счета 91 "Прочие доходы и расходы" уменьшается величина финансового результата, а, следовательно, снижается значение показателей рентабельности.

Третий вариант уценки, предлагаемый экономистами Я.В.Соколовым и В.В.Патровым в статье «Учет переоценки товаров» вызывает ряд спорных моментов. Он осуществляется в следующей последовательности:

Дт 42 "Торговая наценка" Кт 41 "Товары" - отражается снижение предполагаемой цены продажи товаров (на разницу между выручкой и стоимостью товаров по 41 счету). В этом варианте сальдо 42 становится дебетовым.

Дт 50 Кт 90-1 - отражается выручка от продажи товаров;

Дт 90-2 Кт 41 - списываются проданные товары;

Дт 90-2 Кт 42 - списывается ранее отраженный потенциальный убыток от снижения цены продажи товаров;

Дт 90-3 Кт 68 - начисляется задолженность бюджету по НДС с оборота по продаже товаров;

Дт 99 "Прибыли и убытки" Кт 90-9 "Прибыль/убыток от продаж"

Традиционно счет 42 регулирует оценку товаров по счету 41, поэтому в балансе он отражается по строке запасов со знаком «-». Авторами предлагается в случаях снижения продажных цен ниже покупных сальдо счета 42 "Торговая наценка" показывать дебетовым, а при отражении товаров в балансе его прибавлять к сальдо счета 41 "Товары". В результате чего оценка товаров, показываемая в балансе, всегда будет равна себестоимости товаров. Следовательно, в случае снижения продажных цен до уровня ниже покупных оценка товаров в балансе окажется завышенной, что фактически будет вуалировать показатели

оценки финансового состояния организации и квалифицируется как недостаток этого варианта.

Наряду с этим не учитывается то обстоятельство, что счет 42 "Торговая наценка" согласно Плану счетов и Инструкции по его применению определен как чисто пассивный счет. Поэтому корреспонденции по Дт данного счета, а, следовательно, и дебетовое сальдо не предусмотрено. Вследствие этого, применение рассмотренного варианта противоречит нормативным актам бухгалтерского учета.

Какой вариант уценки выберет предприятие, зависит от целей, которые оно ставит перед собой при формировании оценки товаров, а также от уровня знаний учетных работников. Но более предпочтительным и универсальным вариантом является, следующий вариант.

Четвертый вариант предполагает отражение убытка непосредственно через переоценку товаров, отраженных на счете 41 "Товары". При этом в сумме потенциального убытка учитывается и потенциальная задолженность бюджету по НДС с оборота по продаже товаров:

Дт 41"Товары" К-т 42 "Торговая наценка" - сторно - списывается ранее отраженная торговая наценка в связи со снижением предполагаемой цены продажи товаров;

Дт 91-2 "Прочие расходы" К-т 41 "Товары" - отражается уценка товаров.

Благодаря этой записи товарный остаток сразу же показывается в реальной величине, и тут же отражается и возникший убыток.

Недостатком данного варианта является то, что убыток от продажи товаров выявляется на счете 91 "Прочие доходы и расходы", т. е. в форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» организации он не будет участвовать в формировании финансового результата от продаж, а будет отражаться в составе внереализационных расходов.

Справочно к форме №2 «Отчет о прибылях и убытках» можно представить данные по формированию внереализационных расходов в расшифрованном виде, выделив отдельной статьей уценку товаров.

ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА СПОСОБА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ

Л.Г. Егорова, А.А.Карташова

ГОУ ВПО «Оренбургский государственный университет» ,
г. Оренбург

В условиях рыночной экономики у предприятий наблюдается устойчивая тенденция к росту удельного веса косвенных расходов. Прежде всего, это связано с возрастанием технической и технологической сложности производства, удорожанием управления и увеличением расходов на внедрение инноваций.

Поэтому в коммерческих организациях особую актуальность приобретают вопросы распределения косвенных расходов между видами выпускаемой

продукции. От того, насколько рационально они распределены, зависит правильность определения себестоимости по отдельным технологическим линиям и видам, и как следствие, более точное установление цен на выпускаемую продукцию или оказываемые услуги, что немаловажно в условиях жесткой конкуренции на рынке.

Проблема распределения косвенных расходов появилась вместе с зарождением калькулирования себестоимости. Уже в XX в. были разработаны многие способы распределения данных расходов, не потерявшие своей актуальности до наших дней, а некоторые широко применяются на практике и в настоящее время.

Проблема распределения косвенных расходов остается открытой из-за устаревшей нормативной базы регулирования данного вопроса (так как отраслевые методические указания разрабатывались для предприятий еще в годы СССР).

В западных странах анализ, планирование и контроль косвенных расходов организован лучше, чем в российской практике (этим вопросом занимается управленческий учет, который только находит становление в РФ). Обзор ситуации на западных промышленных предприятиях дает следующие сведения о применяемых базах распределения косвенных расходов (см. табл. 1).

Таблица 1- Приоритетность баз распределения[1]

База распределения косвенных расходов	Процент предприятий, использующих базу*
Заработная плата производственных рабочих	58,0
Прямые человеко-часы	35,7
Машино-часы	27,7
Стоимость основных материалов	18,8
Вес основных материалов	11,6

* ряд предприятий используют несколько баз, поэтому сумма процентов более 100.

Преимуществом этих способов является простота и незначительная трудоемкость. Вместе с тем, их применение приводит к существенным искажениям при определении реальной себестоимости различных видов продукции.

Процентное соотношение применения баз распределения по РФ не найдены, хотя можно с большой уверенностью предположить о приоритетности первой базы.

Однако уже доказано, что использование в качестве базы распределения заработной платы производственных рабочих ограничено и остается предпочтительным, когда:

- велика доля ручного труда (например, сборочные операции);
- преобладает высокооплачиваемый труд;

[1] Гусева И.Б., канд. эк. наук «Управление косвенными затратами».

- большую долю в косвенных расходах составляют сопутствующие выплаты.

А если учесть, что многие российские предприятия для упрощения и сокращения расчетов по оплате труда отказались от форм и видов зарплаты, напрямую зависящих от объема и количества выполненных работ, то эта база распределения будет снижать точность отнесения косвенных расходов по видам продукции.

Кроме того, внедрение автоматизации в производство расширило возможность детализации затрат и уже давно требует пересмотра методики распределения косвенных расходов.

В производствах с высокой технической оснащенностью при выборе базы распределения, по мнению экономиста Соколова Я.В., следует различать, что (или кто) задает темп производства. При этом основным критерием выбора базы распределения является сочетание видов ресурсов в той или иной технологической линии. Так, основными ресурсами, используемыми в производстве продукции, являются:

- трудовые ресурсы (в части заработной платы);
- основные средства (в части амортизации);
- материальные оборотные средства (сырье, материалы, комплектующие).

Таким образом, технологические процессы отдельных мест возникновения затрат предприятия различаются по степени:

- трудоемкости;
- капиталоемкости;
- материалоемкости.

Если деятельность является трудоемкой (машиностроение и станкостроение, швейная промышленность и т.п.), то косвенные расходы следует распределять по видам продукции, взяв за основу показатели, связанные с потреблением трудовых ресурсов. В этом случае темп производства продукции определяется профессионализмом и производительностью рабочего. В качестве базы распределения производственных косвенных расходов можно использовать:

- прямые фактические затраты труда;
- нормативные (плановые) прямые затраты труда;
- количество персонала, задействованного в том или ином технологическом процессе.

Если деятельность является капиталоемкой (например, автоматизированные производственные линии), то косвенные расходы можно распределять по видам продукции, взяв за основу показатели, связанные с использованием основных средств. Здесь в качестве базы распределения могут применяться:

- амортизационные отчисления по видам продукции;
- плановые (нормативные) часы работы оборудования;
- фактические часы работы оборудования;
- остаточная стоимость основных средств, задействованных в том или ином технологическом процессе;
- количество произведенной продукции.

Если деятельность является материалоемкой (молочное, мясное, хлебобулочное производство и т.п.), то за базу распределения можно принять:

- фактические затраты сырья и материалов;
- плановые (нормативные) прямые затраты сырья и материалов.

Если нельзя четко оценить деятельность мест возникновения затрат с точки зрения ресурсоемкости, то можно использовать комбинированные базы распределения, рассчитываемые на основе двух или более видов ресурсов:

1. Полные прямые материальные затраты (текущие материальные затраты плюс амортизация) – при большом удельном весе используемого сырья, материалов и основных средств;
2. Добавленная стоимость (амортизация плюс затраты труда) – при большом удельном весе трудовых ресурсов и капитала (основных средств);
3. Затраты труда плюс текущие материальные затраты – при большом удельном весе сырья, материалов и ручного труда;
4. Полные прямые затраты – в отсутствии приоритета какого-либо вида ресурсов.

Для исчисления наиболее адекватной базы распределения производственных косвенных расходов могут потребоваться значительные текущие затраты. Поэтому иногда целесообразно применять иные, дополнительные базы распределения, которые хотя и являются менее адекватными, но при этом менее трудоемки.

Дополнительными базами распределения, как правило, служат те финансовые показатели, которые автоматически рассчитываются в процессе хозяйственной деятельности предприятия. Их расчет не требует каких-либо дополнительных издержек. К таким показателям относятся:

- объем выпуска;
- объем продаж;
- себестоимость реализации;
- себестоимость выпуска;
- себестоимость закупки сырья и материалов;
- среднесписочная численность персонала.

Наиболее распространенным методом распределения косвенных расходов является двухступенчатый способ отнесения расходов на продукцию. На первом этапе эти расходы распределяются по месту их возникновения, в частности между цехами, подразделениями или отделами. На втором этапе они перераспределяются по видам продукции на основе базы распределения (см. рис.1).

Таким образом, для исчисления более точной себестоимости продукции необходимо использовать метод распределения производственных косвенных расходов на уровне подразделений. При использовании этого метода производственные косвенные расходы учитываются на уровне подразделений с открытием субсчетов для каждого из них. В конце учетного периода распределение расходов по видам продукции производится по каждому субсчету отдельно. При этом каждому субсчету соответствует своя база распределения.

Ступень 1 Ступень 2

Накладные расходы Накладные расходы



Рисунок 1 - Двухступенчатая процедура распределения косвенных расходов.

Так как большинство предприятий в настоящее время ведут автоматизированный учет, то применение различных баз распределения не вызовет особых усилий и трудностей.

Таким образом, база для распределения косвенных затрат выбирается предприятием самостоятельно, исходя из специфических особенностей его деятельности, записывается в учетной политике предприятия и является таковой в течение всего финансового года.

Не правильный выбор базы распределения косвенных затрат приведет к переоценке прибыльности отдельных наименований продукции и к недооценке других.

Покажем, что поменяется при изменении базы распределения косвенных расходов на мясоперерабатывающем предприятии.

Например, общий объем косвенных расходов за отчетный период составил 9187.50 руб. Необходимо распределить эти расходы на производство колбасы трех видов. За базу распределения в первом случае применяется оплата труда работников, выпускающих продукцию, а во втором материальные расходы:

1) заработная плата основных производственных рабочих:

колбаса «Краковская» - 9485,89 руб.

колбаса «Русская» - 10335,43 руб.

колбаса «Молочная» - 12320,8 руб.

В первом случае косвенные расходы распределяться следующим образом: колбаса «Краковская» - 9187,5х(9485,89/32142,12)=2756,25 руб.

колбаса «Русская» - 3307,34 руб.

колбаса «Молочная» - 3491,25 руб.

2) материальные затраты:

колбаса «Краковская» - 40180,5 руб.

колбаса «Русская» - 42320,4 руб.

колбаса «Молочная» - 54239,6 руб.

Во втором случае: колбаса «Краковская» - 2756,25 руб.

колбаса «Русская» - 2848,13 руб.

колбаса «Молочная» - 3675 руб.

Таким образом, из примера видно, что, изменение базы распределения, меняет и себестоимость выпускаемых видов продукции.

Нельзя назвать сразу метод распределения, который будет однозначно лучшим, правильным или справедливым для всех случаев во все времена. Выбор всегда будет «лучшим» только для данного предприятия с данной структурой продукции и затрат в данный период времени. Причем все будет зависеть и от цели, которую предприятие ставит перед собой при распределении таких расходов: увеличить или снизить стоимость конкретного вида продукции работ или услуг. Немаловажную роль играет и уровень квалификации счетных работников предприятия.

Поэтому универсальных методов выбора базы распределения не существует. В каждом конкретном случае выбор делается достаточно субъективно, исходя из соображений, которые кажутся достаточным обоснованием для одного аналитика или менеджера и совершенно не убеждают другого. «Правильных» методов здесь нет, есть подходы, удовлетворяющие данную организацию на данном этапе ее функционирования. При этом важнейшим принципом выбора способа распределения является максимальное приближение результатов распределения косвенных затрат к фактическому расходу на конкретный вид продукции.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что объективное определение себестоимости выпуска и реализации по отдельным видам продукции на основе выбора оптимального подхода к распределению производственных косвенных расходов позволяет получать достоверную информацию в целях принятия управленческих решений. Насколько на самом деле производство той или иной продукции выгодно для предприятия, какова рентабельность отдельных видов продукции и, соответственно, какой уровень отпускной цены является для них оправданным.

Пренебрежительное отношение к вопросам внедрения эффективных систем распределения производственных косвенных расходов нередко приводит к тому, что возникают существенные диспропорции в производственной программе, структуре продаж и ценовой политике предприятия, а это, в свою очередь, влечет за собой ухудшение финансовых результатов его деятельности.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АУДИТУ

И.В. Иванникова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В настоящее время система отечественного государственного финансового контроля практически не охватывает деятельности предприятий частной формы собственности, за исключением вопросов налогообложения и проверок по постановлениям правоохранительных органов, в отличие от действовавшей ранее системы ревизионного контроля. Последняя была призвана выявлять нарушения установленных принципов законности, обеспечивать целевое и эффективное расходование финансовых ресурсов, использование имущества, определять соответствие работников предприятия занимаемым должностям. Так, ревизии подлежат только организации-бюджетополучатели, в отношении которых проводится периодическая ведомственная проверка. Налоговый контроль подразумевает периодическую проверку полноты и своевременности уплаты налогов и сборов в бюджеты различных уровней. При этом ни одна из представленных систем финансового контроля не ставит своей целью обеспечение подготовки достоверной финансовой отчетности на уровне отдельного предприятия, хотя этот процесс занимает важное место в государственном регулировании экономики. В частности, к началу третьего тысячелетия большинство крупных корпораций во всем мире стали уделять серьезное внимание проблемам обеспечения экономической безопасности. Эта ситуация обусловлена значительным количеством банкротств крупных транснациональных корпораций, например таких, как Enron, WorldCom, Xerox, Parmalat. При этом вызывает интерес тот факт, что по данным финансовой отчетности, представляемой инвесторам, некоторые компании не только не приближались к банкротству, но даже находились на этапе подъема своего развития, то есть бухгалтерская (финансовая) отчетность оказала непосредственное влияние на информационную составляющую экономической безопасности. Одной из причин указанных негативных явлений явился недобросовестный аудит, в связи с чем отмечается подрыв доверия пользователей информации, содержащейся в финансовой (бухгалтерской) отчетности к аудиторской профессии. Необходимо отметить, что ряд стран уже приступил к осуществлению комплекса мероприятий, направленных, с одной стороны, на усиление контроля над соблюдением основных принципов аудита. В частности, закон Сорнбейнс-Оксли резко ограничивает перечень услуг, совместимых с проведением аудиторской проверки; усиливает контроль со стороны государства за деятельностью аудиторских фирм; повышает меру ответственности лиц, виновных в проведении недобросовестного аудита и другое. С другой стороны, потребовался пересмотр концептуальных основ аудита, так как при этом меняются содержание аудиторской деятельности и подходы к проведению проверки. В основе современного подхода к осуществлению аудиторской деятельности лежат основополагающие принципы бизнеса, усиливающие стратегическую ориентированность аудита, выражающуюся в контроле деловых рисков.

В России применяемые методы аудита сводятся к подтверждению наличия обеспечения под ссуду или кредит и изменения его стоимости за истекший отчетный период. Кроме того, требуются подтверждение фактического наличия активов, проверка точности и обоснованности оценки стоимости с целью убедиться в том, что обязательства предприятия показаны в отчетности точно и

полно, и порядок ведения бухгалтерского учета соответствует требованиям законодательства РФ. Такая ориентированность изложена в требованиях федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 5 «Аудиторские доказательства». Осуществляемые процедуры получения доказательств не предусматривают оценку деловых рисков, не учитывают стратегию предприятия и процесс, посредством которого эта стратегия адаптируется к постоянно меняющимся условиям окружающей среды. Буквальное выполнение требований стандарта сводит работу аудитора к оценке риска, связанного с хозяйственными операциями (путем отбора случайной выборки операций, изучения учтенных операций посредством осмотра, наблюдения, направления запросов и получения подтверждения, пересчета и проецирования скорректированных результатов выборки на генеральную совокупность). Но подтверждение достоверности отчетности не может в полной мере обеспечить информационную составляющую экономической безопасности, поскольку отчетность – это фиксация состояния предприятия на определенную дату, а условия деятельности постоянно изменяются и могут повлечь изменение финансового и имущественного положения проверяемой организации. Современный подход к проведению аудиторской проверки предполагает анализ стратегии, направленной на достижение конкурентного преимущества в контексте развития отрасли и оценку рисков, ставящих под угрозу достижение целей предприятия. Практически заявленный подход может сводиться к выполнению работы в следующих направлениях:

- понимание того, что финансовая отчетность является результатом связанных с бизнесом решений, принимаемых в организации на стратегическом уровне;
- оценка деловых рисков предприятия (в том числе, связанных с условными фактами) как составляющей аудиторского риска, а также механизмов контроля за этими рисками;
- знание деятельности предприятия с целью оценки способности создания стоимости и генерирования положительного движения денежных средств в условиях изменения состояния рынка;
- широкое применение методов экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности в рамках осуществления аналитических аудиторских процедур для проведения мониторинга финансового состояния хозяйствующего субъекта (в том числе для диагностики вероятности банкротства).

Литература:

1. Шевелев, А. Е. Бухгалтерский учет в системе экономической безопасности предприятия/ А.Е. Шевелев. – М.: Экономистъ, 2005. – 222 с.
2. Комплекс учебных модулей по дисциплине «Международные стандарты аудита». Коллектив авторов по ред. проф. В.Г. Гетьмана (по материалам семинара «Современные подходы к аудиту», г. Орел, сентябрь 2005 г.)
3. Мельник, М.В., Бердников, В.В. Финансовый анализ: система показателей и методика проведения: учеб. пособие / под ред. М.В. Мельник. – Экономистъ, 2006. – 159 с.

ПУТИ СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

И.Н. Корабейников, А.Б. Коган, О.В. Алборова, И.М. Кутукова

Оренбургский филиал ГУ ИЭ УрО РАН,
г. Оренбург

Социально-экономические преобразования, происходящие в нашей стране, затронули все отрасли и комплексы национальной экономики. Возрождение сельскохозяйственного производства в настоящее время невозможно без глубокой структурной перестройки с формированием в нем стабильного финансово-экономического сектора на новой экономической, технологической, технической и организационной основе.

Проводимая в настоящее время аграрная реформа пока не дает ожидаемых результатов. Для возможности обоснования рекомендаций стабилизации финансово-экономического сектора сельскохозяйственного производства Оренбургской области, необходимо определить закономерности и зависимости в развитии данного процесса.

Для оценки стабильности финансово-экономического состояния сельхозпредприятий можно использовать двухфакторную модель комплексного коэффициентного анализа [1]:

$$Z=-0,3877-1,0736x_1+0,579x_2,$$

где Z – вероятность банкротства ($Z>0$ – вероятность банкротства велика, $Z<0$ - мала),

x_1 – коэффициент текущей ликвидности,

x_2 – доля заемных средств в пассивах.

Таблица 1 – Оценка стабильности финансово-экономического состояния сельскохозяйственных предприятий Оренбургской области (с использованием двухфакторной модели)

Название показателя	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
Коэффициент текущей ликвидности	0,95	0,95	1,15	1,14	1,14
Доля заемных средств в пассивах	0,16	0,23	0,27	0,32	0,22
Z	-1,31	-1,27	-1,46	-1,43	-1,49

Таблица 2 – Оценка стабильности финансово-экономического состояния сельскохозяйственных предприятий по зонам Оренбургской области в 2004 году (с использованием двухфакторной модели)

Название показателя	областив среднем по	Северная зона	Западная зона	Центральная зона	Юго-западная зона	Южная зона	Восточная зона
Коэффициент текущей ликвидности	1,14	0,92	1,03	1,11	1,02	1,37	1,01
Доля заемных средств в пассивах	0,22	0,24	0,27	0,22	0,20	0,17	0,12
Z	-1,49	-1,23	-1,34	-1,45	-1,37	-1,76	-1,40

Также можно оценить уровень финансово-экономической стабильности сельскохозяйственных товаропроизводителей с помощью пятифакторной модели комплексного коэффициентного анализа (модель Э. Альтмана [1]):

$$Z=1,2x_1+1,4x_2+3,3x_3+0,6x_4+0,999x_5,$$

где Z – вероятность банкротства ($Z<1,8$ – вероятность банкротства высока, $1,8<Z<2,99$ – вероятность банкротства средняя, $Z>2,99$ – вероятность банкротства невелика),

x_1 – отношение разности текущих активов и пассивов к объему актива,

x_2 – отношение нераспределенной прибыли к объему актива,

x_3 – отношение нетто-выручки к объему актива,

x_4 – отношение уставного капитала к заемным средствам,

x_5 – отношение чистой прибыли к объему актива.

Как видно из таблиц 1, 2 и 3 низкая суммарная рентабельность сельскохозяйственных предприятий не является еще банкротством.

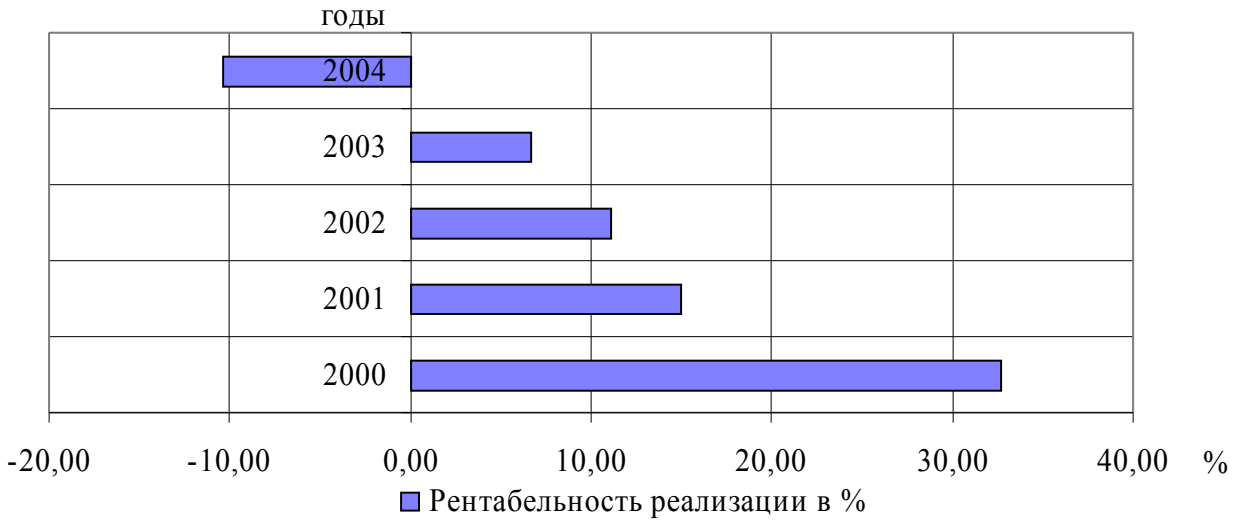


Рисунок 1 – Изменение рентабельности реализации сельхозпредприятий Оренбургской области (в процентах).

Таблица 3 – Оценка стабильности финансово-экономического состояния сельскохозяйственных предприятий Оренбургской области (с использованием пятифакторной модели)

Название показателя	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
Отношение разности текущих активов и пассивов к объему актива	0,01	0,04	0,07	0,07	0,19
Отношение нераспределенной прибыли к объему актива	0,03	0,04	0,04	0,03	-0,04
Отношение нетто-выручки к объему актива	0,10	0,26	0,34	0,40	0,35
Отношение уставного капитала к заемным средствам	4,19	3,55	2,07	1,65	1,28
Отношение чистой прибыли к объему актива	0,03	0,04	0,04	0,03	-0,04
Z	2,93	3,15	2,55	2,45	2,06

Хотя ситуация неуклонно ухудшается. Если в 2000-2001 году вероятность банкротства была не велика, то в 2004 году сельское хозяйство перешло в сферу средней вероятности банкротства. Рентабельность сельскохозяйственных предприятий Оренбургской области уменьшалась темпами порядка 25 % в год и в 2004 году составила -0,09 (в 2000 году – 0,19) (см. рис. 1).Однако, как показывает проведенный финансово-экономический анализ и анализ банкротства хозяйств области, ситуация еще не является критической и правильно распределенные высвободившиеся финансовые средства могли бы ее позитивно изменить.

Но при этом необходимо учесть особенности экономического развития предприятий конкретного региона и экономической зоны. Тем не менее, при анализе финансовых результатов реализации продукции сельского хозяйства в целом было выявлено, что в наиболее выигрышном положении оказываются зоны

со специализацией на выращивание зерновых и овощей. В первую очередь в эту группу можно отнести Восточную зону с рентабельностью 8,6 %, Центральную зону (имеет большую составляющую в производстве овощей) – рентабельность – 4,2 %. Отрицательную рентабельность по данному показателю продемонстрировали Северная и Западная зона исходя из специфики развития отрасли животноводство.

Соответственно, как можно увидеть – существует зависимость между зональной специализацией растениеводства и финансовыми результатами деятельности организаций, вычислим их для Оренбургской области. Следовательно, зависимым параметром мы взяли финансовые результаты реализации продукции растениеводства и всей сельскохозяйственной продукции в сельскохозяйственных организациях. В качестве независимых параметров были использованы показатели валового сбора и урожайности по культурам. Таким образом, мы определили с одной стороны – как объем по культурам влияет на результат, а с другой стороны каким образом на результативный параметр влияет эффективность использования обрабатываемых территорий.

Зависимость изменения финансовых результатов от реализации продукции растениеводства в сельскохозяйственных организациях:

$$y=-28,01+0,61x_3-0,17x_4+0,16x_5+0,24x_7-0,20x_9,$$

где x_3 – валовой сбор зерна (в весе после доработки), тыс. т,
x_4 – валовой сбор семян подсолнечника (в весе после доработки), тыс. ц,
x_5 – валовой сбор картофеля (в весе после доработки), тыс. ц,
x_7 – урожайность подсолнечника, ц/га,
x_9 – урожайность овощей, ц/га.

Уравнение адекватно: $R^2=0,98$, средняя ошибка – 9,38, критерий Фишера $F(5,28)=18,8$.

Зависимость изменения финансовых результатов от реализации продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях:

$$y=-33,66+0,27x_3+0,35x_5+0,51x_7-0,25x_9$$

где x_3 – валовой сбор зерна (в весе после доработки), тыс. т,
x_5 – валовой сбор картофеля (в весе после доработки), тыс. ц,
x_7 – урожайность подсолнечника, ц/га,
x_9 – урожайность овощей, ц/га.

Уравнение адекватно: $R^2=0,93$, средняя ошибка – 12,8, критерий Фишера $F(4,29)=19,2$.

Таким образом, мы видим, что увеличение объемов сбора зерновых (наибольшее влияние) и картофеля, а также интенсификация в выращивании подсолнечника приводит к увеличению финансовых результатов реализации продукции растениеводства в сельскохозяйственных организациях. При этом, экстенсивное развитие производства подсолнечника, а так же интенсификация производства овощей приведет к уменьшению рентабельности результатов реализации продукции растениеводства.

На увеличение рентабельности реализации продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях в первую очередь увеличивается при возрастании валового сбора зерновых, валового сбора картофеля и интенсификации производства подсолнечника (повышение урожайности). Как и в первом уравнении, мы видим, что более интенсивное производство овощей ведет к уменьшению рентабельности реализации продукции сельского хозяйства в сельскохозяйственных организациях.

Принцип стабилизации финансово-экономического сектора сельскохозяйственного производства Оренбургской области должен быть обеспечен построением последовательной цепочки доведения конечного продукта до потребителей (производство продукции, хранение, переработка, производство конечного продукта). Каждый элемент цепочки обеспечивается сложившимся в области специализированным производством, налаживанием присутствовавших ранее производственных и торговых связей и стимулирования каждого из звеньев.

Для методической и методологической поддержки процесса стабилизации необходимо организовывать научные коллективы на базе профильных по направлениям исследований учебных и научных учреждений: Оренбургский государственный аграрный университет, Оренбургский государственный университет, Оренбургский филиал Института экономики УрО РАН и других.

Основными причинами, в настоящее время, низкого уровня использования в сельскохозяйственном производстве высокоинтеллектуальных и эффективных разработок являются [2]:

- незавершенность в производственном отношении предлагаемых наукой разработок, которая определяется крайне низким уровнем финансирования опытно-конструкторских работ;
- отсутствие в государстве специализированных фирм и организаций по продвижению интеллектуального продукта в производство и рынок;
- определенных краевых и областных направлений научных исследования и инноваций.

Поэтому механизм стабилизации должен обеспечить возможность применения гибких технических и технологических решений при производстве продукции растениеводства и животноводства.

Кроме целевого финансирования перспективные научные разработки необходимо поддерживать региональными грантами РФФИ, ГРНФ, а также Администрации области приложить усилия для продвижения данных направлений по грантам и конкурсам на федеральном уровне. Большим успехом для Оренбургской области было бы создание Центра трансферта новых технологий.

Соответственно, мы обосновали различные формы стабилизации финансово-экономического сектора сельскохозяйственного производства Оренбургской области. В зависимости от выбранной величины (критерия) оценки эффективности функционирования производственного процесса приведены различные пути его повышения. Для большей адекватности общей картины инвестиционного механизма, полученные уравнения следует объединить в систему с максимизацией величин зависимых параметров.

Высвобожденные средства необходимо направить в большей степени на:

- покупку новых, высокопродуктивных сортов зерновых;
- покупку удобрений;
- организацию кормопроизводства для собственных нужд;
- организацию скотоводства и птицеводства;
- социальные нужды села
- и т.д.

В сложившейся ситуации, когда хозяйства при получении большого объема зерна, не смогут реализовывать весь объем, возникнет необходимость в развитии скотоводства, свиноводства и птицеводства. Для их нужд потребуется модернизация процессов кормопроизводства, строительство новых скотных дворов, коровников, птичников и т.д.

Литература:

1. Менеджмент в АПК / под ред. Ю.Б. Королева. – М.: Колос, 2000. – 304 с.
2. Огородников П.И., Корабейников И.Н., Муромцев С.А. Пути внедрения новых информационных технологий в системе технического обслуживания сельскохозяйственной техники. – Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2003. – 31 с.

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

И.Г. Кузьмина

Оренбургский филиал РГТЭУ,
г. Оренбург

С анализом современного состояния внутреннего контроля связана возможность существенного улучшения организации эффективной системы внутреннего контроля вообще и управленческого в частности.

Степень сложности системы внутреннего контроля в организации торговли должна соответствовать организационной структуре предприятия, численности персонала, разветвленности сети филиалов и подразделений, степени централизации учета и другим характеристикам предприятия в целом.

Для определения взаимосвязи между уровнем организации системы внутреннего контроля на предприятиях торговли и индексом эффективности торговли был проведен анализ.

Использование индекса эффективности обусловлено тем, что индекс эффективности торговли как один из интегрированных показателей в сфере обращения представляет собой показатель, который определяют на основе тенденций роста выручки и прибыли за 3-5 лет и среднего дохода на активы за 4-6 лет.

Для исследования данной проблемы были использованы стохастические методы, которые позволили изучить влияние на результат косвенных связей между факторами, т.е опосредованных факторов (в случае невозможности

определения непрерывной цепи прямой связи) Стохастическое моделирование факторных систем взаимосвязей отдельных сторон хозяйственной деятельности опирается на обобщение закономерностей варьирования значений факторов и результатов хозяйственной деятельности. Количественные параметры связи выявляются на основе сопоставления значений изучаемых показателей в совокупности хозяйственных объектов или периодов. Таким образом, первой предпосылкой стохастического моделирования является возможность сопоставить совокупность наблюдений, то есть возможность повторно измерить параметры одного и того же явления в различных условиях.

При детерминированном факторном анализе модель изучаемого явления не изменяется по хозяйственным объектам и периодам (так как соотношения соответствующих основных категорий стабильны). При необходимости сравнения результатов деятельности отдельных предприятий или одного предприятия в отдельные периоды может возникать лишь вопрос о сопоставимости выявленных на основе модели количественных аналитических результатов. В стохастическом анализе, где сама модель составляется на основе совокупности эмпирических данных, предпосылкой получения реальной модели является совпадение количественных характеристик связей в разрезе всех исходных наблюдений. Для исследования стохастических соотношений используются следующие методы экономического анализа: сравнение параллельных и динамических рядов, аналитические группировки, графики. Однако они позволяют выявить только общий характер и направление связи. Основная же задача факторного анализа – определить степень влияния каждого фактора на уровень результативного показателя.

В процессе исследования нами были использованы следующие методы:

- регрессионный анализ;
- метод оценки связей и корреляции между показателями;
- дисперсионный анализ;

В качестве примеров была рассмотрена группа предприятий.

В тестовой оценке нами были проанализированы следующие три группы вопросов:

- организационная структура предприятия;
- организация внутреннего контроля на предприятии;
- сохранность активов и документации;

Нами предложена схема проведения оценки системы внутреннего контроля на предприятии (рисунок 1).

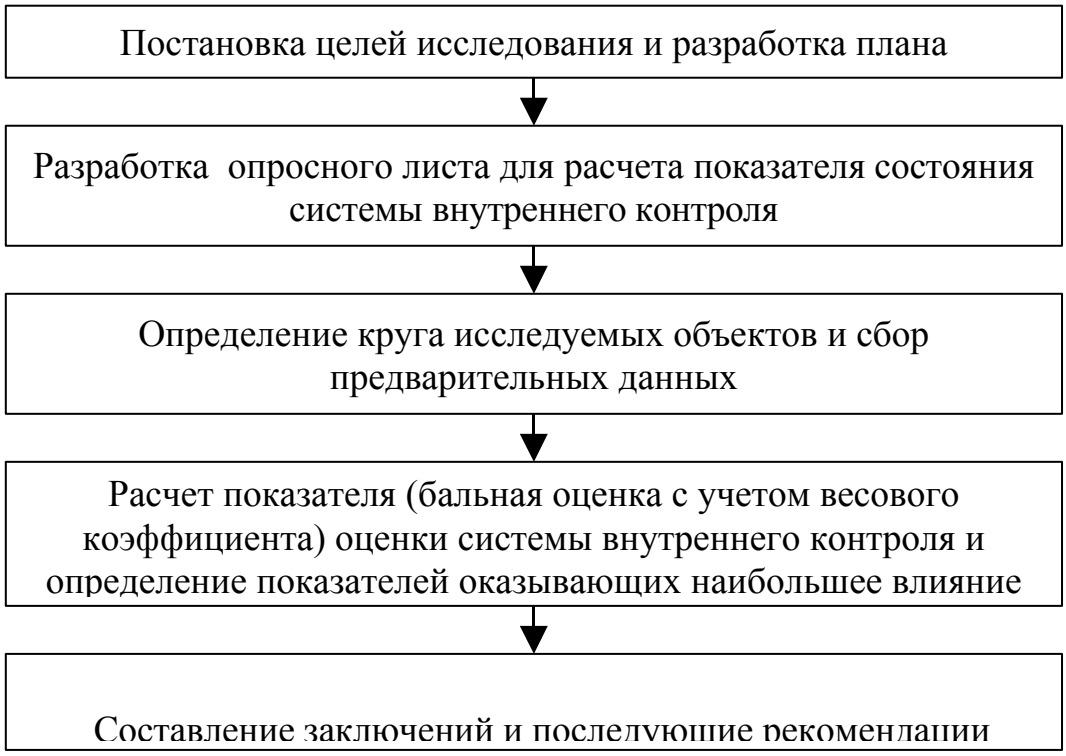


Рисунок 1– Схема проведения оценки системы внутреннего контроля

Вопросы, включенные в тесты, в результате проведенного исследования были ранжированы по степени их значимости, в результате получен адаптированный опросный лист представленный в приложении. Нами была предложена следующая шкала уровня их значимости в торгово-технологическом процессе. Уровень значимости вопросов в ходе оценки:

Группы вопросов	Уровень значимости (%)
Организационная структура предприятия	30
Организация внутреннего контроля на предприятии	55
Сохранность активов и документации	15

В исследовании были обработаны результаты тестов по 30 торговым предприятиям. В качестве независимой переменной X использована сумма балов

обработанных тестов, а в качестве зависимой переменной у был выбран интегрированный показатель – индекс эффективности торговли, рассчитанный по методике американских экономистов Б.Бермана и Э.Эванса.

Далее нами был проведен анализ взаимосвязи между уровнем организации внутреннего контроля и индексом эффективности торговли в выделенной группе - 12 предприятий, работающих эффективно. Из 30 обследованных предприятий только на 12 отмечается рост объемов продаж, а также рост прибыли за 3 года, что позволило рассчитать индекс эффективности торговли. На 18 предприятиях при значительном росте товарооборота в динамике за исследуемый период отмечается сокращение прибыли или увеличение убытка.

Регрессионный анализ

Для построения регрессионной зависимости индекса эффективности торговых предприятий от бальной оценки, полученной в результате опроса экспертов, воспользуемся следующими данными (таблица 1).

Таблица 1 – Исходные данные для регрессионного анализа

Торговые организации	Индекс эффективности	Балльная оценка
	y	x
1 предприятие	142,0	14,40
2 предприятие	242,0	14,50
3 предприятие	10,0	1,9
4 предприятие	13,0	8,30
5 предприятие	190,0	10,85
6 предприятие	12,0	9,03
7 предприятие	267	6,3
8 предприятие	338	6,1
9 предприятие	105	4,8
10 предприятие	315	9,5
11 предприятие	288	16,05
12 предприятие	368	9,0

С целью выявления направления зависимости исследуемых показателей представим данные в графическом виде (рисунок 1).

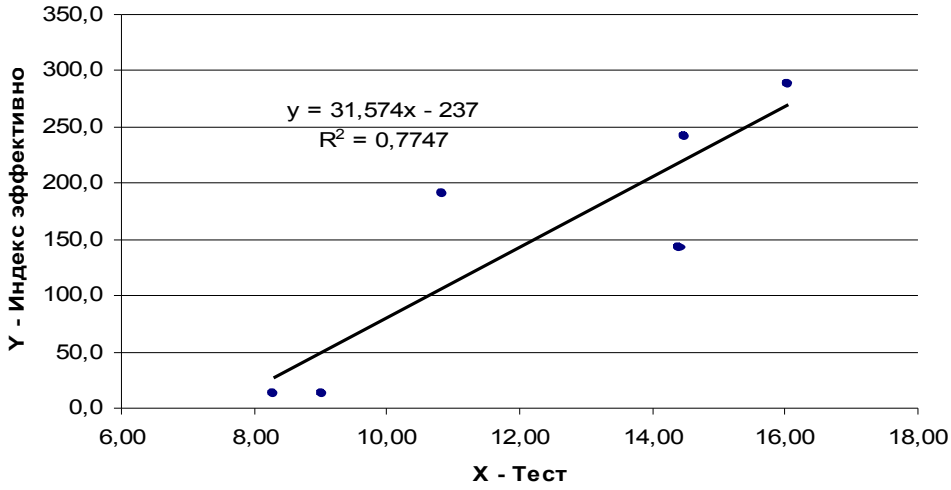


Рисунок 1 – Поле корреляции исследуемых показателей для группы предприятий

Согласно рисунку в нашем случае между исследуемыми показателями имеет место сильная прямая связь, о чем также свидетельствует коэффициент корреляции R=0,88

Рассмотрим показатели, характеризующие качество построенной регрессии, для этого обратимся к таблице 2.

Таблица 2 - Результаты построения регрессии для первой группы предприятий

Показатели	Значения
Парный коэффициент корреляции R	0,880
Парный коэффициент детерминации R^2	0,775
Скорректированный коэффициент детерминации R^2	0,718
Стандартная ошибка	61,407

Коэффициент детерминации равный 0,775, т.е. 77,5% вариации результатирующего показателя объясняется вариацией независимых показателей, а 22,5% вариацией не включенных в анализ факторов

Таблица 3 – Результаты дисперсионного анализа для группы предприятий

Источники вариации	Число степеней свободы	Сумма квадратов отклонений	Дисперсия на одну степень свободы	Fфакт	Fтабл
Объясненная за счет регрессии	1	51873,69	51873,69	13,757	7,71
Остаточная	4	15083,15	3770,787		

Общая	5	66956,83			

Согласно данным, представленным в таблице 3, фактическое значение F-критерия Фишера превосходит табличное значение, т.е. полученная регрессия статистически значима.

Полученная нами модель зависимости имеет следующий вид:

$$Y = -237{,}005 + 31{,}5743 * X$$

t- критерий Стьюдента (-2,8) (3,7)

Как видим, фактическое значение t-критерия Стьюдента превосходит табличное значение критерия при α=0,05 и 4 степенях свободы равного 2,776, т.е. параметры уравнения статистически значимы. Параметр при X показывает, что при увеличении данного показателя на 1 балл индекс эффективности увеличится на 31,573.В процессе финансово-хозяйственной деятельности функционирование торгового предприятия в рыночных условиях неизбежно связано с рисками различного рода потерь, в связи с чем внутренний контроль должен осуществляться непрерывно и охватывать все сферы деятельности., а его основной задачей является снижение потерь, возникающих по различным причинам.

УЧЕТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНОГО ПРАВА НА ТОВАРНЫЙ ЗНАК

Е.В. Куц

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Под товарным знаком и знаком обслуживания в соответствии со статьей 1 Закона РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» понимаются обозначения, служащие для индивидуализации товаров, выполняемых работ или оказываемых услуг юридических или физических лиц.

Товарные знаки позволяют отличать товары и услуги одних производителей от аналогичных товаров и услуг других.

В настоящее время некоторые организации имеют свой логотип, но он не оформлен должным образом и не может называться товарным знаком.

Товарный знак может быть получен в результате его разработки сотрудниками организации или специализированной фирмой, либо в результате покупки у другого предприятия.

Если товарный знак разрабатывается сотрудниками организации, то право на полученное произведение будет принадлежать работодателю. Если созданием

товарного знака занималась сторонняя специализированная организация на основании договора, заключенного с организацией-заказчиком, то право собственности также будет принадлежать последней.

После разработки дизайна товарного знака, его необходимо зарегистрировать. Регистрацию товарного знака осуществляет Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам, куда необходимо подать соответствующую заявку. Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам после рассмотрения заявки выдаст свидетельство сроком на 10 лет. Данное свидетельство удостоверяет исключительное право владельца распоряжаться им. Это право охраняется законом и никто другой не имеет право использовать данный товарный знак без разрешение и согласия владельца. После того, как получено свидетельство на товарный знак, его можно принимать к учету.

В соответствии с ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», исключительное право владельца на товарный знак в бухгалтерском учете является нематериальным активом.

Расходы, формирующие первоначальную стоимость товарного знака, учитываются на субсчете 08-5 «Приобретение нематериальных активов» счета 08 «Вложения во внеоборотные активы».

Если организация самостоятельно разрабатывала товарный знак, то первоначальная стоимость данного нематериального актива складывается из суммы фактических расходов на создание, изготовление, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (п. 7 ПБУ 14/2000). При этом к расходам на создание и изготовление товарного знака относятся израсходованные материальные ресурсы, оплата труда работников, занятых разработкой дизайна товарного знака и единый социальный налог, пошлины, связанные с получением свидетельства и другие расходы, связанные с разработкой товарного знака.

Формирование первоначальной стоимости товарного знака отражается по следующим бухгалтерским записям:

Дт 08-5 Кт 10 – израсходованы материалы на создание товарного знака работниками организации;

Дт 08-5 Кт 70 – начислена заработная плата работникам организации, занятым разработкой дизайна товарного знака;

Дт 08-5 Кт 69 – начислен единый социальный налог на начисленную заработную плату работникам организации;

Дт 08-5 Кт 60 – отражена стоимость услуг патентного поверенного по подготовке документов для регистрации товарного знака, действующего на основании доверенности;

Дт 19 Кт 60 – отражен НДС по услугам патентного поверенного;

Дт 08-5 Кт 68 – отражена пошлина, уплачиваемая организацией в связи с регистрацией товарного знака;

Дт 04 Кт 08-5 – принято к учету исключительное право владельца на товарный знак в составе нематериальных активов.

Если организация заключила договор со специализированной организацией на разработку нематериального актива - дизайна товарного знака, то в его первоначальной стоимости могут быть учтены:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором

в
о
р
о
м

р
а
з
р
а
б
о
т
ч
и
к
у

т
о
в
а
р
н
о
г
о

з
н
а
к
а
;
-

р
е
г
и
с
т
р
а
ц

и
о
н
н
ы
е

с
б
о
р
ы
,

т
а
м
о
ж
е
н
н
ы
е

п
о
ш
л
и
н
ы
,

п
а
т
е
н
т
н
ы
е

п
о

шлины и другие аналогичные платежи, произведен

н
ы
е

в

с
в
я
з
и

с

р
е
г
и
с
т
р
а
ц
и
е
й

т
о
в
а
р
н
о
г
о

з
н
а
к
а
;
-

и

ные расходы, непосредственно связанные с приоб

ретением

нематериальных

активов.

При создании товарного знака с помощью услуг сторонней организации на счетах бухгалтерского учета могут быть сделаны следующие записи:

Дт 08-5 Кт 60 – отражены услуги сторонней организации, занятой разработкой дизайна товарного знака на основании заключенного с заказчиком договором;

Дт 19 Кт 60 – отражен НДС по услугам сторонней специализированной организации;

Дт 08-5 Кт 68– отражена пошлина, уплачиваемая организацией в связи с регистрацией товарного знака;

Дт 04 Кт 08-5 – принято к учету в составе нематериальных активов исключительное право владельца на товарный знак.

Помимо указанных выше способов создания товарного знака, его можно приобрести за плату у другой организации. Данный способ достаточно выгоден, если приобретаемый товарный знак является общеизвестным. А также нет

необходимости разрабатывать дизайн логотипа товарного знака и нести в связи с этим определенные расходы.

Приобретение товарного знака у его владельца осуществляется на основании договора о передачи исключительного права на товарный знак или, как его еще называют, договора об уступке товарного знака.

Данный договор необходимо зарегистрировать в Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам и без этой регистрации договор считается недействительными. За регистрацию договора об уступке товарного знака взимается государственная пошлина.

После регистрации договора об уступке товарного знака его необходимо принять к учету по первоначальной стоимости. В соответствии с пунктом 6 ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов», в первоначальную стоимость товарного знака включаются:

суммы, уплачиваемые в соответствии с договором уступки товарного знака его владельцу, плюс суммы, уплачиваемые организациям за информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением данного вида нематериальных активов,

патентные пошлины, произведенные в связи с приобретением исключительных прав и другие аналогичные расходы.

Формирование первоначальной стоимости товарного знака отражается по следующим бухгалтерским записям:

Дт 08-5 Кт 60 – отражена договорная стоимость приобретаемого товарного знака;

Дт 19 Кт 60 – отражен НДС;

Дт 08-5 Кт 68– отражена пошлина, уплачиваемая организацией в связи с регистрацией договора об уступке товарного знака;

Дт 04 Кт 08-5 – принято к учету в составе нематериальных активов исключительное право владельца на товарный знак.

Таким образом, порядок отражения на счетах бухгалтерского учета записей по принятию объекта в качестве нематериального актива зависит от того, каким образом товарный знак поступает в организацию.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МСФО КАК УНИФИЦИРОВАННОГО ИНСТРУМЕНТА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

О.А. Михайлова

ГОУ ВПО Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу определена необходимость дальнейшего развития бухгалтерского учета и отчетности.

Впервые в России значительные изменения в области бухгалтерского учета и отчетности и произошли в конце 1990-х – начале 2000-х гг., они были

определены Программой реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 г. № 283.

В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности были приняты Международные стандарты финансовой отчетности (далее - МСФО).

Затем, в 2004 году, была принята Концепция развития бухгалтерского учета, где определены её основные направления:

1) повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности;

2) создание инфраструктуры применения МСФО;

3) изменение системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности;

4) усиление контроля качества бухгалтерской отчетности;

5) существенное повышение квалификации специалистов, занятых организацией и ведением бухгалтерского учета и отчетности, аудитом бухгалтерской отчетности, а также пользователей бухгалтерской отчетности.

Таким образом, при создании инфраструктуры применения МСФО, части российских организаций предстоит кардинальное изменение бухгалтерского учёта и отчётности, в этой связи немаловажным представляется рассмотрение условий возникновения и этапы развития международных стандартов финансовой отчётности.

Крах 1929 года на мировых фондовых рынках, породивший многолетний глобальный экономический кризис в индустриально-развитых странах и регионах, выявил несовершенство применявшейся системы бухгалтерского учёта, так как основополагающие принципы составления финансовой отчётности в разных странах существенно отличались друг от друга. Отчётность компаний неправильно понималась внешними пользователями информации, что приводило к ошибочным выводам о результатах деятельности компаний и их финансовом положении.

В начале 30-х годов 20 века, в США начали разрабатывать систему, в настоящие время общепризнанных стандартов бухгалтерского учёта и отчётности, которые добровольно применялись крупными компаниями, представленными на фондовых биржах.

На основе данной системы со временем образовалась система ГААП США, которая затем нашла признание и получила распространение в Канаде, Англии, Мексике, Италии и других странах.

В Европе пошли по пути обязательного применения компаниями национальных планов счетов бухгалтерского учёта по модели австрийского бухгалтера Э. Шмаленбаха, из которых после второй мировой войны возникла система национальных счетов для учёта внутреннего валового продукта и других показателей национальной экономической статистики.

В дальнейшем страны-члены Европейского союза стали периодически регулировать отчётность организаций директивами ЕС, утверждаемые национальным законодательством стран-членов ЕС.

Как отмечает В.Ф. Палий, комплексная разработка проблем МСФО началась в 60-е годы под эгидой Центра Организации объединённых наций по транснациональным корпорациям.

В 1973 году в г. Лондоне начинает работать Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО) в результате соглашения между профессиональными ассоциациями и объединениями бухгалтеров и аудиторов Австралии, Великобритании, Германии, Голландии, Ирландии, Канады, Мексики, Соединённых Штатов Америки, Франции и Японии.

С 1983 года Членами КМСФО становятся все объединения, входящие в Международную федерацию бухгалтеров.

В 2001 году в ходе реорганизации КМСФО переименовывают в Совет по международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО).

Комитет является независимым органом, целями СМСФО являются:

- разработка единых предписаний по финансовой отчетности для составления важных для принятия решений, прозрачных и сопоставимых отчетов предприятий,
- содействие международному признанию данных предписаний,
- достижение конвергенции между национальными и международными предписаниями по финансовой отчетности.

Основой для деятельности СМСФО и связанных с ним органов является фонд, созданный в 2001 году.

В рамках организационной структуры фонда СМСФО центральное место занимает правление СМСФО и Совет «доверенных лиц» (trustees).

Правление СМСФО отвечает за рассмотрение специальных вопросов в рамках КМСФО. Его задача состоит в разработке, принятии и публикации предписаний по финансовой отчетности (Международных стандартов финансовой отчетности/МСФО), в подготовке и обсуждении проектов МСФО (exposure drafts), а также в подготовке комментариев к стандартам, нуждающимся в толковании (interpretations).

В задачи Совета «доверенных лиц» входит, в частности, контроль и финансирование работы СМСФО, а также принятие решений о составе правления СМСФО, Постоянного комитета по интерпретации (ПКИ) и Консультационного совета по стандартам.

По крупным проектам правление СМСФО создает выборочно рабочие группы (Steering and Advisory Committees), которые консультируют правление СМСФО по специальным вопросам.

Аналогичную задачу выполняет Постоянный комитет по интерпретации, в рамках которого, в частности, представители разработчиков национальных стандартов имеют возможность оказывать влияние на работу СМСФО.

Помимо этого, помогают в решении специальных вопросов деятельности СМСФО, а также административных и финансовых проблем т.н. техническая команда (Technical Staff) и нетехническая команда (Non-Technical Staff).

Комитет по интерпретации международных стандартов финансовой отчетности - КИМСФО (до реорганизации КМСФО - Постоянный комитет по интерпретации/ПКИ) готовит комментарии к стандартам СМСФО, нуждающимся

в толковании и предлагает решения по еще не согласованным содержательным вопросам.

Стандарты финансовой отчетности СМСФО разрабатываются в рамках многоступенчатого нормотворческого процесса (т.н. due process).

Характерной особенностью этого процесса является то, что до окончательного принятия какого-либо стандарта заинтересованные группы (напр., предприятия, аудиторы, аналитики, преподаватели вузов) имеют неоднократную возможность дать комментарии к предлагаемому проекту и, тем самым, оказать влияние на разработку предписаний.

Будучи организацией частного права, СМСФО не имеет возможности предписывать обязательное применение стандартов финансовой отчетности.

Поэтому они находят применение только тогда, когда законодатель той или иной страны предписывает или допускает их применение, а также когда соответствующая отчетность является условием допуска на биржу.

Введение МСФО в рамках всего ЕС требует признания комиссией ЕС стандартов и комментариев, опубликованных СМСФО, так как он, будучи организацией частного права, в которой ЕС не имеет влияния, неправомочен издавать предписания по финансовой отчетности, непосредственно действующие в странах-членах ЕС.

Чтобы сделать это возможным, ЕС разработал процедуру признания (т.н. endorsement), которая предусматривает, что «Комитет по регулированию вопросов международной финансовой отчетности», состоящий из представителей стран-членов ЕС, рассмотрит МСФО и соответственно примет или отклонит их.

Поддержку на уровне экспертов Комитет по регулированию получит от Европейской консультационной группы по вопросам финансовой отчетности (EFRAG), которая окажет Комитету консультационную помощь, и будет участвовать в разработке МСФО.

Кроме того, внедрение стандартов финансовой отчетности должно быть обеспечено с помощью, так называемой процедуры наблюдения за внедрением (enforcement).

В ее основе будет созданный независимый наблюдательный орган в ЕС, аналогичный Securities and Exchange Commission (SEC) в США или Financial Reporting Review Panel (FRRP) в Великобритании, в задачу которого войдет рассмотрение случаев нарушения предписаний по финансовой отчетности и ее публичности.

Разрабатываемые в настоящее время СМСФО проекты можно подразделить на 3 группы:

- проекты по адаптации МСФО к международным принципам финансовой отчётности;
- проекты по упрощенному применению существующих МСФО;
- проекты по оптимизации существующих МСФО.

МСФО действуют для всех предприятий независимо от их правовой формы и величины, а именно как для отчетности организации, так и для консолидированной отчетности.

В настоящее время Советом по международным стандартам финансовой отчетности разработан 41 стандарт, часть из которых снята и заменена.

Каждый стандарт строится по установленной схеме, которая должна включать в себя:

а) цели – основные задачи и ключевые положения стандарта;

б) сферу применения;

в) основные понятия или порядок учёта:

- принципы признания и оценки статей финансовой отчётности;
- положения, общепринятые условия;
- правила и практика, рекомендуемые к использованию;

в) раскрытие информации, в т.ч.:

- способы представления финансовых и нефинансовых статей в финансовой отчётности;
- аспекты, подлежащие обязательной публикации финансовой отчётности.

Особенностью внедрения международных стандартов является то, что невозможно ввести совершенно одинаковые принципы во всем мире.

Американские ГААП - это специфические правила, которые признает Нью-Йоркская биржа.

МСФО выгодно отличаются от любых национальных правил тем, что не дают жестких схем. Это не правила ведения учета, а принципы, которые накладываются на бухучет каждой конкретной страны с ее особенностями в законодательстве, учете, истории развития бухгалтерии.

Поэтому Минфин РФ считает нужным усовершенствовать уже действующую, привычную для всех бухгалтеров систему бухучета.

Для этого предлагается привести правовую базу в соответствие с МСФО, поскольку именно этот свод правил признан международным сообществом.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СУЩНОСТИ ЦЕНТРОВ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И УЧЕТА ИХ ВКЛАДА В КОНЕЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Островенко Т.К., Сергеева О.В., Ходоковский Д.В.

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Стремление увеличить до максимального предела отдачу от своих ресурсов, заставляет в настоящее время многие российские предприятия не только реформировать свою внутреннюю организационную структуру, но и методы управления бизнесом. Важное место в системе управления предприятием занимает управленческий учет.

Впервые концепцию учета по центрам ответственности выдвинул американский ученый Джон Хиггинс. Он писал, что учет по центрам ответственности – это система бухгалтерского учета, которая перекраивается организацией так, что затраты аккумулируются и отражаются в отчетах на определенных уровнях управления.

Вот как отечественные специалисты характеризуют центры ответственности.

По мнению Шеремета А.Д. (1) и Керимова В.Э.(2) организационную структуру компании можно определить как совокупность линий ответственности внутри организации. Линии ответственности - это линии, показывающие направление движения информации. В этих условиях организационная структура представляет собой пирамиду, где нижние уровни менеджеров подотчетны верхним уровням. Причем структура организации определяется не по традиционному функциональному признаку (маркетинг, финансы, снабжение, производство, сбыт и т.д.), а по линиям продукции, каждая из которых группируется вокруг производства определенного типа продуктов или услуг и включает в себя необходимые функциональные службы. В результате организационную структуру современной компании можно рассматривать как совокупность различных центров ответственности, связанных между собой линиями ответственности.

Центр ответственности – это часть организации, по которой целесообразно аккумулировать учетную информацию о деятельности такого центра. Отчеты центров ответственности должны включать только те статьи затрат и поступлений, на которые может повлиять менеджер центра. Его также можно назвать центром отчетности. Т.П. Карпова определяет центр ответственности как группировку затрат, которая позволяет совместить в одном учетном процессе места возникновения затрат: производство, цех, участок, бригаду с ответственностью возглавляющих их менеджеров. (3)

По мнению В.Б. Ивашкевича (4) под центром ответственности понимается сфера, участок деятельности, возглавляемый ответственным лицом (менеджером), имеющим право и возможность принимать решения.

В.Ф. Палий (5) определяет центр ответственности – это не структурное подразделение, в котором возникают какие-то издержки или доходы и т.д., а структурная единица, которая возникает как результат децентрализации и делегирования ответственности от высших уровней к низшим. Если высший менеджер не передаст свои функции и не делегирует часть ответственности и соответственно прав на более низкие уровни управления, то в принципе выделить центр ответственности невозможно.

В настоящее время в экономической литературе существуют проблемы терминологии. Хруцкий В.Е. (6) при выделении объектов бюджетирования выделяет центры финансовой ответственности (ЦФО). Он отмечает, что выделение ЦФО более характерно для компаний с дивизиональной организационной структурой управления. Предполагается, что ЦФО несут ответственность за все финансовые результаты, и за прибыли, и за убытки. Хруцкий В.Е. приводит примеры ЦФО это:

-обособленные подразделения, представительства и филиалы крупных компаний;

-дочерние фирмы холдингов;

-крупные выпускающие (сборочные) цехи производственных объединений;

-регионально и (или) технологически обособленные виды деятельности (бизнесы) многопрофильных компаний.

Зарубежные авторы классифицируют центры ответственности по объему полномочий и обязанностей соответствующих менеджеров, а также по функциям, выполняемым каждым центром. Причем Шеремет и Керимов определяют центры ответственности без функционального признака.

Обобщая вышеизложенное можно отметить, что, не смотря на различные варианты формулировок специалистов в определениях понятий центров ответственности и центров финансовой ответственности, прослеживается единство их сущности, которые целесообразно включить в определение их понятий. В этой связи мы предлагаем уточнить наиболее часто встречающиеся определения сущности ЦФО, как системы бухгалтерского и управленческого учета, соответствующей конкретным потребностям управления процессами и имеющей ответственных лиц, показатели измерения хозяйственных и финансовых итогов деятельности данных процессов.

В конечном счете, центры финансовой ответственности отражают содержание взаимосвязанных процессов деятельности предприятия по хозяйственным и финансовым аспектам, что дает основание считать процессы важным элементом определения сущности центров ответственности. При этом суть ответственности может быть многогранной – административной, правовой, финансовой и др. Но главная цель таких центров все-таки заключается в оценке итогов их деятельности. В этой связи правомерны подходы экономистов к определению центров ответственности, как финансовых, иначе теряется смысл при подведении итогов их деятельности и взаимосвязи с итогами бизнеса предприятия в целом.

Одной из сложных проблем управленческого учета в современных условиях остается оптимизация учета вклада каждого из центров в общий результат бизнеса предприятия. Большинство экономистов (1,2, и др.) сводят роль центров ответственности к средству оказания помощи администраторам в организации самоконтроля и достижении основной цели бизнеса – получению прибыли, но не уточняют меру оценки этой помощи, как вклада в общий конечный результат. Представляется, что однозначного подхода в решении данной проблемы не может быть. Все зависит от назначения центра финансовой ответственности и его типа: затрат, прибыли, доходов или инвестиций.

По мнению Щиборща К.В. (7), распределение прибыли между отдельными подразделениями и работниками должно основываться на сопоставлении эффективности деятельности отдельных подразделений, вернее, центров ответственности, как обособленных объектов бюджетирования с доведенными сверху персональными плановыми параметрами деятельности. А это в свою очередь предполагает разработки базы, для распределения прибыли и начисления премий. Система управленческого учета учет предполагает еще применение бюджетных учетных систем в структуре управленческой бухгалтерии, включающих в себя плановые и отчетные данные. Чтобы выявить эффективность деятельности каждого центра ответственности, необходимо рассчитать отклонения фактических показателей от плановых. Причем база распределения прибыли не будет единой для всех центров ответственности. Для каждого центра ответственности нужно определить свою базу распределения.

Центр затрат: ответственность руководителя ограничена контролем за затратами. Затраты, за которые руководитель несет прямую ответственность, отражается в отчете о деятельности данного подразделения. Руководитель данного подразделения контролирует прямые затраты по выпуску продукции: затраты сырья, материалов, оплата труда производственных рабочих. Эффективность деятельности такого центра будет оцениваться экономией фактических расходов по сравнению с плановыми.

Центр дохода – это подразделения организации, деятельность которых связана с продажами продукции. Деятельность данного подразделения оценивается с позиции получения дохода. Этот центр не имеет полномочий увеличивать средства, на привлечение дополнительных ресурсов, варьировать ценами на продукцию, в целях получения большего объема прибыли. Все мероприятия должны быть направлены на сокращение издержек на реализацию продукции. Эффективность деятельности данного центра будет положительной, если фактические объемы продаж будут выше запланированных.

Центр инвестиций ответственен перед высшим руководством за прибыльность в зависимости от инвестиций. Руководители оценивают его деятельность по уровню достижений. Показателем здесь является прибыль на инвестиции или остаточная прибыль, которая вычисляется путем вычитания изменения в капитале из прибыли данного подразделения.

Центр прибыли предназначен для обеспечения максимально возможных размеров прибыли и служит критерием эффективности отдельно взятого процесса или подразделения предприятия, а также его вклада в общий финансовый результат и эффективности бизнеса предприятия.

Но все-таки один элемент, как обобщающий должен быть – это вклад центра в прибыль. Именно от этого показателя целесообразно определять размер вознаграждения каждому ЦФО. Чем больше вклад конкретного ЦФО в сумму полученной прибыли до налогообложения, тем большую сумму вознаграждения он должен получить. Следовательно, для ЦФО на данном этапе речь идет не о заработной плате, а конечном финансовом результате. Распределение полученного дохода должно производиться с учетом согласованных между работниками ЦФО условий трудового участи. Кроме того, ЦФО могут часть заработанной прибыли могут направлять в резервный фонд, страховой фонд, накопительный инвестиционный фонд и другие. В этом и заключается новизна концепции управленческого учета и приближения управления к исполнительному звену, как самостоятельной финансовой ячейке и структурному подразделению предприятия в целом. Это звено в таком случае получает возможность творчески подходить к решению поставленных задач, имея финансовую базу.

Таким образом, уточнение понятий центров финансовой ответственности, установления критериев их вклада в конечный финансовый результат бизнеса предприятия в целом будут способствовать развитию перспективного для совершенствования управления управленческого учета.

Литература:

1. Шеремет А.Д. Управленческий учет. Учебное пособие. М.: ИД ФБК-Пресс, 2001 г.
2. Керимов В.Э. Управленческий учет: М., 2001 г.

3. Карпова Т.П. Управленческий учет, М.: 2001 г.
4. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский учет № 5,2000 г. // Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат.
5. Палий В.Ф. Бухгалтерский учет № 12, 2004г. // Развитие методологии управленческого учета.
6. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование. М.: «Финансы и статистика», 2003 г.
7. Щиборщ К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и сервис, 2001.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Т.К. Островенко, Г.Д. Гребнев

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В соответствии с нормативными актами к действующему законодательству о банкротстве предприятий применяется система показателей для диагностики их несостоятельности. В частности, Постановлением Правительства РФ от 25.06.03 г. № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражными управляющими финансового анализа» Арбитражным управляющим рекомендуется оценивать платежеспособность, финансовую устойчивость и деловую активность путем расчета соответствующих показателей по данным бухгалтерской отчетности. Они включают коэффициенты платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности. Однако традиционные подходы не только к методике расчета этих коэффициентов, но и обобщению в выводах не всегда целесообразны. Причин здесь несколько: содержание информационной базы может быть представлено не в полном объеме из-за отсутствия ряда учетных и отчетных документов, могут присутствовать факты преднамеренного и фиктивного банкротства; цели, задачи и показатели анализа в различных процедурах банкротства существенно отличаются, и другое.

В зависимости от причин финансового кризиса, обусловивших банкротство и назначение Арбитражным судом соответствующей процедуры, аналитик может получить далеко неполный арсенал необходимой для анализа документации. Могут быть утрачены контракты, позволяющие раскрыть условия заключения сделки и ее правомерность, а также последствия. В таких случаях должны привлекаться работники, непосредственно ответственные за совершение операции. Однако в их числе могут быть лица, давно уволившиеся с предприятия, а при увольнении не передавшие все рабочие документы. В этой связи арбитражные управляющие сталкиваются с проблемами поиска таких лиц и привлечения к ответственности.

Одной из мер, позволяющих найти должников и уточнить суммы задолженности, может быть встречная проверка с привлечением налоговой инспекции, органов финансового контроля, борьбы с экономическими

преступлениями. Наряду с этим, при увольнении бывших главных бухгалтеров особенно важно документально оформлять передачу бухгалтерских документов и бухгалтерской финансовой отчетности, что должно делаться, но зачастую не делается. Ответственность за это несет руководитель, однако конкретная мера ответственности в такой ситуации не определена и потому не действует. Ответственность же за преднамеренное и фиктивное банкротство для руководителя и главного бухгалтера (если он является одним из учредителей фирмы) предусматривает наказание:

- штрафом в размере от ста до трехсот тысяч рублей, или в размере заработной платы, или иного дохода осужденного за период от одного до двух лет,

-либо лишением свободы, на срок до шести лет, со штрафом в размере до восьмидесяти тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев, либо без такового.

Одной из причин банкротства является предварительная подготовка к нему, направленная на введение в заблуждение кредиторов об истинном финансовом состоянии должника. В законодательстве определены две статьи Уголовного кодекса: статья 196 «Преднамеренное банкротство» и статья 197 «Фиктивное банкротство». При этом под преднамеренным банкротством понимается «… умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем в личных интересах или интересах иных лиц, причинившее крупный ущерб… ». Под фиктивным банкротством понимается «…заведомо ложное объявление руководителем или собственником коммерческой организации, а равно индивидуальным предпринимателем о своей несостоятельности в целях введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки или рассрочки причитающихся кредиторам платежей или скидки с долгов, а равно для неуплаты долгов, если это деяние причинило крупный ущерб… ».

Методическими рекомендациями по проведению экспертизы о наличии (отсутствии) признаков фиктивного или преднамеренного банкротства, утвержденными распоряжением ФСДН РФ от 8 октября 1999 г. № 33-р, четко определены порядок и методика выявления таких фактов. Однако документации, подтверждающей их, чаще всего бывает недостаточно или она полностью утрачена, а устанавливаются эти факты в процессе осуществления процедур банкротства. В этой связи именно арбитражные управляющие должны устанавливать такие случаи банкротства и нести определенную ответственность за качество своей работы. Однако в действующем Законе о несостоятельности (банкротстве) для них такие меры ответственности не определены.

Наряду с этим требуют уточнения методические вопросы определения признаков преднамеренного и фиктивного банкротства. Как в вышеуказанном Распоряжении ФСНД РФ, так и в Постановлении Правительства № 367 от 25.06.03 г. расчеты по кодам строк основываются на устаревших формах бухгалтерской отчетности, что не позволяет однозначно решить методические вопросы расчетов аналитических коэффициентов. Наряду с этим не учтены особенности движения денежных потоков и степени ликвидности имущества

должника. В частности рекомендации не включают детальной перегруппировки оборотных активов, из состава которых целесообразно вывести те статьи, денежные средства по которым не могут быть использованы для погашения долгов кредиторам. Отмечается лишь исключение строки 220 НДС, что не в полной мере обосновано, поскольку по мере выполнения графика погашения кредиторской задолженности, такие суммы НДС могут быть приняты к зачету. Следовательно, из строки 220 следует отделить НДС, возможный к зачету и оставить его в составе оборотных активов, а не подлежащий зачету – перевести во внеоборотрные активы.

К неликвидной следует отнести долгосрочную дебиторскую задолженность, платежи по которой ожидаются после 12 месяцев. Денежные средства в данном случае в соответствии с договорами могут поступить лишь в следующих отчетных периодах и текущую ликвидность баланса не обеспечат. Для установления фактов преднамеренного и фиктивного банкротства особое внимание необходимо уделить целесообразности таких сделок и их влиянию на текущую платежеспособность должника.

Расходы будущих периодов в большинстве случаев составляют значительные суммы – более 5 % от валюты баланса и отражают полное выведение денежных средств из оборота. В этой связи их следует исключить из состава оборотных активов и проверить обоснованность на предмет вывода активов должника.

Особое внимание должно уделяться инвентаризации имущества и ее качеству. Это касается не только материальных ценностей, но и ценных бумаг. Исключению из состава оборотных должны подлежать ценные бумаги разорившихся компаний, а также тех, чьи ценные бумаги не котируются и не имеют реальной стоимости. Наряду с этим, исследования показывают частоту таких мер, как вклады собственных средств должников в уставные капиталы организаций, финансовое состояние которых оценивается как критическое или они сами находятся в процедурах банкротства. При этом решения о внесении средств принимались на уровне собственников (учредителей) - в двух из пяти обследованных организаций, состоящих в процедурах банкротства.

Уточнение состава ликвидных оборотных средств позволит точнее рассчитывать оценочные коэффициенты финансового состояния должников и объективно оценивать степень несостоятельности кризисных организаций, в частности коэффициенты текущей и критической (относительной) ликвидности, обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Одной из проблем объективности финансового анализа кризисных предприятий является отсутствие нормативной базы для оценочных аналитических коэффициентов. В утратившем силу Постановлении Правительства от 20.05.1994 г. № 498 предусматривались нормативные значения для двух коэффициентов, что облегчало работу арбитражных управляющих и Арбитражных судов. Их отсутствие в настоящее время не позволяет оценить степень кризиса, эффективность проводимых мероприятий, их целесообразность. В этой связи рекомендации по использованию указанных нормативов позволят повысить качество и результативность анализа финансового состояния должников.

Совершенствованию анализа будет способствовать уточнение положений методики финансового анализа, рекомендованной Постановлением правительства от 25.06.2003 г. № 367 в соответствии с процедурами банкротства. Суть проблемы состоит в том, что цели и задачи финансового анализа в различных процедурах банкротства существенно отличаются, а в указанном документе методика анализа дана обобщенно. В этой связи представляется целесообразным выделить общие методические аспекты анализа, необходимые во всех процедурах банкротства, а также частные, необходимые для каждой из процедур. В частности, общими для всех процедур могут быть рекомендации по корректировке статей баланса и приложений к нему по данным обязательной инвентаризации основного состава имущества и расчетов, перегруппировке статей баланса с учетом степени их ликвидности и возможности направления вырученных денежных средств на погашение кредиторской задолженности. Особое место в анализе должно быть уделено методике выявления фактов преднамеренного и фиктивного банкротства на основе анализа контрактов, первичных документов и другое. Далее методика анализа финансового состояния кризисных предприятий должна включать особенности анализа в каждой конкретной процедуре банкротства с учетом особенностей их содержания.

В частности анализ в процедуре наблюдения должен установить возможность погашения долгов кредиторам в пределах сроков, установленных графиком погашения задолженности, причины временной неплатежеспособности, влияние предпринятых мер на возможность предприятия продолжать осуществление основной деятельности и другое.

В процедуре конкурсного производства с помощью финансового анализа устанавливается возможность объективного формирования конкурсной массы и ее оценки, уточнения состава и объема задолженности конкурсных кредиторов и возможности полного погашения долгов или их части. Следовательно, в процессе анализа в каждой из процедур банкротства ставятся разные цели, решаются разные задачи, что определяет специфические особенности методики анализа.

В статье 70 действующего Закона о несостоятельности (банкротстве) определен порядок организации анализа финансового анализа для временного управляющего в процедуре наблюдения. Для остальных процедур банкротства таких статей нет. Следовательно, эффективность и объективность результатов анализа, уточнение методики анализа возможны при условии отражения соответствующих особенностей в статьях закона для каждой из процедур банкротства.

ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ АНАЛИЗУ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ С ПОКАЗАТЕЛЯМИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Т.К. Островенко, Г.Д. Гребнев

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Рыночная экономика строится на основе финансовых взаимоотношений между государственными учреждениями, коммерческими предприятиями, банками, фондовыми биржами. Они являются субъектами, взаимоотношения между которыми представляют собой денежные отношения, возникающие в результате перераспределения денежных доходов, формирования и накопления фондов целевого назначения с целью расширения воспроизводства, удовлетворения социальных потребностей членов общества и интересов собственников.

С помощью метода экономического анализа каждый субъект рынка оценивает свое положение на макро и микро уровне, выявляет негативные и позитивные факторы, оказывающие влияние на все процессы деятельности, определяет меры по улучшению бизнеса, развитию его на перспективу. Однако разные концепции экономистов по определению сущности и направлений комплексного анализа вообще и деловой активности, в частности, свидетельствуют о необходимости уточнения этих понятий. Обобщение различных концепций, представленных в экономической литературе, позволило выделить три их аспекта:

1) как «комплексное исследование, т.е. одновременное и согласованное изучение совокупности показателей, отражающих все (или многие) аспекты хозяйственных процессов…». Авторы этой концепции М.И. Баканов и А.Д. Шеремет (1), а разработки этой методики комплексного анализа получили развитие в трудах Г.В. Савицкой (2), Н.Н. Селезневой, А.Ф. Ионовой (3) и др.;
2) как «комплексная оценка эффективности использования ресурсов. Она позволяет рассчитать один обобщающий показатель, учитывающий все стороны хозяйственной деятельности организации и ее финансовое положение». Авторами этой концепции являются Л.Т. Гиляровская, Г.В. Корнякова (4) и др.;
3) как «совокупность аналитических процедур, позволяющих сделать всестороннюю оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия в соответствии с заданной целевой функцией в рамках обоснования решений оперативного и/или стратегического характера» определяет комплексный анализ В.В. Ковалев (5).

Каждый из аспектов не раскрывает конкретно, в чем суть комплексного подхода. Более четко представляет свою концепцию А.Д. Шеремет, так как на уровне предприятия определяет блоки показателей, их системную взаимосвязь и последовательность анализа.

Комплексный подход к анализу деловой активности и финансового состояния, по мнению авторов, включает несколько направлений, глубина исследования которых зависит от поставленных целей и задач. Основные аспекты подходов к комплексному экономическому анализу деловой активности и финансового состояния включают:

- международный
- федеральный

- региональный
- временной
- правовой (законодательный и нормативный).

Преимущества метода комплексного системного анализа выражаются в том, что позволяют осуществлять комплексный поиск резервов повышения эффективности производства. Их оценка позволяет представлять деятельность предприятия как единое целое, выделять наиболее важные составляющие и на этой основе разрабатывать комплекс мероприятий по мобилизации неиспользованных резервов.

Проведение комплексного экономического анализа требует не только соответствующей информационной базы, но и четкой классификации факторов, влияющих на деятельность предприятия. Основу классификации составляет их деление по характеру воздействия на результативные показатели на две группы: экстенсивные и интенсивные.

Экстенсивные факторы обусловливают количественный прирост результативного показателя, за счет расширения сферы его воздействия, как во времени, так и в пространстве. Специфику показателей, на которые рассчитывается влияние факторов, определяет их состав в алгоритме расчета.

Количественный характер воздействия этих факторов проявляется в необходимости их количественного увеличения, чтобы обеспечить прирост результативного показателя. Однако для повышения эффективности бизнеса, мер количественного экстенсивного воздействия недостаточно.

Каждое предприятие стремится повысить воздействие интенсивных факторов, которые определяют степень усилий предприятия, производительности труда на предприятии. В частности, если организация не будет обеспечивать рост производительности труда, повышение фондоотдачи по всем используемым ресурсам, рентабельности капитала, то она не сможет поддерживать расширенное воспроизводство и обеспечить успех бизнеса на перспективу.

Экономические показатели всех сфер и аспектов деятельности предприятия должны быть исследованы во взаимосвязи и взаимодействии с техникой и технологией производства, его организацией, перспективами развития предприятия. Наряду с этим в современных условиях актуальными являются исследования, связанные с решением экологических проблем, социальных условий жизни трудовых коллективов, с положением предприятия на внутреннем и внешнем рынках. От комплекса исследуемых вопросов зависят все показатели, отражающие степень использования всех видов ресурсов: материальных, трудовых и финансовых.

Дальнейшее построение этапов формирования показателей, их взаимосвязи и выхода на конечный результат осуществляется в форме сопоставления выручки, затрат и определения финансового результата. На этом этапе важно исследовать взаимодействие всех факторов, оказывающих влияние на финансовые результаты с целью выявления и мобилизации неиспользованных резервов. Заключительным блоком системы показателей являются финансовое состояние и платежеспособность, в которых отражается

итог деятельности хозяйствующего субъекта по всем аспектам деятельности и дается обобщающая оценка его эффективности.

Таким образом, взаимосвязь показателей в отдельных блоках, отражающих последовательность хозяйственных процессов и управления, представляет собой единую систему последовательного формирования факторов и показателей, позволяющих в конечном итоге охватить весь комплекс хозяйственно-финансового механизма предприятия. Определяющую роль здесь играют показатели деловой активности: оборачиваемость авансированных финансовых ресурсов, прибыль, рентабельность во взаимосвязи с их влиянием на финансовое состояние. Следовательно, с их помощью завершается построение системы оценочных показателей деятельности хозяйствующих субъектов в комплексном экономическом анализе.

По поводу взаимосвязи финансового состояния и деловой активности М.И. Баканов и А.Д. Шеремет отмечают: «финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия». (1) Мы разделяем эту точку зрения, поскольку она отражает тот факт, что в условиях рыночной экономики интерес предпринимателей к достоверной информации о финансовом состоянии и деловой активности участников рынка существенно возрос. Информация необходима для того, чтобы объективно оценить надежность партнеров по бизнесу, выявить собственный рейтинг среди конкурентов, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Представление взаимосвязи деловой активности и финансового состояния и объединение их в рейтинге для обобщающей заключительной оценки итогов хозяйственной и финансовой деятельности отражено на рис. 1. На нем обозначены по блокам показатели деловой активности – оборачиваемость, прибыль и рентабельность, а также финансового состояния, включая интегральный показатель деловой активности – отдачу собственного капитала (рентабельность собственного капитала)

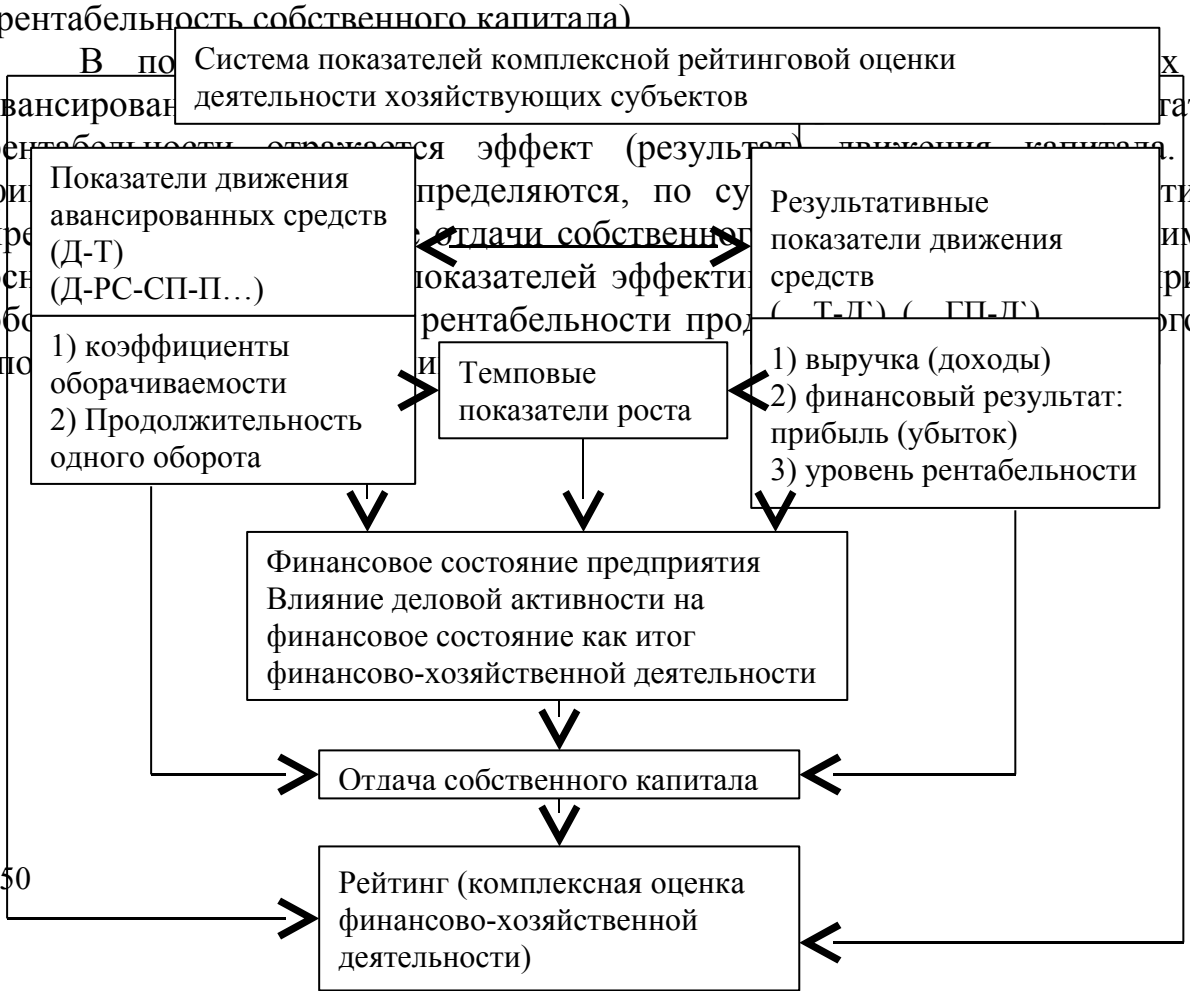


Рисунок 1 - Схема взаимосвязи показателей деловой активности и финансового состояния в рейтинговой комплексной оценке

Показатели деловой активности в виде авансированного капитала, скорости его оборота, прибыли и рентабельности, дополняя показатели финансового состояния хозяйствующего субъекта, образуют системные блоки и базу для комплексной рейтинговой оценки.

Обоснованная выше взаимосвязь деловой активности и финансового состояния в системе комплексного экономического анализа определяет необходимость их взаимосвязанной обобщающей оценки. В экономической литературе для таких целей используются методы рейтинговой оценки финансово-хозяйственной деятельности. С ее помощью представляется возможным учесть в совокупности влияние выбранных для анализа показателей с учетом их роли и воздействия на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, показатели деловой активности в виде авансированного капитала, скорости его оборота, прибыли и рентабельности, дополняя показатели финансового состояния хозяйствующего субъекта, образуют системные блоки и базу для комплексной рейтинговой оценки.

С ее помощью представляется возможным учесть в совокупности влияние выбранных для анализа показателей с учетом их роли и воздействия на конечные результаты финансово-хозяйственной деятельности.

Под рейтингом предприятия экономисты понимают отнесение его к какому-либо разряду, классу или категории и определение места предприятия в составе группы партнеров, конкурентов, в отрасли, регионе и т.п. Однако, такой формулировки недостаточно, чтобы отразить сущность рейтинга. Представляется необходимым отразить в ней цель отнесения предприятия к той или иной группе по установленной классификации.

Рейтинговую оценку финансового состояния и деловой активности предприятия можно дать с целью определения наличия факторов несостоятельности (банкротства), изменений в эффективности бизнеса и т.д. Следовательно, состав оценочных показателей, а также выбор методов рейтинговой оценки будет зависеть от цели рейтинга.

Литература:

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика 1999. – 416 с.
2. Савицкая Г.В. Развитие анализ хозяйственной деятельности в условиях перехода к рыночной экономике // Экономический анализ: теория и практика, 2003. - № 9, с. 1-19
3. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 479 с.
4. Экономический анализ: учебник для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. – 2-е изд., доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 615 с.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГВОГО УЧЕТА И ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМ РЕГИСТРОВ ПО УЧЕТУ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Т.К. Островенко

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Т.М. Калинина

ООО «Энергосервисная компания «Южный Урал»»
г. Оренбург

Л.П. Гашникова

бухгалтер ООО «БС-Менеджмент»
г. Оренбург

С 1 января 2002 г. вступила в действие глава 25 Налогового кодекса РФ, которая значительно изменила порядок формирования налоговой базы по налогу на прибыль организаций и потребовала от налогоплательщиков проведения весьма большой и трудоемкой работы по организации налогового учета. На основе одних и тех же первичных документов, отражающих возникновение доходов и расходов, хозяйствующие субъекты должны накапливать и систематизировать информацию для целей бухгалтерского учета и для целей налогообложения. Это привело к разрыву данных бухгалтерского и налогового учета по налогу на прибыль, так как в бухгалтерском учете формируется один финансовый результат и соответствующий налог на прибыль, а организация уплачивает другую сумму налога на прибыль, которая определяется расчетным путем и отражается в Декларации по налогу на прибыль. Чтобы устранить данный разрыв в разных видах учета и на счетах бухгалтерского учета получить текущий налог на прибыль, фактически уплачиваемый в бюджет, Минфин РФ разработал ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» (1). Однако порядок ведения налогового учета, а также формы соответствующих регистров учета в свете

требований данного ПБУ 18/02 хозяйствующие субъекты должны разрабатывать самостоятельно.

Множественность показателей, которые следует учитывать при формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль на предприятиях различных видов деятельности, вызывает потребность в разработке гибких и легко трансформируемых регистров, а также формировать учетную политику по элементам одновременно для целей бухгалтерского и налогового учета. Однако по данному вопросу однозначного решения проблемы построения учетных регистров не получается в силу специфики содержания разниц и необходимости их накапливать.

В экономической литературе предлагаются несколько подходов к формированию регистров в зависимости от организации системы учета. В частности предлагается вести учет разниц на забалансовых счетах, на отдельных субсчетах в бухгалтерском учете, на специальных счетах налогового учета. Разработка регистров налогового учета является острой проблемой многих предприятий России. С проблемой отсутствия регистров бухгалтерского и налогового учета столкнулись и исследуемые предприятия, где неполно отражаются в учете разницы в доходах и расходах и формируемые на их основе налоговые активы и налоговые обязательства. Это обусловлено тем, что на предприятиях используются отдельные формы учетных регистров, которые были рекомендованы МНС России (2), но требования учета в соответствии с ПБУ 18/02 не учтены. До заполнения регистров в бухгалтериях составляются справки-расчеты величины расходов, которая принимается для целей налогообложения. Такой подход является трудоемким и не позволяет наглядно видеть разницы между бухгалтерскими и налоговыми расходами.

Проведенные исследования показали, что целесообразно вести учет разниц по совмещенному принципу, когда в одном регистре на субсчетах или аналитических счетах параллельно отражаются суммы доходов и расходов, признаваемые по правилам бухгалтерского и налогового учета. Только в этом случае можно без труда правильно отразить суммы расхождений между ними, а так же установить дату начала зачета отложенных налоговых активов и обязательств, что следует отнести к наиболее сложному процессу учета разниц.

Таким образом, целесообразно использовать варианты регистров совмещенного ведения бухгалтерского и налогового учета всех видов расходов с последующим сведением информации в сводном обобщающем регистре. Он прост в применении и позволяет отслеживать движение всех видов разниц, а также причины их возникновения. Форма регистров совмещенного бухгалтерского и налогового учета каждой группы доходов и расходов будет отличаться спецификой их содержания, но одновременно иметь общую схему учета для ведения сводного регистра.

В частности, в экономической литературе предлагается несколько подходов к построению регистров учета разниц по операциям с основными средствами. Автор Куликова Л.И. (3) предлагает составлять ведомость начисления амортизации основных средств за месяц. Однако отложенные налоговые активы и обязательства автор предлагает отражать в отдельном регистре, в котором указана сумма актива или обязательства за месяц, период и срок его уменьшения.

Предлагаемые регистры не позволяют увидеть сальдо накопленных разниц на начало месяца, а также накопленные разницы с 01.01.02 в налоговом учете. В ведомости начисления амортизации отделены друг от друга данные бухгалтерского и налогового учета, что не позволяет наглядно видеть различия в первоначальной стоимости, сроках полезного использования активов и суммах начисленной амортизации.

Отмеченные недостатки устраняются в предлагаемом рядом авторов (4) решении принципов бухгалтерского и налогового учета. Они объединяют эти два вида учета и не отрывают учет возникающих разниц и формируемых на их основе постоянных и отложенных налоговых активов и обязательств. В частности, авторы предлагают форму информационного регистра, которая позволяет определить разницы в суммах начисленной амортизации в бухгалтерском и налоговом учете по их видам. Регистр накапливает информацию, востребованную в последующем при заполнении форм бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности. Коды строк, проставленные по каждому объекту основных средств, отражают их номера в соответствующих формах отчетности. Данные из указанного регистра переносятся в регистр по учету амортизации, в котором объекты основных средств группируются в разрезе корреспондирующих счетов по суммам начисленной амортизации, по их первоначальной и остаточной стоимости для отражения в бухгалтерском учете. Предлагаемые авторами регистры обладают высокой информативностью и позволяют отслеживать, накапливать и своевременно зачитывать возникающие в учете разницы. /4/

В условиях автоматизации учета в исследуемых предприятиях проводится анализ учета амортизируемого имущества методом сопоставления данных бухгалтерского и налогового учета. В указанном регистре автоматически просчитываются разницы между суммами начисленной амортизации в бухгалтерском и налоговом учете. Однако существенным недостатком является отсутствие в регистре вида разниц, сумм накопленных разниц и периода начала их зачета. В связи с этим предлагается усовершенствованная форма регистра (Приложение 1).

Предлагаемый регистр дополнен графами 1 и 2, в которых отражено сальдо разниц на начало месяца. В регистре предлагается группировать основные средства по шифрам дебетуемых счетов, на которые относится амортизация в бухгалтерском и налоговом учете (графы 3 и 4). Совмещение бухгалтерского учета с налоговым учетом осуществляется не только в части начисленной амортизации за текущий месяц (графы 8 и 9), но и с начала эксплуатации (графы 10 и 11). Регистр позволяет накапливать разницы, а также отслеживать и контролировать своевременность и правильность их зачета.

Как и на большинстве предприятий, учетная политика ЗАО “ОКХП № 3”, ЦРА № 135 – филиале ГУП «Башфармация» и других составляется отдельно как для целей бухгалтерского, так и для целей налогового учета.

Данное разделение нерационально, так как не обеспечивает отражения разниц в соответствии с ПБУ 18/02. Для обеспечения единообразного подхода к ведению учета на исследуемых предприятиях и формирования Сводного регистра предлагается разрабатывать учетную политику, где одновременно отражались бы принципы и порядок признания доходов и расходов для целей бухгалтерского и

налогового учета. Для этого необходимо составить общую учетную политику, выделив в ней графы: элементы учетной политики, порядок признания в бухгалтерском учете с указанием нормативных актов, порядок признания для целей налогообложения со ссылкой на законодательные и нормативные акты, виды формируемых налоговых активов и обязательств.

Предлагаемый подход позволит избежать дублирования положений, норм, правил, способов, методов, применяемых в бухгалтерском и налоговом учете. Таким образом, наглядное представление каждого элемента учетной политики и порядка его учета позволит бухгалтеру предприятия вести строгий контроль над правильным отражением объектов в учете и обоснованием варианта учета в случаях конфликтных ситуаций с налоговыми органами.

Погашение отложенных налоговых активов и обязательств производится в исследуемых предприятиях, как и рекомендовано ПБУ 18/02, обратными проводками. Однако для зачета разниц целесообразнее использовать метод “красное сторно”, что упрощает форму учетного регистра в предлагаемом варианте, так как для погашения и зачета отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств разниц не потребуется выделить дополнительные 4 графы.

Действующая с 2003 года форма бухгалтерской (финансовой) отчетности предусматривает справочное отражение постоянных налоговых обязательств (активов). Данные показатели должны участвовать в расчете текущего налога на прибыль, поэтому предлагается показывать их после строки 190 “Чистая прибыль (убыток)”. Также целесообразно ввести в форму № 2 «Отчет о прибылях и убытках» показатель условный расход (доход), т.к. его отсутствие не позволяет проверить правильность начисления текущего налога на прибыль.

Представляется, что некорректно показывать в бухгалтерском балансе отложенные налоговые активы и обязательства как долгосрочные, т.к. они могут возникать и со сроком погашения менее года, поэтому должны учитываться в составе краткосрочных активов и обязательств, т.е. в разделах “Оборотные средства” и “Краткосрочные обязательства”.

Литература:

1. Основные документы бухгалтерского учета Сборник. – М.: «Издательство ЭЛИТ», 2004. – 240 с.

2. Налоговый учет в организациях: Постановка. Регистры. – М.: ИДФБК-ПРЕСС, 2003. – 344. – (Библиотека сборника «Новое в бухгалтерском учете и отчетности в Российской федерации). – Выпуск 4 (24)

3. Куликова Л.И. Учет расчетов по налогу на прибыль: комментарий ПБУ 18/02.- М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2004. – 176 с. (Библиотека журнала «Бухгалтерский учет»)

4. Островенко Т.К., Гребнев Г.Д. Регистры учета разниц и отложенных налоговых активов и обязательств в соответствии ПБУ 18/02 // Все для бухгалтера. – 2004. № 3. – с.4-17

Сводный регистр учета постоянных и временных разниц

Наименование расхода	Сальдо разниц на начало, для формирования:		**Сумма доходов и расходов отчетного периода**		**Отражено разниц в отчетном периоде**				**Сальдо накопленных разниц на конец для формирования**		**Расчет постоянных и отложенных налоговых активов и обязательств для отражения в форме № 2**				**Условный расход (доход)** строка 140 формы №2 х 24%	**Текущий налог на прибыль** гр. 16 – гр.12 + гр. 13 + гр. 14 – гр. 15
	ОНА	ОНО	**БУ**	**НУ**	**постоянных для формирования:**		**временных для формирования:**		**ОНА**	**ОНО**	**ПНА** **Д68К99** 24 % от гр.6	**ПНО** **Д99К68** 24% от гр.7	**ОНА** **Д09К68** 24 % от гр. 8	**ОНО** **Д68К77** 24 % от гр. 9		
					ПНА	**ПНО**	**ОНА**	**ОНО**								
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**	**15**	**16**	**17**
Амортизация компьютера	1202,16		1596,6	995,52			601,08		1803,24		x	x	x	x	x	x
Амортизация дистиллятора		**2865,6**	**1494,96**	**2450,16**				995,2		3820,8	x	x	x	x	x	x
Амортизация стир. машины		**796,8**	**292,8**	**691,2**				398,4		1195,2	x	x	x	x	x	x
Итого	1202,16	3662,4	67723,74	66078,3	-	-	601,08	1393,6	1803,24	5056,0	-	-	144,26	334,46	253456,80	256266,60

ИЗМЕНЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ АТТЕСТАЦИИ АУДИТОРОВ И ИХ СВЯЗЬ С РЕФОРМИРОВАНИЕМ АУДИТА В РОССИИ

С.В. Панкова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Современный этап развития аудиторской деятельности в Российской Федерации характеризуется сменой приоритетов и ориентиров. С 1993 года по 2001 год происходило становление профессии. Не прошло и пяти лет с момента принятия Федерального закона об аудиторской деятельности в 2001 году, как потребовались кардинальные изменения, и в настоящее время проводится работа по подготовке проекта нового закона.

В Федеральном законе об аудиторской деятельности впервые было приведено определение аттестации на право осуществления аудиторской деятельностью, что положительно характеризует данный нормативный акт с точки зрения развития терминологии аудита.

В России история аттестации аудиторов насчитывает менее одного десятилетия. Сначала в различных нормативных актах появилось упоминание об аудиторах и аудиторских организациях, а уже потом Указом Президента РФ № 2263 от 22 декабря 1993 г. (далее – Указом) была впервые предусмотрена обязательная аттестация аудиторов: «Все физические лица, занимающиеся аудиторской деятельностью, обязаны до 1 октября 1994 г. в соответствии с Временными правилами пройти аттестацию на право осуществления указанной деятельности». Это требование не выполнялось по следующим причинам:

- Советом Министров – Правительством РФ не был своевременно утвержден порядок аттестации (Указом был предусмотрен срок до 1 февраля 1994 г., фактически соответствующее постановление было принято 6 мая 1994 г.);

- слишком большой круг лиц подлежал аттестации, и ее проведение в такие короткие сроки было нереальным. Если исходить из требований и формулировок Указа, а потом соответствующего постановления Правительства, то аттестацию следовало пройти всем физическим лицам, которые самостоятельно или в составе аудиторских фирм желали заниматься аудиторской деятельностью (то есть осуществлять проверки и оказывать иные услуги, предусмотренные законодательством). Само собой разумеется, что все лица, состоявшие в штате аудиторских фирм или работающие самостоятельно в сфере аудиторских услуг, не в состоянии были пройти аттестацию, так как многие из них не имели соответствующего образования и стажа работы;

- количество учебно-методических центров (УМЦ), осуществляющих аттестацию аудиторов, было недостаточным (основная часть УМЦ находилась в Москве и Санкт-Петербурге), из-за чего аудиторские организации многих регионов страны не имели финансовой возможности обучить и аттестовать всех своих аудиторов в установленные Указом сроки.

Федеральным законом произведено усиление требований к образованию аудиторов по двум направлениям:

- установлен более высокий порог образования – от претендента требуется наличие только высшего образования;

- предъявляется требование государственной аккредитации образовательных учреждений, которые выдали диплом претенденту; если диплом получен за рубежом, претендент должен предоставить свидетельство об эквивалентности диплома российскому документу о высшем образовании.

Тем не менее, в Законе есть ряд некорректных положений:

1. Не установлено требование к претенденту по поводу отсутствия не снятой судимости, хотя предусмотрена возможность аннулирования аттестата при обнаружении таких фактов.

2. Не совсем корректна формулировка требований к образованию претендентов: наличие документа о высшем экономическом и (или) юридическом образовании. Если понимать эту формулировку буквально, то можно предположить, что достаточно одного юридического образования, причем не обязательно высшего. Непонятно назначение союза «и» - возможно, следует считать, что законодатель имел в виду одновременное наличие у претендента экономического и юридического образования. Кроме того, некоторые ученые справедливо считают, что требования, предъявляемые законом к претендентам, ограничивают возможность допуска к аттестации специалистов, не имеющих высшего образования, но обладающих значительным опытом практической работы, и что следовало бы узаконить некоторые исключения. Исходя из опыта работы с претендентами, можно согласиться с такой точкой зрения. Например, многие работники налоговых органов не имеют высшего образования и возможности обучаться в вузах без отрыва от производства, в то время как неоспорима ценность их профессионального опыта. О возможности допуска таких претендентов к экзаменам свидетельствует и зарубежная практика.

Процесс сдачи квалификационных экзаменов делится на два этапа: тестирование и сдача письменного экзамена. Тестирование в той форме, в какой оно на сегодняшний день проводится, предполагает наличие огромного объема знаний по всем предметам, включенным в программу подготовки аудиторов. Пользоваться различными источниками данных при этом запрещается. Из 50 вопросов тестов требуется правильно ответить как минимум на 43, тогда претендент получает допуск к следующему этапу квалификационного экзамена. Получается, что претенденты должны помнить практически наизусть формулы, применяемые при проведении финансового анализа, тексты Гражданского, Трудового и Налогового кодексов, Положений по бухгалтерскому учету, Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности и других документов. Все это наводит на мысль о завышенных формализованных требованиях к претендентам.

На втором этапе от аудиторов, сдающих экзамен, требуется ответить письменно на вопросы по предметам программы. Этот этап особых затруднений не вызывает, если не считать устаревших вопросов (на практике встречались случаи, когда вопрос посвящался, например, функциям Министерства по налогам

и сборам РФ, в то время как в ходе административной реформы оно было преобразовано в службу при Министерстве финансов РФ).

В такой форме без особых изменений аттестация проводилась с 1994 года до введения в действие Временного положения о системе аттестации, обучения и повышения квалификации аудиторов в Российской Федерации, утвержденного приказом Минфина РФ от 12.09.2002 № 93н. Согласно этому документу, к двум предыдущим этапам экзамена добавилось решение практической задачи по аудиту с использованием нормативных документов. Данное нововведение можно охарактеризовать положительно, так как решение задачи раскрывает все профессиональные качества будущего аудитора, показывает его умение работать с нормативной базой и формировать профессиональное суждение. Остальные процедуры экзамена представляются формализованными в разной мере. А те изменения, которые проводятся в настоящее время в плане организации аттестации, не влияя на формальность процедуры экзамена, направлены на искусственное усложнение и возведение необъяснимых препятствий на пути к профессии. Так, в порядке эксперимента прием письменного экзамена решено проводить в уполномоченных УМЦ, расположенных в центрах федеральных округов. При этом тестирование будет по-прежнему проводиться по месту обучения в независимых филиалах Современного гуманитарного университета. В центрах тестирования СГУ имеется оборудование для видеонаблюдения, они идеально бы подходили для приема письменного экзамена. Вместо этого претенденты должны будут ехать за свой счет или за счет своих организаций в центры округов (время в пути будет занимать до суток в одну сторону), оплачивать там жилье, питание, нести другие расходы. Для чего такие затраты, зачем нужно сдавать письменный экзамен на базе уполномоченного УМЦ, а не в полностью независимой организации, где проходит тестирование, каким образом такое изменение процедуры повысит качество подготовки претендентов – эти вопросы остались без конкретного ответа на заседании круглого стола, проведенного в рамках проекта Тасис в июне 2005 года.

Реформа бухгалтерского учета явилась предпосылкой к изменениям в процессе регулирования аудиторской деятельности, в том числе в порядке аттестации. Здесь особенно проявляется закономерный интерес зарубежных аудиторских кругов к тому, каким образом в России будет происходить превращение претендента в аттестованного аудитора. В рамках проекта Тасис «Осуществление реформы аудита в Российской Федерации», финансируемого за счет Евросоюза, была разработана и представлена «Белая книга» по новой концепции системы аттестации аудиторов в России.

Основные изменения, предусмотренные данным документом:

1. Введение пост-квалификационного периода: после успешной аттестации аудитор еще два года должен будет набираться опыта, прежде чем ему будет предоставлено право единоличной подписи аудиторского заключения.

2. Требование безупречной репутации: рекомендации двух аудиторов с не менее чем пятилетним опытом работы в аудите и двухлетним опытом работы с претендентом.

3. Включение в аттестационную программу 11 основных и 9 дополнительных предметов с возможностью перезачета отдельных дисциплин на основании данных университетского диплома.

4. Условие обязательной стажировки в уполномоченной аудиторской фирме в течение трех лет.

5. Минимальная продолжительность периода подготовки и аттестации – 3 года.

6. Передача функций по проведению обучения и аттестации саморегулируемым профессиональным объединениям.

Следует отметить, что вышеперечисленные изменения планируется ввести в постпереходный период, спустя определенное время после принятия обновленного Федерального закона об аудиторской деятельности. Тем не менее, данные условия ставят невообразимо высокий по сравнению с настоящим порог для вступления в профессию. Очевидно, что самостоятельно претендент не в состоянии будет осилить всю процедуру экзамена как материально (предполагаемая стоимость всего процесса аттестации будет составлять как минимум 500 долларов США), так и организационно (если его не примут на стажировку в какую-либо аудиторскую фирму, все усилия по сдаче отдельных дисциплин будут напрасны). Из всего сказанного следует вывод: подготовку аудиторов в постпереходный период смогут позволить себе лишь крупные финансово устойчивые аудиторские организации, в первую очередь фирмы «большой четверки». Это приведет к сокращению числа российских мелких и средних аудиторских фирм. Как следствие, можно прогнозировать удорожание аудиторских услуг и стоимости продукции, работ и услуг их клиентов, что приведет к негативным тенденциям в экономике России. Кроме того, проникновение иностранных аудиторских компаний в тайны бухгалтерского учета и отчетности отечественных организаций может отрицательно сказаться на экономической безопасности страны.

Можно и нужно соглашаться с намеченным курсом на повышение качества подготовки специалистов по аудиту, тем более что Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ) в первой половине 2005 года поставила задачу унификации требований к образованию и порядку оценки компетентности аудиторов во всех государствах. В соответствии с предлагаемым МФБ образовательным стандартом, профессиональные бухгалтеры, являющиеся аудиторами, должны иметь повышенный уровень знаний в трех областях: в области аудита финансовой отчетности, в финансовом учете и отчетности, а также в области информационных технологий. Стандарт требует также, чтобы аудитор имел соответствующий опыт практической работы прежде, чем он сможет играть существенную роль в ходе аудиторской проверки. Как видим, речь не идет о десятках дисциплин, трех годах стажировки до аттестации и двухлетнем пост-квалификационном периоде, централизации процедуры экзамена; национальному законодательству предлагается определенная свобода выбора. Но почему-то наши законодатели идут более революционным путем.

Не должно быть слепого и бездумного повторения зарубежного опыта под диктовку иностранных консультантов, как это происходит сейчас (ситуация с экспериментом). Столь тщательно выстроенная система аттестации за рубежом не

исключила возможности возникновения всемирно известных финансовых скандалов, продемонстрировавших профессиональную несостоятельность западных аудиторов. Поэтому, реформируя отечественную систему аттестации специалистов по аудиту, следует максимально сохранить наработанный в течение десяти с лишним лет положительный опыт, приблизив существующий порядок к требованиям МФБ, более приемлемым в отличие от предложений, сделанных в рамках проекта Тасис.

ПРИМЕНЕНИЕ ТАМОЖЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ДЛЯ МИНИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ УЧАСТНИКОВ ВЭД НА ПУТИ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ К КОНЕЧНОМУ ПОТРЕБИТЕЛЮ

Ю.В. Рожкова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Протекающие в экономике России процессы обуславливают необходимость формирования и размещения производственно-сбытовых систем, адекватных требованиям современного менеджмента. Тенденция такова, что на рынке сохранят свои позиции лишь те субъекты хозяйствования, которые сумеют создать системы распределения своей продукции или присоседится уже к существующим [1].

Система распределения продукции представляет собой совокупность взаимосвязанных элементов: участников (производителей, посредников конечных потребителей), методов (способов распределения продукции от производителей до конечных потребителей) и технических средств (транспортных средств, складов и прочего оборудования, применяемого для доведения продукции от производителя до конечного потребителя).

Распределительные системы – это путь, который проделывает продукция от производителя к конечному потребителю.

Каждый товар, подлежащий ввозы в страну или вывозу из страны, т.е. становящийся объектом внешнеторговой сделки, имеет свои специфические особенности как товар и как объект, подлежащий прохождению через достаточно строго установленный режим процедур, связанный с фактом исполнения сделки международной купли-продажи.

Именно, тогда, когда формируются глобальные логистические цепи внешнеторгового оборота, таможенные органы становятся звеньями подобных логистических цепей.

Таможенное дело как специфический вид человеческой деятельности включает совокупность операций, так или иначе связанных с прохождением товаров и услуг через таможенную границу. Соответственно, что и таможенная переработка груза как часть таможенной деятельности представляет собой совокупность операций по перемещению через таможенную границу

разнообразных грузов. Определенная их последовательность, взаимосвязанность и взаимозависимость образует поток таможенной переработки грузов [2].

Разнообразие потоков таможенной переработки грузов достаточно велико и определяется совокупностью факторов, включая характер грузов, таможенные режимы, таможенные тарифы, меры экономической политики и многое другое.

При формировании потоков таможенной переработки грузов в процессе осуществления экспортно-импортных операций существенную роль играет выбор метода их осуществления. Различаю два метода осуществления экспортно-импортных операций: прямой и косвенный. Прямой метод предполагает установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем; поставку товаров непосредственно конечному потребителю и закупку товаров непосредственно у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи. Косвенный метод предполагает закупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией товара продавца [2].

С точки зрения таможенной переработки грузов менее трудоемким и более эффективным являются прямые связи между продавцами и покупателями. Они, как правило, распространяются на экспортно-импортные операции по поставки сырья, полуфабрикатов, оборудования, комплектующих изделий и другой продукции производственно-технического назначения.

Таможенные органы не определяют методы экспортно-импортных операций. Но могут стимулировать участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в их предпочтениях. При прочих равных условиях прямые долговременные хозяйственные связи позволяют упростить процедуры таможенной переработки грузов, выбрать наиболее рациональные таможенные режимы.

Необходимость логистичекой организации таможенного дела объясняется большими и все возрастающими масштабами внешнеэкономической деятельности, все более полной интеграцией экономики России в мировое экономическое общество. Установлено, что операции по перемещению товаров в рамках мирового рынка являются дорогими и сложными, чем на менее широком национальном рынке.

Логистика таможенной переработки грузов – это оптимально организованная система взаимодействия всех участников ВЭД в процессе таможенной переработки грузов для достижения максимально возможного полезного совокупного эффекта. Объектом логистических усилий при этом являются процедуры таможенной переработки грузов, а субъектами – все участники ВЭД независимо от их организационно-правого статуса. В отличие от сугубо коммерческих сфер деятельности логистизация таможенной переработки грузов должна носить так называемый добровольно-принудительный характер. Добровольность достигается через сопряжение экономических интересов участников ВЭД, а принудительность выражается в том, что нельзя избежать процедур таможенной переработки грузов, если это предусмотрено законом и

подзаконными актами. В логистизации таможенной переработки грузов роль государства чрезвычайно высока.

Разработка системы таможенных режимов – стратегическая задача управления таможенным делом, решение которой позволяет:

- очистить товаропоток ВЭД от товаров, перемещение которых через таможенную границу опасно или нецелесообразно для интересов государства;
- распределение товаропотоков на оптимальное количество субпотоков ВЭД, таможенное оформление каждого из которых будет выполнять свою задачу для достижения макро цели

Таможенный режим – это совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу РФ, для таможенных целей. Более широкую трактовку данному понятию дает А.Н. Козырин, определяет таможенный режим как специальную систему мероприятий и совокупности методов, обеспечивающих комплексное применение инструментов таможенного регулирования, с помощью которых осуществляется государственное воздействие на развитие внешнеэкономической деятельности.

Важной правой нормой является наделение участников ВЭД свободой выбора таможенного режима в отношении перемещаемых товаров. При этом участник ВЭД осуществляет выбор режима, исходя из целей и сроков проводимой внешнеторговой операции и графика поступления (оттока) товарно-финансовых потоков для планирования использования ресурсов с учетом отвлечения на исполнение обязательств перед таможней. Естественным желанием участника ВЭД является изыскание возможности минимизации такого отвлечения. Таможенный орган, в свою очередь, обязан исходить из общегосударственных интересов. В том числе, не только из интересов пополнения бюджета. Государство как механизм обеспечения экономического роста становится косвенно заинтересованным в предоставлении льгот субъектам ВЭД. Льготы становятся своего рода инвестициями государства в те направления внешнеэкономической деятельности, которые в перспективе могут дать более существенный, чем единовременное пополнение бюджета эффект.

Основными элементами понятия «таможенный режим» являются условия (признаки) помещения товаров под определенный режим, отражение в совокупности положений, определяющие статус товаров и транспортных средств.

Такими условиями (признаками) являются:

- происхождение товара (является он российским или иностранным);
- направление перемещения товара;
- уплата таможенных пошлин и иных налогов, а также предоставление налоговых льгот;
- помещение под таможенный режим непосредственно в силу закона (ТК РФ) или только с разрешения таможенного органа;
- срок нахождения товара под таможенным режимом;
- статус товара после завершения таможенного оформления (полностью или условно выпущенный товар);
- некоторые другие признаки.

В целях таможенного регулирования статьей 155 ТК РФ установлен двадцать один вид таможенных режимов. Шесть из них Таможенный кодекс определяет как экономические, то есть это режимы, которые в той или иной степени помимо чисто процессуальных затрагивают экономические вопросы, предусматривают льготы по уплате пошлин и налогов. К ним относятся: переработка вне таможенной территории и переработка на таможенной территории России, переработка для внутреннего потребления, временный ввоз, таможенный склад и свободная таможенная зона (свободный склад). Хотя существуют и другие режимы, в определенной степени, затрагивающие экономические интересы участников ВЭД, реэкспорт, к примеру.

Стоит отметить, что из перечисленных режимов переработка для внутреннего потребления у нас пока не применяется, нет соответствующего постановления правительства, устанавливающего перечень товаров, которые могут помещаться под этот таможенный режим. Хотя, зарубежный опыт свидетельствует о том, что режим этот применяется достаточно широко, то есть он удобен для операторов рынка. ФТС не может готовить предложения по этому поводу в правительство, потому что до сих пор нет ни одной заинтересованной организации, которая обосновала необходимость применения режима переработки для внутреннего пользования.

Участники ВЭД для минимизации своих затрат при таможенной переработки грузов не спешат воспользоваться преимуществами, которые им предоставил новый Таможенный кодекс. В большей части это касается упрощения технологии оформления товаров.

По-прежнему остро стоит проблема, связанная с тем, что не урегулированы в законодательном плане вопросы применения запретов и ограничений неэкономического характера при перемещении товаров. Имеются в виду ограничения, установленные законодательством о внешнеторговой деятельности, то есть когда и какие должны применяться разрешения и лицензии. В ТК предписано только, что ограничения эти должны применяться, а конкретно в каких случаях и в какой форме – это отнесено к действиям других законов, но в других законах конкретных оговорок о порядке применения ограничений в различных случаях не имеется.

Очень злободневный сейчас вопрос о применении сертификатов соответствия и сертификатов безопасности. В законе «О техническом регулировании» лишь в отношении одного случая внесена определенность. В нем записано, что при отказе в пользу государства владельцу товара не требуется предъявлять эти сертификаты, но по остальным случаям фактически ничего нет.

По сути, статья 29 этого закона говорит, что все зависит от того, под какой таможенный режим помещаются товары, и что для каждого режима российское правительство должно установить соответствующий порядок по применению ограничений неэкономического характера, видимо через технический регламент. На сегодняшний день вопрос остается неурегулированным.

По ряду таможенных режимов (например, при временном ввозе или беспошлинной торговли) нет до сих пор ясности – требовать или нет сертификаты соответствия и безопасности. В некоторых случаях компетентные органы делают заключения, что не надо, а с другой стороны закон говорит, что надо. Важно

помнить и то, что запреты и ограничения неэкономического характера применяются во всех случаях: не только при декларировании товара и при помещении его под таможенный режим, но и при завершении действия режима. Как раз получение разрешения требуют дополнительных затрат – и временных и материальных. Поэтому, здесь надо надеяться только на то, что законодатели проникнуться этой проблемой и более четко сформулируют в законах, когда и как применять ограничительные меры неэкономического характера.

Существует еще одна важная проблема – это возможность альтернативы применения обеспечения уплаты таможенных платежей в качестве гарантии соблюдения условий экономических режимов. Кстати, статья 160 Таможенного кодекса («Гарантии соблюдения таможенного режима») это допускает. Но оказалось, что придумать такие гарантии сегодня очень сложно, нужно, чтобы бизнес-сообщество, учитывая его заинтересованность, в этом вопросе проявило инициативу.

Сегодня актуальным является вопрос по применению режима реэкспорт. Многие организации сейчас наладили связи с нашими соседями и ввозят туда товары из Европы через российскую территорию. Они заключают два контракта купли-продажи – один с европейским поставщиком товара. А второй с покупателем этого товара в соседнем государстве. Самый удобный для такого бизнеса таможенный режим реэкспорт. Но в основном предприниматель просто не знает, как это сделать. Поэтому они ввезенный на территорию РФ товар выпускают для внутреннего потребления и при этом уплачивают ввозную пошлину, НДС, в ряде случаев акциз, а потом вывозят свой товар в режиме экспорта. Налог на добавленную стоимость они, таким образом, себе возвращают, но пошлина остается у государства. Для предпринимателя это не выгодно. Следующая причина, по которой организации не используют режим реэкспорта – плохо поставленная логистика. Для минимизации издержек поставки надо осуществлять таким образом, чтобы товар как можно меньше находился на территории России.

Подводя итог, можно сказать, что участники внешнеэкономической деятельности по-прежнему не используют в полной мере те возможности, которые им дает законодательство, несмотря на то, что уже минуло полтора года с момента ввода в действие нового Таможенного кодекса РФ. А главной целью системы таможенной переработки грузов является минимизация затрат времени и других ресурсов участников ВЭД в процессе физического перемещения грузов через таможенную границу при неукоснительном соблюдении требований таможенного законодательства. Соответственно, участие таможенных органов в организации товародвижения достаточно велико и логистизация процесса таможенной переработки грузов просто необходима.

Литература:

1. Голубков Е.Н. Основы маркетинга. – М.: Финпресс, 1999. – 656 с.
2. Стаханов Д.В., Стаханов В.Н. Таможенная логистика. – М.: «Издательство ПРИОР», 2002. – 96 с.
3. Назаренко К.С. Таможенное оформление внешнеэкономической деятельности: практическое пособие – М.: Экзамен, 2005. – 383 с.

ИНТЕГРАЦИОННОСТЬ И СБЛИЖЕНИЕ СИСТЕМ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В КОРПОРАЦИЯХ

Н.Г.Сапожникова

Воронежский государственный университет,
г. Воронеж

Процессы глобализации, международного сотрудничества и интеграции способствуют развитию корпоративного бизнеса способного создать эффективные виды производства на основе объединения финансово-административных ресурсов и диверсификации производства. Развитие крупных объединений-корпораций вызывает необходимость построения соответствующей модели бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности.

Концепцией развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу (Концепия) отмечается, что современный бухгалтерский учет представляет собой информационную базу, на основе которой хозяйствующие субъекты подготавливают бухгалтерскую отчетность юридического лица (индивидуальную бухгалтерскую отчетность) и консолидированную финансовую отчетность. Основным направлением развития бухгалтерского учета и отчетности, в настоящее время, является повышение качества информации, формируемой в них.

Составляя бухгалтерскую отчетность необходимо принимать во внимание ее функции. Бухгалтерская отчетность выполняет информационную и контрольную функции при анализе финансового положения и финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта. Она также обеспечивает системный контроль правильности и точности бухгалтерского учета при завершении каждого учетного цикла. Индивидуальная бухгалтерская отчетность составляется по российским стандартам, разрабатываемым на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). В перспективе возможно составление индивидуальной отчетности непосредственно по МСФО.

Консолидированная финансовая отчетность выполняет исключительно информационную функцию. Концепция предполагает обязательное составление консолидированной финансовой отчетности по МСФО.

Корпоративная отчетность может быть индивидуальной и консолидированной, но ее главная задача - обеспечение гарантированного доступа заинтересованным пользователям к качественной, надежной и сопоставимой информации о хозяйствующих субъектах.

Одним из дискутируемых вопросов в нашей стране и за рубежом является вопрос об оценке активов и обязательств.

Принципами подготовки и составления финансовой отчетности, представленными в МСФО предусматривается использование различных методов оценки элементов финансовой отчетности. Активы могут оцениваться по

фактической стоимости приобретения, по восстановительной стоимости, по возможной цене продаж, дисконтированной стоимости. Традиционным является использование первоначальной стоимости (фактической себестоимости), активов. Однако, первоначальная стоимость (фактическая себестоимость) активов может изменяться с течением времени, что оказывает существенное влияние на достоверность отчетности.

Развитие рынков капитала, поглощение и купля-продажа корпораций как единых имущественных комплексов способствовали появлению понятия «справедливая стоимость». МСФО справедливая стоимость определяется как сумма, на которую можно обменять активы при совершении сделки между хорошо осведомленными, желающими совершить такую операцию независимыми друг от друга сторонами. Перечисленные условия соблюдаются при наличии активного рынка, где сделки совершаются регулярно и наилучшим показателем справедливой стоимости является рыночная цена.

Методы оценки отдельных активов и обязательств представлены в отечественных и международных учетных стандартах.

Оценка основных средств предусматривается МСФО 16 «Основные средства» по справедливой стоимости, которой является рыночная стоимость, а при отсутствии информации о рыночной стоимости – восстановительная стоимость. Некоторые особенности существуют при проведении переоценки и определении рыночной стоимости основных средств. В качестве метода проведения переоценки МСФО 16 рекомендует метод прямого счета. Сумма увеличения стоимости объекта отражается на счете капитала.

ПБУ 6/01 «Учет основных средств» предусматривается право организации проводить переоценку основных средств по текущей (восстановительной) стоимости путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам не чаще одного раза в год. Суммы дооценки объектов включаются в добавочный капитал организации.

Учет нематериальных активов регулируется ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов» и МСФО 38 «Нематериальные активы». МСФО 38 содержит различные методы оценки нематериальных активов. Основным методом является оценка по первоначальной стоимости, но возможно и проведение переоценки и определение справедливой стоимости.

В ПБУ 14/2000 рассматриваются первоначальная и остаточная стоимость нематериальных активов. Стоимость нематериальных активов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, изменению не подлежит, кроме случаев, установленных законодательством РФ.

Запасы в соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально - производственных запасов» и МСФО 2 «Запасы» принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, которая зависит от способа их приобретения.

МСФО 2 рассматривается оценка материально-производственных запасов по возможной чистой цене продаж, если запасы повреждены, полностью или частично устарели, снизилась их рыночная цена.

Материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свои первоначальные качества и свойства, либо текущая стоимость которых снизилась, отражаются в финансовой отчетности в

соответствии с ПБУ 5/01 за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей.

Организация учета финансовых инструментов регламентируется МСФО 39 «Финансовые инструменты – признание и оценка».

МСФО 39 предусматривается, что в финансовой отчетности финансовые активы отражаются по справедливой стоимости, за исключением предоставленных займов, дебиторской задолженности, а также активов, не предназначенных для продажи, и находящихся в собственности организации, до погашения.

В качестве справедливой стоимости используется рыночная стоимость. Справедливая стоимость может быть достоверно определена при следующих условиях: котировка финансового инструмента публикуется на открытом активном фондовом рынке данного инструмента; долговой инструмент имеет рейтинг, присвоенный независимым рейтинговым агентством; денежные потоки по долговому инструменту можно обоснованно рассчитать; финансовый инструмент имеет приемлемую модель оценки, исходные данные для которой поступают с активных рынков. Для активов, рыночную стоимость которых определить сложно, используется другие методы оценки, например, дисконтированных денежных потоков.

При возникновении сомнительной дебиторской задолженности, непогашенных в срок займов, МСФО 39 предусматривается начисление регулирующих резервов. В качестве альтернативного метода возможно непосредственное уменьшение балансовой стоимости финансового актива. При улучшении финансового положения должника, суммы начисленных резервов или уценки активов восстанавливаются.

Правила формирования в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности информации о финансовых вложениях организации установлены ПБУ 19/02«Учет финансовых вложений». Финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости в качестве которой признается сумма фактических затрат организации на их приобретение.

Для целей последующей оценки финансовые вложения подразделяются на две группы: финансовые вложения, по которым можно определить текущую рыночную стоимость и финансовые вложения, по которым рыночная стоимость не определяется.

По долговым ценным бумагам и предоставленным займам организация может составлять расчет их оценки по дисконтированной стоимости, который приводится в пояснениях к отчетности.

Сравнительный анализ оценки методов оценки активов в отечественной и зарубежной финансовой отчетности позволяет сделать вывод о том, международные и российские походы к формированию первоначальной оценки таких активов как основные средства, нематериальные активы, запасы, финансовые вложения идентичны. МСФО не содержат методов расчета справедливой стоимости, но отмечают возможность применения рыночных цен для активов, точные аналоги которых есть на рынке. Справедливая стоимость не отвергает возможность использования первоначальной стоимости при отражении активов в финансовой отчетности. Соблюдение принципа осмотрительности и

формирование оценочных резервов, периодическое проведение переоценок и оценка неденежных вкладов в уставный капитал независимым оценщиком, предусматриваемые в отечественной системе учета способствуют использованию справедливой стоимости в отечественной системе учета.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Е.В. Саталкина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Современная экономическая ситуация благоприятствует активизации внешнеэкономической деятельности отечественных субъектов хозяйствования. Это подтверждается оценкой Минэкономразвития, по данным которого «сальдо торгового баланса РФ в январе 2005 года сложилось положительным и составило 8,5 млрд. долларов». При этом внешнеторговый оборот за указанный период составил 124% от аналогичного показателя за предыдущий год.

Внешнеэкономическая деятельность предполагает свое развитие в нескольких направлениях, таких как: инвестиции и торговля. Составной частью внешнеторговых операций является экспорт товаров (работ, услуг). Данные сделки обладают особенностями, определяющими специфику их бухгалтерского учета и налогообложения: продолжительностью операций во времени; необходимостью пересечения товарно-материальными ценностями таможенной и государственной границ; проведением расчетов по совершенным операциям посредством иностранной валюты; повышенным объемом затрат по продвижению экспортируемого товара от продавца к покупателю; необходимостью привлечения значительного количества контрагентов оказывающих сопутствующие услуги.

В соответствии со ст. 97 Таможенного Кодекса РФ и ст.2 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» экспорт – это таможенный режим, при котором товары, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности вывозятся за пределы таможенной территории РФ без обязательства об их обратном ввозе на эту территорию. Причем под «товаром» во внешнеторговой деятельности понимается любое движимое имущество (включая все виды энергии) и отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты. Необходимо отметить, что не все объекты, определяемые как «товар» в отечественном законодательстве включены в перечень объектов договоров купли-продажи одного из основных документов международного права «Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров». Так, Конвенцией из состава объектов международной купли-продажи исключены: электроэнергия, воздушные и водные суда.

С точки зрения валютного законодательства, экспорт – это операции средством расчетов которых является иностранная валюта, то есть приоритетным является не пересечение границ или возмездность операции, а способ расчета.

Система нормативного регулирования экспортных операций не ограничивается перечисленными отраслями права и включает в себя регламентирующие документы гражданского, налогового и финансового права.

Экспортная поставка товара предполагает возмездную передачу товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности продавцом покупателю во исполнение договора купли-продажи. Специфика экспортных операций позволяет выделить следующие этапы их бухгалтерского учета:

- документальное оформление;
- учет накладных расходов;
- учет реализации и расчетов с иностранными покупателями;
- учет обязательной продажи части валютной выручки;
- налогообложение экспортных операций;
- определение и учет финансовых результатов от внешнеэкономической деятельности.

Документальное оформление экспортных операций является важной составляющей внешнеторговой деятельности компании. Условно все документы, связанные с экспортом можно разделить на две большие группы: общие и специальные документы.

В составе общих документов целесообразно выделить следующие подгруппы: документы таможенного, банковского и бухгалтерского оформления.

К документам таможенного оформления относятся:

- внешнеэкономический контракт,
- учетная карточка участника внешнеэкономической деятельности,
- грузовая таможенная декларация,
- страховое свидетельство,
- отгрузочные и упаковочные листы.

Перечисленные документы формируют таможенное досье участника внешнеэкономической деятельности.

Валютное досье клиента включает:

- заявление об открытии валютного счета,
- карточку с образцами подписей и оттисков печатей используемых для целей валютного контроля,
- паспорт сделки или паспорт бартерной сделки,
- справку о валютных операциях.

В рамках организации бухгалтерского учета формируются:

- счет, счет-фактура,
- почтовые, железнодорожные, авиа квитанции об отправке груза,
- приемные накладные,
- коммерческие акты,
- листки-расшифровки,
- бухгалтерские справки.

Группу специальных документов можно представить блоками документов, оформление которых зависит от специфики экспортируемых товаров, работ, услуг и от способа их доставку покупателю.

Так, в случае доставки объектов международного договора купли-продажи железнодорожным, автомобильным или авиа транспортом заполняется международная накладная. Если используется морской или речной транспорт формируется коносамент.

Примерами документов зависящих от специфики экспортируемых объектов могут выступать справки ветеринарного и фито контроля, подтверждение соблюдения требований по охране прав патентообладателей.

В процессе осуществления внешнеэкономических торговых операций поставщик несет дополнительные расходы, связанные с реализацией товаров на экспорт. Эти расходы называются накладными или коммерческими. В целях повышения качества обработки учетной информации предлагается из совокупности накладных расходов выделять расходы связанные:

- с доставкой экспортируемых объектов;
- с продвижением объектов на рынке;
- с пересечением таможенной границы;
- со специфическим характером экспортируемых объектов.

К первой группе расходов относятся :

- транспортные расходы;
- расходы по перевалке и хранению груза;
- оплата страховки;
- оплата расходов до пункта отправления;
- расходы на тару и упаковку;
- вознаграждения экспедиторским организациям.

Расходы, связанные с продвижением товаров, работ, услуг на рынке складываются из:

- расходов на проведение маркетинговых исследований;
- расходов на организацию выставок в стране и за рубежом;
- расходов на рекламу;
- комиссионных вознаграждений посредническим организациям.

Группа расходов, возникающих при пересечении объектом внешнеторгового контракта таможенной границы, включает:

- таможенные платежи и таможенные сборы (как в рублях, так и в валюте);
- Накладные расходы, возникающие в соответствии

сборы за таможенное оформление со специфическим характером экспортируемых объектов могут включать:

- оплату банковской гарантии;
- оплату экспертизы качества продукции;
- иные аналогичные платежи.

Распределение накладных расходов между сторонами экспортной сделки выступает одной из особенностей реализации товаров за границу. Состав расходов принимаемых к учету у каждой стороны сделки определяется базисными условиями поставки (ИНКОТЕРМС):

- EXW – с завода;

- FCA- франко перевозчик;
- FAS – свободно вдоль судна;
- FOB – свободно на борту;
- CFR – стоимость и фрахт;
- CIF – стоимость, страховка, фрахт;
- CIP – перевозка и страховка оплачены;
- CPT – перевозка оплачена до;
- DAF – поставка до границы;
- DES – поставка с судна;
- DEQ – поставка с пристани;
- DDU – поставка без оплаты пошлины;
- DDP – поставка с оплатой пошлины.

Синтетический учет накладных расходов ведется на счете 44 «Расходы на продажу». Данный счет активный, балансовый, основной, операционный, собирательно-распределительный.

При осуществлении экспортных операций к счету 44 «Расходы на продажу» целесообразно открывать следующие счета второго порядка:

- субсчет 1 «Накладные расходы по экспорту в рублях» - для отражения коммерческих расходов возникающих на территории РФ;
- субсчет 2 «Накладные расходы по экспорту в валюте» - для отражения коммерческих расходов возникающих на территории иностранного государства.

Расходы на упаковку и транспортировку объекта экспорта включаются в себестоимость отдельных видов ТМЦ прямым путем, а при невозможности выделения конкретных объектов затрат, распределяются пропорционально весу, объему, производственной себестоимости продукции.

Коммерческие расходы относятся на себестоимость экспортируемого товара ежемесячно. Порядок включения указанных расходов в себестоимость зависит от момента перехода прав собственности на товар к иностранному покупателю. При этом в учете делаются следующие записи:

- Д 90 «Продажи» К 44 «Расходы на продажу» - если право собственности перешло иностранному покупателю;
- Д 45 «Товары отгруженные» К 44 «Расходы на продажу» - если право собственности принадлежит российской компании.

Кроме текущих накладных расходов хозяйствующим субъектом могут выплачиваться пени, штрафы, неустойки отечественным и зарубежным партнерам за нарушение сроков поставки, оплаты, отклонения в качестве и количестве объектов экспорта. Данные расходы классифицируются как непроизводственные и относятся на счет 99 «Прибыли и убытки».

Литература:

1. Таможенный кодекс РФ
2. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» № 5003-1 от 24.10.1993г.
3. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» г. Вена от 10.04.1980г.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.В. Саталкина

ГОУ ВПО Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

О.А. Корабейникова

Оренбургский Государственный Аграрный Университет, г.Оренбург

Внешнеэкономическая деятельность, являясь неотъемлемой частью экономики любого государства, несет в себе повышенную долю рисков, таких как валютный, финансовый, коммерческий и политический. Кроме того, учет и контроль внешнеторговых операций осложняется необходимостью пересечения товарными и денежными потоками таможенных границ нескольких государств, правовые нормы которых зачастую весьма отличаются друг от друга.

В настоящее время общемировой практикой правового регулирования внешнеэкономических сделок является формирование системы из трех компонентов: норм международного права, национального законодательства и условий внешнеторгового контракта. При этом необходимо отметить, что нормы международного права имеют приоритетное значение над национальными нормативными документами (этот принцип закреплен и в Конституции РФ).

Выделяют односторонние и многосторонние нормы, регламентирующие порядок организации внешнеэкономических операций на международном уровне. Одним из наиболее важных многосторонних документов является Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» принятая в Вене в апреле 1980 года.

В соответствии с положениями Конвенции договор считается международным, если одна из его сторон находится на территории другого государства. При этом государственная принадлежность контрагентов во внимание не принимается. Таким образом, неверное трактование данного критерия, может привести к искажению сущности самой операции, к ошибкам при ее налогообложении и отражении в бухгалтерском учете.

Объектом договора международной купли-продажи может быть только движимое имущество, приобретенное не для личного пользования. Кроме того, в состав объектов не включаются: ценные бумаги, суда (водные, воздушные), движимое имущество, приобретенное посредством аукциона; работы, услуги, товары из давальческого сырья и электроэнергия.

Рассматриваемая Концепция определяет обязательства сторон по договору международной купли-продажи, но не регламентирует момент перехода права

собственности. Так, в обязанности продавца входит поставка товара и передача всей относящейся к нему документации, а покупателя – приёмка товарной продукции и её оплата.

Венская конвенция представляет право отказаться от ее применения или отступить от части положений по отношению к конкретному контракту. Это обеспечивается диспозитивным характером статей Конвенции. Таким образом, стороны свободны при определении условий контракта, но не формы договора, документов о его заключении, изменении или прекращении.

Необходимо отметить, что положения Конвенции применяются вместо норм национального законодательства, если стороны договор купли-продажи являются её участниками.

В Российской Федерации система нормативного регулирования экспортно-импортных операций представляет собой совокупность нормативных актов из нескольких отраслей права: гражданского, таможенного, валютного, налогового, финансового.

Одним из важнейших компонентов правового поля, в котором осуществляется внешнеэкономическая деятельность, выступает валютное законодательство, являющееся частью валютной политики любого государства.

В отечественной практике валютное законодательство состоит из Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ от 10.12.2003г. и принятых в соответствии с ним Федеральных законов и иных актов валютного законодательства. Международные договоры РФ применяются к отношениям связанным с куплей-продажей валюты непосредственно, за исключением случаев, когда для их использования требуется издание внутригосударственных нормативных актов.

Органами валютного регулирования в России являются Центральный Банк и Правительство РФ.

Федеральным законом «О валютном регулировании и валютном контроле» определены основы и принципы валютного регулирования и валютного контроля в РФ, полномочия органов валютного регулирования, права и обязанности резидентов и нерезидентов в отношении владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, права и обязанности агентов валютного контроля.

В соответствии со ст. 3 указанного закона, основными принципами валютного регулирования и контроля в России являются:

1. приоритет экономических мер в реализации государственной политики в области валютного регулирования;
2. исключение неоправданного вмешательства государства в деятельность резидентов и нерезидентов;
3. единство внешней и внутренней политики;
4. единство валютного регулирования и валютного контроля;
5. государственная защита прав и интересов, как резидентов, так и нерезидентов, при осуществлении ими валютных операций.

Целью валютного регулирование является воздействие на экономику страны в целом и на валютный рынок в частности, посредством комплекса мер направленных на управление внутренними и внешними валютными потоками, включающими в себя внешние платежи и переводы.

В ходе осуществления экспортно-импортных операций валютные отношения возникают между различными субъектами права, основными из которых выступают:

- резиденты – физические лица – граждане РФ, а также иностранцы, имеющие вид на жительство в РФ;
- нерезиденты – физические лица не являющиеся резидентами;
- юридические лица – организации созданные в соответствии с законодательством РФ, а также их филиалы и представительства находящиеся на территории других государств;
- юридические лица – созданные в соответствии с законодательством других государств и находящиеся за пределами РФ;
- уполномоченные банки – кредитные организации созданные в соответствии с законодательством РФ или иных иностранных государств, имеющие лицензию ЦБ РФ на осуществление операций со средствами в иностранной валютой;
- валютные биржи – юридические лица, занимающиеся организацией биржевых торгов валютными средствами.

В процессе своей деятельности указанные субъекты валютных отношений осуществляют валютные операции, связанные с:

- приобретение валютных средств резидентом у резидента или нерезидента;
- приобретением нерезидентом у нерезидента валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг;
- ввозом и вывозом валютных ценностей, валюты РФ и внутренних ценных бумаг с таможенной территории РФ;
- переводом валютных ценностей со счета открытого за пределами РФ на счет на территории России и наоборот;
- переводом нерезидентом валюты РФ, ценных бумаг со счета на счет в пределах Российской Федерации.

В соответствии с п.5, ст. 1 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» к валютным ценностям относятся: иностранная валюта и внешние ценные бумаги, то есть ценные бумаги, в т.ч. в бездокументарной форме, номинальная стоимость которых выражена в иностранной валюте. Данные ценные бумаги являются документами, удостоверяющими право на получение средств отличных от валюты РФ.

К ценным бумагам также относятся: платежные документы (чеки, векселя), эмиссионные ценные бумаги (акции, облигации); ценные бумаги производные от эмиссионных ценных бумаг (в т.ч. депозитарные расписки); опционы, дающие право на приобретение ценных бумаг; долговые обязательства, выраженные в иностранной валюте.

В соответствии с законодательством РФ выделяют два вида валютных операций: текущие – осуществляемые резидентом в свободном порядке и связанные с движением капитала – жестко регулируемые Центральным Банком РФ.

К текущим валютным операциям относят: расчеты по экспортно-импортным операциям; кредитование экспортно-импортных операций на срок менее 90 дней; получение и предоставление финансовых кредитов на срок менее 180 дней; переводы процентов, дивидендов, иных доходов связанных с движением капитала; переводы неторгового характера (заработная плата, алименты, пенсии, наследство).

В составе валютных операций, связанных с движением капитала различают: прямые инвестиции; портфельные инвестиции; переводы в оплату собственности в оплату основных средств; представление и получение отсрочки платежа на срок более 90 дней; предоставление и получение финансового кредита на срок более 180 дней; все иные операции не являющиеся текущими.

В соответствии с действующим законодательством операции по покупке и переводу валюты осуществляется уполномоченными банками на основании: импортного контракта, сведений о договоре, поручения на покупку или перевод средств. Ст. 15 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле» предусмотрено, что физические лица (резиденты и нерезиденты) могут единовременно вывозить десять тысяч долларов США без предоставления дополнительных сведений. Единовременный вывоз валюты без таможенного оформления не должен превышать трех тысяч долларов США.

Принцип валютного контроля основан на сопоставлении и анализе информации таможенных органов о стоимости экспортно-импортного товара, дате его перемещения через таможенную границу с информацией уполномоченных банков о размерах валютных средств, поступивших или списанных за данную партию товара и дате операций по счету.

Влияние валютного регулирования и валютного контроля на организацию бухгалтерского и налогового учета внешнеэкономических операций находит отражение в изменении и уточнении условий заключенных контрактов, внесение изменений в учет импортированных и экспортированных ценностей, в расчет суммы налоговых выплат, а в отдельных случаях – в отражении уплаченных штрафных санкций.

Литература:

1. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ от 10.12.2003г.
2. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» г. Вена 10.04.1980 года

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РЕКЛАМНОЙ СФЕРЕ

Л.А. Свиридова

ГОУ ВПО Оренбургский государственный университет, г.Оренбург

Система бюджетирования получила распространение в России с начала рыночных преобразований и продолжает развиваться в настоящее время.

Бюджетирование в целом является технологией финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, которая позволяет анализировать прогнозируемые и полученные финансовые показатели. Данная технология включает составление, корректировку, контроль и оценку исполнения финансовых планов.

Внутрифирменное бюджетирование – это управленческая технология, показатель качества управления в компании, соответствие уровня ее менеджмента и принимаемых управленческих решений современным требованиям /1/.

Бюджетирование позволяет решить задачи управления активами предприятия, добиваться роста капитализации, определять инвестиционную привлекательность отдельных направлений хозяйственной деятельности

Таким образом, бюджет — это финансовый план, охватывающий все стороны деятельности организации, позволяющий сопоставлять все расходы с полученными доходами.

Система бюджетирования в РФ не может базироваться только на данных финансового учета, т.к. в процессе составления бюджетов используется информация и управленческого учета, и финансового менеджмента.

Для полноценного функционирования этой системы, необходимо решить вопрос организации внутрифирменного бюджетирования, и успех будет зависеть от тщательной проработки всех регламентов и процедур составления и контроля исполнения бюджетов, от уровня подготовки и квалификации специалистов, ответственных за бюджетирование.

Процесс бюджетирования основывается на составлении соответствующих форматов бюджетов. Основными их них являются:

-бюджет доходов и расходов;

-бюджет движения денежных средств и др.

Структура бюджетного формата, т. е. набор статей доходов и расходов, поступлений и списаний, является индивидуальной для каждого отдельного предприятия или фирмы, определяется руководителями компании самостоятельно с учетом специфики деятельности.

В бюджете должны быть выделены такие категории как: переменные и постоянные издержки, валовая прибыль и др.

В качестве статей затрат должны быть выделены те виды издержек, доля которых в общем обороте составляет не менее 0,5%. Расходы, доля которых ниже данного уровня, группируются обычно по статье «Прочие расходы».

Рекламная деятельность специфична по своему характеру, для построения бюджетирования в таких организациях, необходимо разработать классификатор затрат, который будет иметь узко специализированную направленность. Ниже приведен разработанный нами классификатор затрат, составленный на основе анализа наиболее типичных расходов организаций, занимающихся рекламной деятельностью (таблица 1).

Таблица 1 – Рекомендуемая классификация затрат для организаций рекламной сферы

Наименование разделов и статей затрат	Структура статей затрат
А	Б
1 Прямые затраты по основному виду деятельности	Сумма затрат на рекламные услуги
1.1 Материальные расходы	Затраты на материалы для производства средств наружной рекламы
1.2 Оплата труда	Оплата по должностным окладам. Надбавки работникам, занятым производством средств рекламы: -за монтажные работы; -за сварочные работы; -за сверхурочную работу; -за работу в выходные и праздничные дни; -за работу в ночное время.
1.2.1 Проценты, выплачиваемые по соответствующим договорам рекламным агентам	Выплаты процентов от суммы заказа рекламным агентам (работникам агентства и внештатным сотрудникам)
1.3 Отчисления на социальные нужды	Суммы единого социального налога от начисленного фонда оплаты труда
1.4 Амортизация	Амортизационные отчисления по объектам внеоборотных активов
1.5 Расходы по содержанию производственного оборудования	Стоимость запасных частей, комплектующих деталей, расходных материалов, необходимых для содержания оборудования в исправном состоянии
1.6 Расходы по содержанию транспортных средств	Стоимость запасных частей, ГСМ, затраты на текущий и капитальный ремонт
1.7 Расходы по оплате услуг средств массовой информации	Договорная стоимость за размещение рекламных материалов на телевидении, радио, в газетах
1.8 Расходы по распространению наружной рекламы	Арендная плата за использование магистральных щитов, перетяжек, световых коробов
1.9 Расходы на приобретение малоценных предметов	Стоимость инвентаря и различных хозяйственных принадлежностей и приспособлений
1.10 Общехозяйственные расходы	Приобретение спецодежды, рабочих рукавиц, медикаментов и т.п.
2 Косвенные затраты	Затраты на содержание административно-управленческого персонала
2.1 Оплата труда административно-управленческого персонала	Оплата по должностным окладам, надбавки за стаж, процент, выплачиваемый аппарату управления от прибыли
2.2 Отчисления на социальные нужды	Сумма единого социального налога от начисленного фонда оплаты труда

2.3 Транспортные расходы	Стоимость ГСМ, запасных частей, затраты на текущий и капитальный ремонт, оплата стоянки

Продолжение таблицы 1

А	Б
2.4 Общехозяйственные расходы	Канцелярские расходы, расходных материалов, почтово-телеграфные расходы, расходы на приобретение спецлитературы,
	консультационные и информационные услуги, услуги банка, командировочные расходы, расходы на подготовку кадров, представительские расходы
2.5 Расходы по содержанию основных средств общехозяйственного назначения	Арендная плата, стоимость коммунальных услуг, расходы по охране, текущему и капитальному ремонту
2.6 Коммерческие расходы	Расходы по рекламе, маркетинговые программы, комиссионные вознаграждения и бонусы клиентам

Приведенная классификация затрат апробирована нами в ООО «Рекламная Лига» - комплексном рекламном агентстве полного цикла. Данная классификация является основой при формировании бюджета доходов и расходов агентства.

Данный бюджет отражает фактические результаты деятельности организации за отчетный период (месяц) по структурным подразделениям (направлениям деятельности), приведенным в организационной структуре предприятия, и видам оказываемых услуг. Он позволяет определить рентабельность каждого направления деятельности и производить расчеты стимулирующих выплат на основе суммы полученной прибыли каждым структурным подразделением.

Формат бюджета доходов и расходов, используемый рекламным агентством представлен в таблице 2.

Для планирования, учета и анализа доходов и расходов в рекламном агентстве необходимо использовать сметы, с определением доходной части и тщательным исчислением расходной части. Сметы рекомендуется составлять на каждый заказ, т.е. на проведение рекламной кампании или изготовление рекламного материала. В смете предусматриваются плановые и фактические показатели. Фактические показатели формируются на основе первичных оправдательных документов, подтверждающих факт израсходования денежных средств на рекламную кампанию или производство рекламных материалов. Одним из сложных участков составления бюджетов доходов и расходов является определение плановых показателей по указанным критериям. Поэтому более подробно остановимся на основных этапах сметного планирования.

Таблица 2 –Формат бюджета доходов и расходов, предлагаемый для использования в организациях рекламной сферы на примере ООО «Рекламная Лига»

т.р.

Наименование направления деятельности	Доходы				Расходы									Прибыль
	Наименование заказчика	Наименование дохода	№ счета	Сумма дохода	Материальные расходы	Оплата труда	агентовПроценты, выплачиваемые рекламных	ЕСН	Содержание основных средств	Расходы по основному виду деятельности	Налоги	Транспортные расходы	Общехозяйственные расходы	
Наружная реклама	А		15	200	30	10	5	3	15	50		10	5	+72
Итого				**200**	**30**	**10**	**5**	**3**	**15**	**50**		**10**	**5**	**+72**
Аудио-видео-реклама	Б		16	100	10	15	10	6	20	10		2		+27
Итого				**100**	**10**	**15**	**10**	**6**	**20**	**10**		**2**		**+27**
Размещение в СМИ	В		17	500		20	15	9	25	200		5		+226
Итого				**500**		**20**	**15**	**9**	**25**	**200**		**5**		**+226**
Креатив	Г		18	100		30	20	12	15	10		1		+12
Итого				**100**		**30**	**20**	**12**	**15**	**10**		**1**		**+12**
Спецпроекты	Д		19	300		40	30	15	35	80		10		+90
Итого				**300**		**40**	**30**	**15**	**35**	**80**		**10**		**+90**
Содержание аппарата управления						25		6	15			15	20	-81
Итого						**25**		**6**	**15**			**15**	**20**	**-81**
Всего				**1200**	**40**	**140**	**80**	**51**	**125**	**350**		**43**	**25**	**+346**

Распространение рекламных материалов рекламодателей через средства массовой информации не вызывает затруднений в подсчете расходной части по плановым показателям, как правило агентское вознаграждение составляет от 15 до 20%. При этом необходимо использовать прайс-листы средств массовой информации и объем распространения рекламной информации. Гораздо сложнее

определить расходную часть при производстве рекламных материалов, особенно при изготовлении рекламного видеоролика или наружного средства рекламы. В данном случае также необходимо использовать разработанные прайс-листы рекламного агентства и параметры создаваемого рекламного материала.

Определение плановых затрат на создание видеоролика, отражаемые в расходной части бюджета зависят от сложности видеоработ, компьютерной обработки, сценария. Стоимость рекламного видеоролика договорная. Поэтому рекламодатель заинтересован в ее снижении, в то время как рекламному агентству выгодна более высокая стоимость. Чаще всего стоимость рекламного видеоматериала значительно завышена рекламным агентством. На практике, расходная часть при создании видеоролика, как правило, бывает незначительной, а вот художественная ценность, интеллектуальный труд оценивается достаточно высоко.

Также включается в расходную часть бюджета при определении плановых показателей создание средств наружной рекламы. При этом отражается, как правило, стоимость материалов, использованных на изготовление, макетирование проекта, оформление разрешения на распространение средства наружной рекламы, заработная плата за создание и монтаж средства наружной рекламы, сварочные работы. Кроме того, в расходную часть включаются начисленные проценты рекламному агенту, оформившему заказ и материальное стимулирование работников в виде премии от чистой прибыли, полученной при выполнении заказа.

Вся работа по сметному планированию и бюджетированию возлагается, как правило, на бухгалтерскую службу рекламного агентства. В структуре рекламных агентств планово-экономический отдел имеется только в крупных из них. Поэтому нагрузка на работников бухгалтерии возрастает.

При постановке бюджетирования как основного инструмента управления финансами предприятия или фирмы, нужно, прежде всего, ориентироваться на общепринятые требования при составлении бюджетов и разработке бюджетных форм. В то же время предстоит обеспечить совместимость бюджетных форматов международного образца с источниками исходных данных из отечественной отчетности.

С учетом специфики конкретного бизнеса можно модифицировать формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и №4 «Отчет о движении денежных средств» для нужд бюджетирования и управления финансами. Форму № 1 «Бухгалтерский баланс» можно использовать как источник первичной исходной информации (для заполнения бюджетных форм) или как вспомогательный инструмент, составляемый дополнительно к расчетному балансу международного образца.

В целом форматы основных бюджетов могут серьезно отличаться от строго унифицированных форм бухгалтерской отчетности № 1, 2 и 4. Это связано со спецификой деятельности каждого предприятия. При контроле над расходами необходимо системно наблюдать за их наиболее критическими видами, которые могут быть различными даже у организаций рекламной сферы. Разработка форматов основных бюджетов является, таким образом, важным элементом постановки бюджетирования не только для организаций рекламной деятельности, но и для коммерческих организаций любой другой отрасли.

Литература:

1. Хруцкий В.Е., Сизова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. -М.: Финансы и статистика, 2003.- 400 с.

УЧЕТ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПЛАТЕЛЬЩИКАМИ ЕСХН

Т.А Терентьева, А.А.Оленичев

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет, г. Оренбург

Поддерживая сельскохозяйственного производителя, государство проводит политику бюджетного финансирования ряда мероприятий в сфере отраслевого хозяйствования.

В 2005-2006 г.г. в соответствии с разделом III Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации (утвержденных Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 10 декабря 2004 года N 114н, с изменениями от 20 января, 23 марта, 14 апреля, 14 сентября 2005 г., Приказом Минфина РФ от 21 декабря 2005 г. N 152н), производится субсидирование из бюджета на возмещение затрат (полное или частичное) по следующим направлениям сельскохозяйственной деятельности:

- сохранение, мелиорация пахотных земель;
- мероприятия по племенному животноводству;
- элитное семеноводство,
- развитие растениеводства,
- оказание ветеринарных услуг,
- услуги по борьбе с сельскохозяйственными вредителями и другие мероприятия.

Разделом V Указаний расходы на противоэпизоотические мероприятия отнесены к расходам, осуществляемым за счет бюджетов всех уровней Российской Федерации на мероприятия в области сельскохозяйственного производства.

Также определено субсидирование части процентных ставок по привлеченным кредитам за счет средств федерального бюджета, если кредиты предоставлены российскими кредитными организациями сельхозтоваропроизводителям и организациям агропромышленного комплекса всех форм собственности, крестьянским (фермерским) хозяйствам и организациям потребкооперации (раздел IV Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации).

Порядок бухгалтерского учета операций по получению, использованию (списанию) и возврату бюджетных средств коммерческими организациями

регламентируется ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи», утвержденное приказом Минфина России от 16 октября 2000 г. № 92н.

Для учета средств целевого финансирования предназначен пассивный счет 86 «Целевое финансирование».

Принятие к учету бюджетных средств осуществляется двумя способами.

Первый способ предусматривает вначале отражение дебиторской задолженности по целевому финансированию. Затем, по мере фактического получения средств, дебетуются счета учета денежных средств и уменьшается дебиторская задолженность.

Дебет 76 Кредит 86 – отражена дебиторская задолженность государственного органа на основании договора (сметы, технико-экономического обоснования или другого документа, обосновывающего сумму бюджетного финансирования).

Дебет 51 (55) Кредит 76 – отражено фактическое поступление денежных средств на расчетный (специальный) счет.

Первый способ применяется при обеспечении уверенности по следующим вопросам:

1) условия предоставления бюджетных средств будут выполнены;

2) бюджетные средства будут получены (бюджетная роспись, уведомление о бюджетных ассигнованиях, лимиты бюджетных обязательств и другие подтверждающие документы).

Второй способ предусматривает учет бюджетных средств по мере их фактического поступления.

Дебет 51 (55) Кредит 86 – отражено фактическое поступление на расчетный (специальный) счет бюджетных средств.

Использование (списание) бюджетных средств коммерческими организациями зависит от того, для каких целей эти средства были получены. Рассмотрим наиболее распространенную ситуацию, когда сельскохозяйственная организация получает дотации (субсидии) из бюджета на определенные бюджетной росписью мероприятия, расходы по которым являются текущими расходами периода. Как правило, организация производит расходы за счет собственных средств, подтверждает их направленность определенным пакетом документов, а затем получает финансирование из бюджета.

Дебет 10 Кредит 60 – отражено приобретение ТМЦ;

Дебет 55 Кредит 86 - поступили денежные средства из бюджета;

Дебет 86 Кредит 98 - учтены бюджетные средства как доходы будущих периодов;

Дебет 20 Кредит 10 - списана на затраты стоимость использованных по целевому назначению ТМЦ;

Дебет 98 Кредит 91 - отнесены на внереализационные доходы средства бюджетного финансирования.

Налоговый учет бюджетного финансирования плательщиков ЕСХН производится по правилам НК РФ.

Плательщики ЕСХН не уплачивают в бюджет ряд налогов, в том числе НДС. Поэтому в бухгалтерских записях сельскохозяйственных организаций, перешедших на уплату ЕСХН, отсутствуют записи по учету НДС.

Доходы, принимаемые в целях обложения ЕСХН, учитываются по правилам статей 249, 250 и 251 НК РФ, т.е. по правилам главы 25 «Налог на прибыль».

В соответствии с п.2 ст.251 НК РФ при определении налоговой базы не учитываются целевые поступления, в том числе поступления из бюджета бюджетополучателям.

Статьей 162 Бюджетного кодекса Российской Федерации определено, что получатель бюджетных средств - бюджетное учреждение или иная организация, имеющие право на получение бюджетных средств в соответствии с бюджетной росписью на соответствующий год.

Таким образом, субсидии, полученные организациями из федерального бюджета (безвозмездно) на государственную поддержку отдельных отраслей сельскохозяйственного производства в соответствии с бюджетной росписью на соответствующий год и использованные ими по целевому назначению, не учитываются при определении налоговой базы по налогу на прибыль.

При этом, согласно пункту 2 статьи 251 Кодекса, указанные средства не подлежат налогообложению при условии, что ведение учета доходов и расходов указанных целевых поступлений, а также сумм доходов и расходов от иной деятельности в организации производится раздельно.

В соответствии с п.1 ст.346.5 НК РФ доходы, указанные в ст.251 НК РФ, не подлежат обложению ЕСХН (Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина РФ от 27 января 2005 г. N 03-03-02-04/1/20).

Следует отметить ряд особенностей связанных с использованием бюджетных средств и их учетом плательщиками ЕСХН.

Произведенное целевое расходование бюджетных средств не относится к расходам, уменьшающим налоговую базу по ЕСХН. Например, не учитываются следующие расходы, которые частично или полностью дотированы организацией из бюджета:

1. Расходы по приобретению ОС за счет бюджетного финансирования;
2. Расходы по приобретению материалов за счет бюджетного финансирования;
3. Расходы по уплате процентов за предоставленные в пользование денежных средств, компенсированных из бюджета.

При этом в бухгалтерском учете данные затраты принимаются в полном объеме, а полученные субсидии включаются в состав внереализационных доходов.

В налоговом учете для целей ЕСХН необходимым является корректировка расходов в сторону их уменьшения на сумму бюджетных средств, за счет которых произведены данные расходы. При этом изменяется либо учетная стоимость имущества, либо сумма внереализационных расходов. А суммы полученных субсидий не включаются в состав доходов, облагаемых ЕСХН.

Таким образом, в налоговом учете первоначальная стоимость внеоборотных активов, приобретенных за счет бюджетного финансирования, может быть отличной от первоначальной стоимости по данным бухгалтерского учета. Также может отличаться оценка МПЗ в налоговом и бухгалтерском учете.

По окончании налогового периода налогоплательщики в соответствии с п.4 ст.250 НК РФ обязаны предоставить в налоговый орган по месту своего учета отчет о целевом использовании полученных средств по форме, утвержденной ФНС РФ.

Если организация использовала бюджетные средства не по назначению или не использовала их в срок, средства должны быть возвращены в бюджет (ст. 78 БК РФ). Ответственность за нецелевое использование бюджетных средств устанавливается статьей 289 БК РФ и влечет наложение штрафа на руководителя организации – получателя в соответствии с Административным Кодексом РФ, а также изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств.

Возврат средств, которые были получены в текущем году, отражается в учете исправительными (сторнировочными) записями.

Возврат средств, которые были получены в предыдущие годы на расходы некапитального характера, отражается в учете следующим образом.

Дебет 86 Кредит 76 – отражена задолженность по возврату бюджетных средств в пределах остатка целевого финансирования;

Дебет 91 Кредит 76 – отражена задолженность по возврату бюджетных средств в сумме, превышающей остаток целевого финансирования.

Если производится возврат средств, которые были получены в предыдущие годы на расходы капитального характера, в учете делаются следующие бухгалтерские записи.

Дебет 86 Кредит 76 – отражена задолженность по возврату бюджетных средств;

Дебет 91 Кредит 86 – восстановлена сумма целевого финансирования на сумму начисленной амортизации по приобретенным основным средствам и нематериальным активам;

Дебет 98 Кредит 86 – восстановлена сумма целевого финансирования на сумму не списанных на момент возврата доходов будущих периодов.

При этом суммы, отнесенные в дебет счета 91, не учитываются в составе расходов при определении налоговой базы по ЕСХН.

Литература:

1. Федеральный закон от 23 декабря 2004 года № 173-ФЗ «О федеральном бюджете на 2005 год» (с изменениями от 5 июля, 4 ноября 2005 года).

2. Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2004 г. № 114н «Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации» (с изменениями от 20 января, 23 марта, 14 апреля, 14 сентября 2005 года).

3. Приказ Минфина РФ от 21 декабря 2005 г. N 152н "Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации"

4. 22 ПБУ: Практический комментарий. – М.: Информцентр XXI века, 2004. – 440 с.

ПРИНЦИПЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА

С.Н. Толумбаева

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Мировая и отечественная бухгалтерская наука и практика сформулировали ряд важнейших принципов, а также допущений и требований, выполнение которых при квалификации объектов бухгалтерского учета позволяет с достаточной степенью уверенности определить полученную посредством системы бухгалтерского учета информацию как полную и достоверную. Принцип - основное исходное положение какой-либо теории. В бухгалтерском учете принят ряд «исходных положений», которые формируют общие подходы к учетной методологии. В настоящее время в отечественном бухгалтерском учете используются общепринятые в мировой практике принципы ведения учета. В основе организации учета лежит ряд принципов, регулирующих порядок ведения бухгалтерского и налогового учета. В бухгалтерском и налоговом учете есть общие принципы, которые автор выделили из НК Российской Федерации, ФЗ «О бухгалтерском учете», ПБУ 1/98 (п.6 и п.7), ПБУ 10/99, и работ российских ученых, они представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Принципы бухгалтерского и налогового учета

Принципы	Бухгалтерский (финансовый) учет	Налоговый учет
А	Б	В
Имущественной обособленности	Имущество, являющееся собственностью организации, учитывается обособленно от имущества других юридических лиц, находящегося у данной организации (ФЗ ст.8 п.2)	Налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются российские и иностранные организации (НК РФст.246 ст. 256)
Непрерывности деятельности	Бухгалтерский учет ведется организацией непрерывно с момента ее регистрации в качестве юридического лица до реорганизации или ликвидации в порядке, установленном законодательством РФ (ФЗ ст.8 п.3)	Формирование данных налогового учета предполагает непрерывность отражения в хронологическом порядке объектов учета для целей налогообложения (НК РФст.314 ст. 259)
Последовательности применения учетной	Принятая организацией политика применяется последовательно из года в год (ФЗ ст.6 п.4)	Порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей

политики		налогообложения (НК РФ ст.313)

Продолжение таблицы 1

А	Б	В
Периодичности	Отчетным годом для всех организаций является календарный год (ФЗп.1СТ.14)	Налоговым периодом по налогу на прибыль является календарный год (НК РФ ст.285)
Временной определенности факторов хозяйственной деятельности	Осуществленные хозяйственные операции следует относить к тому отчетному периоду, в котором они были произведены, не связывая со временем поступления или выплаты денежных средств по данным операциям ПБУ 10/99 п.18	Порядок признания доходов и расходов у налогоплательщиков относится к тому отчетному (налоговому) периоду, в котором они имели место независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества и имущественных прав (НК ст271 .272 ст.)
Денежного измерения	Бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций организаций ведется в валюте РФ (ФЗ ст.8 п.1)	Налоговая база по налогу на прибыль представляет собой денежное выражение прибыли (НК РФст.274 п.1 ст. 249 и ст.252)
Обязательного документирования	Все хозяйственные операции, проводимые организацией, должны оформляться оправдательными (первичными) документами (ФЗ ст.9 п.1)	Подтверждением данных налогового учета являются первичные учетные документы, регистры аналитического учета и расчет налоговой базы (НК РФст.313)

Полноты	Полнота отражения в учете всех факторов хозяйственной деятельности (ПБУ1/98)	Налоговый учет осуществляется в целях формирования полной и достоверной информации о порядке учета для целей налогообложения хозяйственных операций, осуществленных налогоплательщиком (НК РФст.313)

Продолжение таблицы 2

А	Б	В
Своевременности	Своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (ПБУ 1/98)	Своевременное исчисление и уплата в бюджет налога на прибыль (НК РФст.313)
(Увязки)Соответствия	Расходы в бухгалтерском учете должны быть отнесены за тот же период, что и доход, для получения которого они и были произведены.	Если связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, доходы распределяются налогоплательщиком самостоятельно, с учетом принципа равномерности дов. ст. 271 НК РФ В случае если условиями договора предусмотрено получение доходов в течение более чем одного отчетного периода и не предусмотрена поэтапная сдача товаров (работ, услуг), расходы распределяются налогоплательщиком самостоятельно с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов. 272 НК РФ

Рациональности	Рациональное ведение бухгалтерского учета, исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации (ПБУ 1/98)	Система налогового учета организуется налогоплательщиком самостоятельно.(Соответственно организация сама выбирает как рациональнее вести налоговый учет) (НК РФ ст.313)

Продолжение таблицы 2

А	Б	В
Целостности	Данные бухгалтерского учета представляют собой единую систему информации о финансово-хозяйственной деятельности организации	Данные налогового учета представляют собой единую информационную систему о налогооблагаемой базе организации

Проанализировав принципы, представленные в табл. 1, можно сделать вывод, что общие принципы присутствуют в двух системах учета. Таким образом, налоговый учет базируется на основополагающих принципах бухгалтерского учета. Следовательно, налоговый учет не может быть выделен из системы бухгалтерского учета как самостоятельная система, развивающаяся по своим принципам.

Вместе с тем, есть принципы налогового учета, которые отличаются от принципов бухгалтерского учета. Эти принципы, были рассмотрены в работах таких ученых, как Т. Малинина, В.Ю Авдеев, Н.П.Любушин, Б.Нидлз, Х.Андерсон и др.

Так, фундаментальным в бухгалтерском учете является принцип двойной записи, увязывающий активы организации с источниками их образования. Организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций путем двойной записи на взаимосвязанных счетах бухгалтерского учета (ФЗ ст8 п.4). В налоговом учете такое правило не применяется. Данные налогового учета, сгруппированные в соответствии с требованиями главы 25 НК РФ, отражаются без распределения по счетам бухгалтерского учета. Налоговый учет представляет собой непрозрачную систему, отсутствие такого принципа, как двойная запись, затруднят контроль над правильностью налогового учета, и для организаций увеличиваются налоговые риски (ст.314 НК РФ).

Принцип приоритета содержания над формой: отражение в бухгалтерском учете факторов хозяйственной деятельности исходя не столько из их правовой формы, сколько из экономического содержания фактов и условий хозяйствования(ПБУ 1/98); определения налоговой базы на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ, т.е. приоритет отдается правовой форме. Этот принцип в налоговом учете является полной противоположностью в бухгалтерском учете (НК РФ ст.313). Требования нейтральности (neutrality) информации в налоговом учете не соблюдается. Полагать рассчитанную в соответствии с законом сумму налогооблагаемой прибыли «нейтральной» информацией неверно, так как государство при разработке налогового законодательства всегда в большей степени преследует собственные интересы, а не интересы собственников предприятий. В российском законодательстве попытка раскрытия понятия «нейтральность информации» делается в п.7 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»: «При формировании бухгалтерской отчетности организацией должна быть обеспечена нейтральность информации, содержащейся в ней, т.е. исключено одностороннее удовлетворение интересов одних групп пользователей бухгалтерской отчетности перед другими. Информация не является нейтральной, если посредством отбора или формы представления она влияет на решения и оценки пользователей с целью достижения предопределенных результатов или последствий». К тому же, имеет смысл говорить о нейтральности информации в общем понимании, если для этой информации существует несколько групп пользователей с различными интересами. Только в этом случае принцип нейтральности информации будет направлен на одинаковое соблюдение интересов всех пользователей. Пользователь информации, возникающей на выходе налогового учета, только один: - это налоговые органы государства. И наконец, принцип осмотрительности (состоит в большей готовности к признанию потенциальных убытков, а не потенциальных прибылей) имеет смысл только в отношении финансовой сферы учета, так как связан с процедурой оценки бухгалтером финансовых событий и операций. Варианты количественного признания событий и операций, существующие для финансового учета, в налоговом учете отсутствуют, так как процедуры расчета доходов и вычетов однозначно прописаны в налоговом законодательстве.

Налоговый учет информационная система, в большей части формируемых на принципах бухгалтерского учета в целях определения доли изъятий доходов в пользу государственного бюджета.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ ОБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

О.Е. Тулина

Астраханский Государственный Технический Университет,
г. Астрахань

Рациональное использование нематериальных активов сегодня весьма актуальная тема для российских предприятий. К сожалению, на отечественном рынке не уделялось достаточного внимания полноценному учету и рациональному использованию нематериальных активов. Казусы в законодательстве, отсутствие методики работы с НМА, сложность в учете (особенно на крупных предприятиях), незнание возможностей и вариантов извлечения прибыли из нематериальных активов - все это делает особенно актуальным для российских компаний привлечение высококлассных специалистов в этой области.

Вес нематериальных активов в имущественной массе всех активов хозяйствующего субъекта в настоящее время на отечественных предприятиях настолько низок, что не выдерживает сравнения с аналогичными показателями предприятий в странах с развитой рыночной экономикой. Поэтому практический опыт организации учетно-аналитического обеспечения управления нематериальными объектами еще недостаточен и не позволяет сделать глубоких обобщений и надежных рекомендаций

Какие же преимущества может дать постановка на баланс и экономически продуманное использование нематериальных активов?

• при невысокой балансовой стоимости нематериальные активы имеют значительную рыночную стоимость, что оказывает значительное влияние на прибыль организации;

• увеличивается стоимость уставного капитала без отвлечения денежных средств;

• повышается привлекательность компании для инвесторов;

• увеличивается амортизационный фонд;

• появляется возможность участия в качестве учредителя в других организациях без отвлечения денежных средств;

• появляется возможность продажи сторонней организации права использования собственной торговой марки (франчейзинг);

• увеличиваются цены на продукцию, расширяется рынок сбыта;

• снижаются издержки и повышается интенсивность использования активов (эффект масштаба) и т.д.

Расширенный анализ нематериальных активов включает: анализ объема, динамики, структуры и состояния нематериальных активов; анализ но видам, срокам полезного использования и правовой защищенности; анализ эффективности использования нематериальных активов; анализ ликвидности нематериальных активов и степени риска вложений капитала в нематериальные активы.

При оценке ценности нематериальных активов для предприятия требуются осторожность и полное понимание их характера. Поскольку эти активы могут во многих случаях быть наиболее ценным имуществом, принадлежащим предприятию, и поскольку они могут недооцениваться, а также довольно часто учитываться по завышенной стоимости, нежелательно исключать их из общего рассмотрения при проведении комплексного анализа финансового состояния хозяйствующего субъекта.

Первым этапом анализа нематериальных активов является анализ динамики и структуры нематериальных активов, который проводится по данным бухгалтерского баланса предприятия и приложения к нему. При наличии отчетных данных за ряд периодов проводится трендовый анализ, т.е. рассчитываются абсолютные и относительные отклонения по отношения к предшествующим периодам, а также определяются средние отклонения.

Нематериальные активы неоднородны но своему составу, характеру использования или эксплуатации в процессе производства, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности. Поэтому необходим дифференцированный подход к их оценке. Для этого проводятся классификация и группировка нематериальных активов по различным признакам. Таким образом появляется возможность оценки структуры нематериальных активов в заданном разрезе классификационных признаков.

Рассмотрим методику анализа нематериальных активов на примере хозяйствующего субъекта, основным видом деятельности которого является производство и реализация хлебобулочных изделий.

По данным баланса проведем анализ динамики изменений в объеме нематериальных активов всего и по видам за отчетный период по сравнению с данными предшествующего периода. При наличии отчетных данных за ряд периодов проведем трендовый анализ, то есть рассчитаем абсолютные и относительные отклонения по отношению к постоянной и переменной базе, а также определим средние отклонения.

Таблица 1- Анализ объема и динамики нематериальных активов

Показатели	2002	2003	2004	Изменение, +/-		Темп роста, %	
				02/03	03/04	02/03	03/04
1. Нематериальные активы всего, тыс.р. в том числе по видам:	41,28	41,37	58,68	0,09	17,31	100,2	141,8
а) права на изобретения и другие аналогичные объекты промышленной собственности, тыс.р.	29,75	29,01	44,38	-0,74	15,31	89,3	153,0
б) права на пользование природными и иными ресурсами и имущества, тыс.р.	8,36	8,50	7,40	0,14	-1,10	101,7	87,1
в) организационные расходы, тыс.р	2,80	3,60	6,5	0,80	2,90	128,6	180,5
г) прочие, тыс.р.	0,37	0,26	0,40	-0,11	0,14	70,3	153,0
2. Удельный вес нематериальных активов в валюте	0,4	0,4	0,6	0	0,2	100	150,0

баланса, %							

Как видно из данных таблицы 1, предприятие активно использует в своей работе результаты интеллектуальной деятельности. За 2002-2004 года наблюдается увеличение нематериальных активов. В 2003 по сравнению с 2002 -незначительное увеличение (на 2%), а в 2004 году по сравнению с 2003 -нематериальные активы ОАО «Елена» увеличились на 41,8 %.

За 2004 год в структуре нематериальных активов уменьшились только права на пользование природными и иными ресурсами и имущества данного предприятия на 1,10 тыс.р или на 12,9 % по сравнению с 2003 годом.

Заметно увеличились организационные расходы предприятия: в 2003 году - на 0,8 тыс.р., а в 2004 - на 2,9 тыс.р. Опережающий рост организационных расходов связан с созданием филиала предприятия.

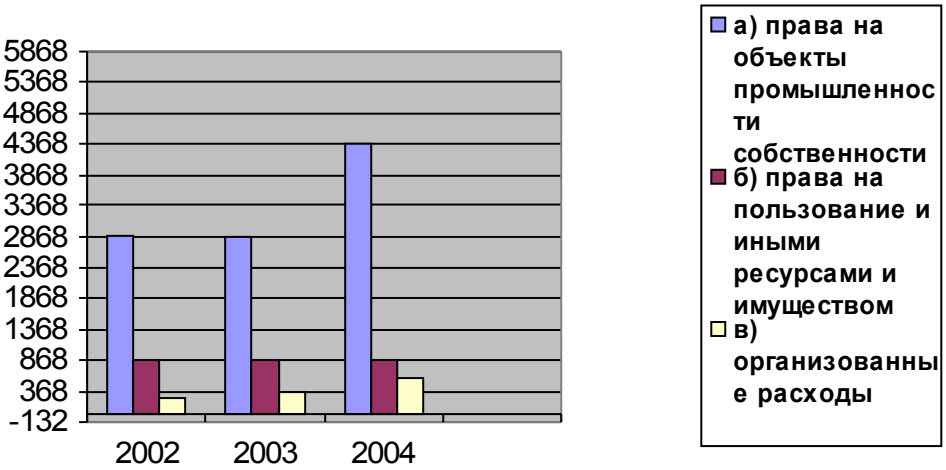


Рисунок 1- Динамика нематериальных активов за 2002 - 2004 года

Проведем анализ и оценку изменений структуры нематериальных активов по видам.

Таблица 2 - Анализ изменений структуры нематериальных активов по видам

Показатели	2002		2003		2004		Изменения+/-		Темп роста, %	
	сумма тыс.р	% к итогу	сумма тыс.р	% к итогу	сумма тыс.р	% к итогу	02/03	03/04	02/03	03/04
Нематериальные активы - всего в том числе:	41,28	100	41,37	100	58,68	100	0,09	17,31	100,2	141,8
а) права на объекты промышленно	29,75	72,1	29,01	70,1	44,38	75,5	-0,74	15,31	89,3	153,0

й собственности										
б) права на пользование природными и иными ресурсами и имуществом	8,36	0,3	8,50	20,5	7,40	12,6	0,14	-1,10	1,7	87,1
в) организационные расходы	2,80	6,8	3,60	8,7	6,50	11,1	0,80	2,90	128,6	180,5
г) прочие	0,37	0,9	0,26	0,7	0,40	0,7	-0,11	0,14	70,3	153,0

Из данных таблицы 2 видно, что в структуре наибольший удельный вес составляют права на собственности (более 70%). Увеличение доли

нематериальных активов объекты промышленной этого вида активов за

шюжения направлены на совершенствование качественных параметров производства и продукции.

В таблице 3 рассмотрен анализ структуры нематериальных активов по источникам поступления.

Таблица 3 - Анализ изменений структуры нематериальных активов по источникам поступления

Показатели	2002		2003		2004		Изменения, +/-		Темп роста,	
	сумма тыс. р	% к итогу	сумма тыс. р	% к итогу	сумма тыс. р	% к итогу	02/03	03/04	02/03	03/04
Нематериальные активы - всего в том числе:	41,28	100	41,37	100	58,68	100	0,09	17,31	100,2	141,8
а)внесенные учредителями	2,80	6,8	3,6	8,7	6,5	11,1	0,8	2,9	128,6	180,5
б) приобретенные за плату или в обмен на другое имущество	38,41	93,2	37,45	90,5	51,9	88,4	-0,96	14,45	97,5	138,6
в) полученное безвозмездно от юридических и физических лиц	0,07	0,01	0,32	0,8	0,28	0,5	0,80	2,90	128,6	180,5

Из данных таблицы 3 видно, что за исследуемый период времени в структуре нематериальных активов по источникам поступления наибольший удельный вес составляют нематериальные активы, приобретенные за плату или в

обмен на другое имущество. На втором месте - нематериальные активы, внесенные учредителями, на последнем —полученные безвозмездно.

Для анализа структуры нематериальных активов по срокам полезного использования составим таблицу 4.

Таблица 4 - Анализ структуры нематериальных активов по срокам полезного использования

Срок полезного использо-вания	2002		2003		2004	
	сумма тыс.р	%к итогу	Сумма тыс.р	% к итогу	Сумма тыс.р	% к итогу
1	1,20	3				-
2	-	-	6,90	16,7	6,90	11,7
3	-	-				
4	-	-				-
5	22,00	53,3	22,39	54,1	31,00	52,8
6	4,00	9,7	4,00	9,7	4,00	6,8
8	0,38	1	0,38	0,9	0,38	0,6
9						-
10					-	-
Больше 10	7,40	18	7,40	17,9	7,40	12,6
Итого	41,28	100	41,37	100	58,68	100

Из таблицы 5 видно, что средний срок полезного использования результатов интеллектуальной собственности на предприятии составляет 5-7 лет. В современных условиях это нормальный срок «жизни» промышленного новшества. Более 10 летнего срока полезного использования имеют нематериальные активы: права на пользование землей, природными и иными ресурсами. В структуре нематериальных активов их доля составляет 12,6%, что в условиях РФ является приемлемой величиной.

Вложения капитала в нематериальные активы по степени ликвидности и риска оцениваются по трем категориям: высоколиквидные, ограниченно ликвидные, низколиквидные. Эта классификация относительна. На рассматривемом предприятии вложения капитала в нематериальные активы при оценке ликвидности имущества относятся к низколиквидным, то есть их реализуемость ниже реализуемости основных и оборотных активов.

Конечный эффект от использования нематериальных активов хозяйствующего субъекта выражается в общих результатах хозяйственной деятельности: в снижении затрат на производство, увеличении объемов сбыта продукции, увеличении прибыли, повышении платежеспособности и устойчивости финансового состояния. Исходя из этого основным принципом управления динамикой нематериальных активов является формула: темпы роста отдачи капитала должны опережать темпы роста затрат капитала. Иными словами, в динамике темпы роста выручки от реализации продукции или прибыли, должны опережать темпы роста нематериальных активов.

Таблица 5 - Анализ эффективности использования нематериальных активов

Показатели	2002	2003	2004	Изменение,		Темп роста,	
				02/03	03/04	02/03	03/04
1.Нематериальные активы, тыс.р.	41,28	41,37	58,68	0,09	17,31	100,2	141,8
2. Выручка от реализации продукции (работ, услуг), тыс.р.	3890	6215	9600	2325	3385	159,8	154.4
3. Балансовая прибыль, тыс.р.	1834	63	138	-1771	75	3,4	219
4.Доходность нематериальных активов	44,4	1,5	2,3	-42,5	0,8	3,4	153,3
5.Оборачиваемость нематери-альных активов	94,2	150,2	163,5	56	13,3	159,5	108,9
6. Рентабельность продаж, %	47,1	0,01	0,014	-47,09	0,004	0,02	140

Как видно из таблицы 5, показатели эффективности использования нематериальных активов в отчетном периоде по сравнению с предшествующим периодом улучшилась. Доходность нематериальных активов выросла на 50%. Основными факторами роста доходности являются ускорение оборачиваемости нематериальных активов и повышение рентабельности продаж.

Таким образом, доходность нематериальных активов на ОАО «Елена» повышается за счет ускорения их оборачиваемости.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2000). Утверждено приказом Минфина РФ от 16.10.2000г. №92н.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02). Утверждено приказом Минфина РФ от 19.11.2002 № 115н.
3. Банк В.Р., Тараскина А.В. Теория и практика комплексного анализа финансового состояния хозяйствующих субъектов. - Изд.: ООО ЦНГЭП Астрахань, 2003. - 195 с.
4. Казина А.В. Нематериальные активы.- М., 2001 .-217 с.
5. Акулич Ю.И.. Анализ нематериальных активов // Бухгалтерский учет. -2002.- №10.
6. Бакаев А. О национальных особенностях, международных стандартах и здравом смысле // Экономика и жизнь.-2002.-Дек.(№50)-с.12-17.
7. Бондарь Е. Нематериальные активы в зоне особого внимания // Экономика и жизнь.-2002.-Апр.(№ 15)-с. 19-22.
8. Рождественский А.Е. Нематериальные активы. // Бухгалтерский учет.-2001.-№1.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОПРОЦЕССНОГО И ПОЗАКАЗНОГО МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ

ЭКОНОМИКИ

О.Е. Тулина

Астраханский Государственный Технический Университет,
г. Астрахань

В основе разделения позаказного и попроцессного методов лежит методика калькулирования себестоимости единицы продукции. Данный показатель представляется весьма полезным для анализа деятельности предприятия по целому ряду причин. Расчет издержек на единицу продукции необходим при обосновании производства новых видов продукции, определении доходности отдельных производственных линий, уровня отпускных цен и т.п. Калькулирование себестоимости единицы продукции также применяется при планировании и контроле на различных уровнях управления предприятием.

В тех отраслях, где единица продукции обладает определенными характерными свойствами и легко идентифицируется, применяется позаказный метод. Иными словами, основная область применения позаказного метода - это индивидуальные и мелкосерийные типы производства, к которым в первую очередь относятся предприятия машиностроения. Кроме того, позаказный метод используется во вспомогательных производствах, в экспериментальных цехах, на опытных заводах. Аналогично организуется учет затрат в типографиях, издательствах, рекламных и аудиторских компаниях и любых других организациях, работающих на заказ и предоставляющих услуги в соответствии требованиями покупателей.

Сущность этого метода заключается в следующем: все прямые основные затраты учитывают в разрезе установленных статей калькуляционного листа по отдельным производственным заказам, выдаваемым на заранее определенное количество изделий (продукции) данного вида. Остальные затраты учитывают по местам возникновения расходов, по их назначению и по статьям и включают в себестоимость отдельных заказов в соответствии с установленной базой распределения. Следовательно, объектом учета затрат и объектом калькулирования при этом методе является отдельный производственный заказ, фактическая себестоимость которого определяется после его изготовления. До выполнения заказа все относящиеся к нему затраты считаются незавершенным производством.

Таким образом, непременным условием применения позаказного метода является система открытия производственных заказов. Обычно на основе утвержденного плана производства планово-производственная служба предприятия заполняет бланк заказа ("открывает заказ"), являющийся по существу распоряжением на выполнение производственного заказа.

Попроцессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции обычно применяют на предприятиях, для которых характерны массовый характер производства, один или несколько видов производимой продукции, краткий период технологического процесса и отсутствие в большинстве случаев незавершенного производства. Примером могут служить

предприятия добывающих отраслей промышленности, электро - и теплостанции, некоторые предприятия химической промышленности, промышленности строительных материалов и др.

Сущность попроцессного метода заключается в том, что прямые и косвенные затраты учитывают по статьям калькуляции на весь выпуск продукции. В связи с этим среднюю себестоимость единицы продукции (работы, услуги) определяют делением суммы всех произведенных за месяц затрат (в целом по • итогу и по каждой статье) на количество готовой продукции за этот же период. Объекты учета затрат часто совпадают с объектами калькулирования. Для усиления контроля за затратами и местами возникновения затрат на многих предприятиях производственный процесс в ряде случаев подразделяют на стадии. В связи с этим вносятся изменения и в номенклатуру статей, по которой учитываются производственные затраты; поскольку все затраты, как правило, прямые, имеется возможность отражать их по экономическим элементам.

Перечисленные характеристики производства обусловливают и особенности попроцессного метода учета и калькулирования себестоимости продукции.

Поэтому в учетной литературе этому методу часто присваивают различные названия: простой, однопередельный, попроцессный и т. д. Исходя из его сущности: при организации планирования, нормирования и учета внутри производства продукции по отдельным его слагаемым - процессам, стадиям наиболее правильным его названием является "по-процессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции".

Безусловно, у процессного и позаказного калькулирования есть много общих черт, которые можно сформулировать следующим образом:

а) обе системы оперируют одним и тем же набором фундаментальных понятий и решают одни и те же задачи: распределяют затраты (сырье и материалы, труд и накладные издержки) на продукцию; определяют методику расчета себестоимости единицы продукции, предоставляют структурированные данные для планирования, контроля, принятия решений и управления;

б) обе системы поддерживают и используют один и тот же набор понятий и учетных регистров (счетов) производственного учета, включая производственные накладные, сырье и материалы, полуфабрикаты собственного изготовления, незавершенное производство, готовую продукцию;

в) поток затрат по счетам производственного учета в основном одинаков в обеих системах.

Как видно, общие черты имеют фундаментальный характер. Поэтому заметить несоответствие системы калькулирования потребностям предприятия, а тем более обратить на это внимание менеджеров предприятия, иногда бывает очень непросто.

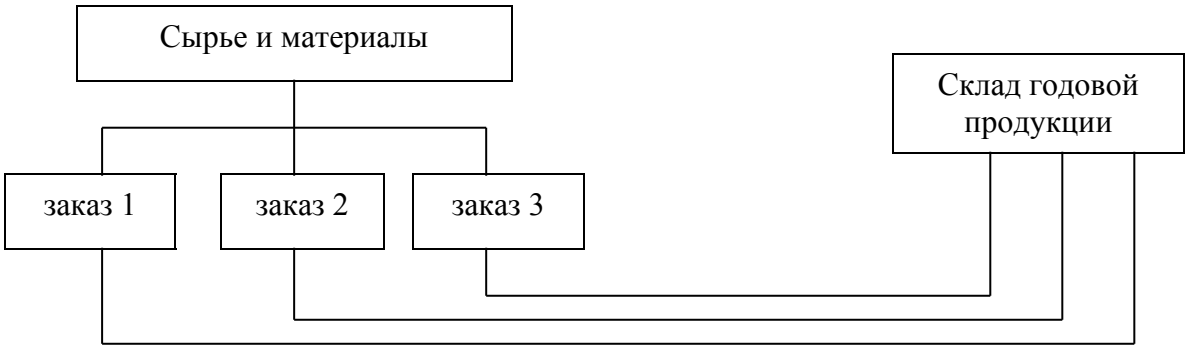


Рисунок 1 - Формирование себестоимости годовой продукции при позаказном методе

Как уже отмечалось, различия в позаказной и процессной системах калькулирования включают два фактора: характер движения отдельных единиц продукции в технологических потоках и степень индивидуальности (или различимости) отдельной единицы продукции.

Процессная система предполагает более-менее непрерывные, равномерные технологические потоки с относительно стабильной структурой, в которых осуществляется регулярное производство однотипных продуктов.

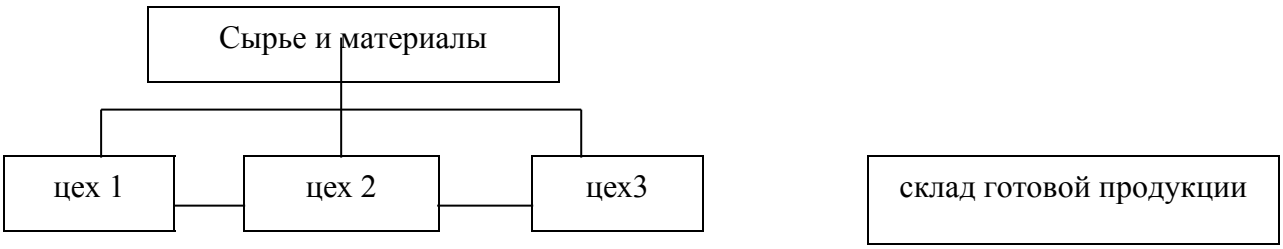


Рисунок 2 - Формирование себестоимости годовой продукции при

Показанная система обслуживает производства, которые изготавливают в

течение одного периода разнообразную продукцию, выполняя большое количество различных работ по значительно отличающимся технологическим маршрутам. Виды продукции имеют индивидуализированные черты.

В качестве полярных примеров производственных процессов, абсолютно соответствующих каждой из систем, можно привести работу горно-обогатительного комбината и предприятия по производству кухонной мебели. Каждая тонна руды на ГОКе, чтобы превратиться в железорудные окатыши, неизбежно потребует прохождения стадий добычи, измельчения, обогащения, окомкования и обжига. Потребительские свойства полученной продукции зависят в основном от добытого сырья и могут оговариваться и корректироваться лишь в незначительной мере. Потребительские свойства кухонной мебели полностью зависят от точности удовлетворения запроса заказчика, который, в свою очередь, определяется размерами помещения, наличием и типом встроенной кухонной техники, желанием использовать те или иные материалы, художественными предпочтениями, модой, предполагаемой ценой. В зависимости от сформулированных требований могут значительно меняться и технологические маршруты: например, задействуются ли участки, работающие с натуральной древесиной, электроприборами и т. д.

При процессном калькулировании нет смысла связывать материалы, труд и накладные затраты с отдельным заказом покупателя (как это делается в позаказной системе), поскольку каждый заказ является всего лишь одним из многих однотипных заказов, которые будут наполнены из непрерывного потока однотипной продукции. В процессном калькулировании мы аккумулируем затраты в производственных подразделениях, а не на заказах, и равномерно распределяем их на все единицы продукции, прошедшие через подразделение в течение периода.

Поскольку основной фокус внимания в процессном калькулировании направлен на производственное подразделение, то и основным документом, содержащим необходимую для калькулирования информацию, будет отчет производственного подразделения (производственный рапорт, технический и материальный отчеты или produktion report в англоязычной терминологии).

Отчет производственного подразделения выполняет несколько функций. Он фиксирует количество продукции, обработанной в подразделении в течение периода, а также служит для расчета себестоимости единицы продукции. В нем отражаются затраты, которые были отнесены на подразделение за этот период и каким образом они распределялись. Таким образом, производственный отчет является ключевым документом процессного калькулирования.

Понятно, что в позаказном калькулировании основным документом является рабочий листок расчета себестоимости работ по выполнению конкретного заказа (калькуляция себестоимости заказа или *job cost sheet).* Рабочий листок себестоимости работ служит как для аккумулирования информации о материалах, труде и накладных затратах, имеющих непосредственное отношение к выполнению конкретного заказа, так и для расчета себестоимости единицы продукции. Листок расчета себестоимости работ состоит из четырех основных разделов:

1. Заголовок, определяющий идентификатор работы, реквизиты заказчика, сроки выполнения.
2. Расчет общих затрат на выполнение всего заказа: прямых затрат, прямого труда, производственных накладных.
3. Расчет себестоимости единицы продукции, изготавливаемой по данному заказу.
4. Сроки и партии поставки продукции данного заказа.

Главные различия двух систем калькулирования кратко подытожены в таблице 1.

Таблица 1 - Главные различия двух систем калькулирования

Позаказное калькулирование	Процессное калькулирование
Много видов различных работ течение каждого периода	Осуществляется регулярное производство в однотипных продуктов

Издержки аккумулируются по работе	Издержки аккумулируются по подразделениям (цехам)
Основной документ — листок (таблица) себестоимости работы	Основной документ — отчет производственного подразделения
Себестоимость единицы продукции рассчитывается исходя из работы	Себестоимость единицы продукции рассчитывается производственным подразделением на основе производственного отчета

Основным моментом в планировании при позаказном калькулировании является получение заказов от потребителей и планирование работ (разумеется, заказчиками могут выступать и сбытовые структуры предприятия, если речь идет об удовлетворении прогнозируемого спроса на продукцию широкого ассортимента). На основании принятых к исполнению заказов формируются требования на материалы, которые будут обеспечиваться службой снабжения из локальных запасов или закупкой. Определяется задействованность различных категорий персонала. Планирование накладных затрат осуществляется с использованием предварительно рассчитанной ставки таких затрат.

В процессном калькулировании ключевым моментом является шаг определения производственной программы исходя из имеющихся производственных мощностей. Заявки клиента уже как бы наполняют предварительно определенные объемы производства. Исходя из производственной программы определяется потребность в ресурсах и выстраиваются заявки на обеспечение. Планирование накладных затрат осуществляется исходя из предполагаемого потребления накладных затрат тем или иным производственным подразделением.

Незавершенное производство (НЗП) для сравниваемых систем калькулирования имеет различную природу. В позаказной системе НЗП имеет отношение к заказанной продукции, которая не будет изготовлена в текущем

периоде в силу значительной длительности производственного цикла. Но весь объем НЗП — адресный и подтвержден принятыми к выполнению заказами.

В процессной системе НЗП является универсальным производственным заделом, который рано или поздно превратится в продукцию, необходимую потребителю. Планирование НЗП может вестись по принятой производственной программе либо исходя из планируемой загрузки подразделений, таким образом, лишь косвенно соответствуя потребности заказчиков.

Факт неизбежности вовлечения НЗП в производство при процессном подходе находит свое отражение в применении этой методикой понятия эквивалентных единиц продукции. Принимается, что две наполовину завершенные единицы продукции эквивалентны одной единице готовой продукции или, например 10 000 единиц, завершенные на 70%, эквивалентны 7 000 единиц готовой продукции.

Для наиболее часто встречающегося случая, когда вместо перехода на заказную систему предприятие продолжает работать в процессной системе калькулирования себестоимости, проявления возникающей неэффективности.

Как всегда, изменение годами функционировавшей системы — дело чрезвычайно непростое. Издержки, неизбежно сопутствующие проведению организационных измерений, способны уже сегодня сделать недостижимыми любые выгоды в будущем. Однако бороться все же стоит.

Литература:

1. Бахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. М., 1999.
2. Вилл Р.В., Палий В.Ф. Управленческий учет. М., 1997.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет. Пер. с англ. Учебник.-М: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
4. Ивашкевич В.Б. Организация управленческого учета по центрам ответственности и местам формирования затрат // Бухгалтерский учет 2000 №5 с. 56-59
5. Карпова Т.П. Основы управленческого учета М. 1997 -с.392

ПЕРЕХОД БАНКОВСКОГО СЕКТОРА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Т.П. Турчина

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Публикуемая информация играет большую стратегическую роль в процессе усиления рыночной дисциплины, то есть в развитии открытости сведений о кредитных организациях и их деятельности для широкой публики. Прозрачность финансовой документации является емким понятием и включает в себя не только отчетность, передаваемую в пруденциальные органы, но и любую финансовую информацию, исходящую от банка и доступную широкому кругу пользователей при принятии экономических решений. В условиях роста конкуренции и рисков, финансовая отчетность представляется особенно важным элементом системы обеспечения доступа к информации. Гармонизация российских правил бухгалтерского учета и отчетности с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) необходима для повышения доверия к хозяйствующим субъектам и обеспечения благоприятного инвестиционного климата. По нашему мнению, переход на МСФО должен заключаться в построении эффективной надстройки над новым типом хозяйственных отношений в России, только в результате этого может быть создана среда, обеспечивающая формирование полезной и объективной информации о финансовом положении и результатах деятельности хозяйствующих субъектов.

Процесс приведения национальной системы бухгалтерского учёта России в соответствие с требованиями экономики и МСФО начался с 1992 года. Конечной целью перехода на МСФО является восстановление внутреннего и внешнего

доверия к российской банковской системе и внесение существенного вклада в укрепление ее стабильности. От перехода на МСФО ожидается: повышение информативности отчетности и уровня финансового управления и планирования, а также улучшения качества управления рисками, присущими банковской деятельности.

Следует заметить что, практически все основные направления развития банковского сектора в сфере: банковского регулирования, надзора и соблюдения рыночной дисциплины; корпоративного управления; налогообложения; укрепления роли банков в системе финансового посредничества ориентированы на применение МСФО в любой кредитной организации. Таким образом, Банк России не предусматривает особенностей перехода на МСФО региональных банков и банков не являющихся крупными участниками международных рынков и рынка ценных бумаг. Между тем, затраты и риски по составлению отчетности по МСФО значительны, а корпоративный сектор экономики не переходит на МСФО одновременно с банковским. До сих пор продолжается дискуссия о применении принципов МСФО в корпоративном секторе. Так, Министерство экономического развития и торговли выступая за постепенное ослабление государственного контроля в процессе перехода на МСФО и смещения функций контроля на бизнес и профессиональные сообщества, высказывается о нескольких этапах перехода на МСФО. На первом этапе составлять отчет по МСФО должны компании, акции которых котируются на открытых рынках. Затем следуют все открытые акционерные общества, и в последнюю очередь те, кто составляет отчетность по ГААП. РСПП выступает за создание национальной организации по финансовому учету и отчетности. По мнению предпринимателей, Правительство должно разрешить желающим переходить на МСФО в ускоренном порядке и не вести после перехода отчетность по действующим правилам. Другой точки зрения придерживается МФ РФ, которое намерено оставить за собой функцию контроля за ведением учета и отчетности.

Итак, бизнес, и экономическое ведомство согласны с тем, что для малого и среднего бизнеса должен быть предусмотрен особый режим. В пользу этого подхода высказываются ЦБР и ФКЦБ. По нашему мнению, учитывая сложившуюся ситуацию, следует предусмотреть особенности перехода на МСФО региональных банков и банков не являющихся крупными участниками международных рынков и рынка ценных бумаг. Даже по международным нормам отчетность по МСФО обязаны представлять только кредитные организации представленные на бирже.

Внедрение МСФО - это не только разработка форм отчетности, а по существу другое мышление, другая управленческая система, которая в нашей стране является новой. Изменяется не только представление об отчетности и ведении учета, но, прежде всего, управленческие функции и внутренний аудит. Так как составление отчетности по МСФО – это, прежде всего, применение профессионального суждения с целью максимально точного раскрытия информации о своем финансовом положении, проверяемое на основе субъективной позиции аудитора. Поэтому естественно, что в процессе реформирования возникают многочисленные сложности.

Рассматривая принципы формирования финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО, выясняется, что основные базовые отличия МСФО по сравнению с правилами ведения учета и формирования отчетности в России заключаются в методах формирования элементов финансовой отчетности. Это различия в определениях по российскому законодательству и понятий МСФО, в принципах признания и отражения финансовых активов и финансовых обязательств в отчетности, в методах оценки ряда финансовых инструментов, в требованиях по раскрытию информации. Так по МСФО принято отражение: доходов и расходов по методу начислений; большинства активов и пассивов в оценке по справедливой стоимости с учетом принципа осмотрительности, а также использование принципа приоритета содержания над формой при признании активов и обязательств в балансе. Различны, также принципы отражения изменений учетной стоимости финансовых инструментов на результаты деятельности банка. По МСФО изменения в справедливой стоимости большинства финансовых инструментов относится на прибыль или убыток. По российским правилам только курсовые разницы от переоценки инвалюты и драгметаллов учитываются в балансовом отчете на счетах прибылей (убытков). Изменение же рыночной стоимости, например, ценных бумаг относится в статью «Расходы и риски, влияющие на собственные средства». Нереализованные курсовые разницы по срочным сделкам никак не отражаются в балансе – ни на счетах прибылей (убытков), ни на счетах капитала.

Кроме того, особое внимание по МСФО, уделяется «Примечанию к финансовой отчетности», позволяющему обеспечить прозрачность отчетности за счет полного раскрытия и достоверного представления полезной информации понятной широкому кругу пользователей. Существующие российские правила доведения до пользователей финансовой отчетности банков не предъявляют требования к раскрытию банками информации о рисках. Международные стандарты помимо того, что более жестко подходят к оценке рисков, требуют раскрывать информацию о них и их управлении, включая политику банка в отношении операций хеджирования. Раскрытие же информации о политике банка по управлению рисками (включая использование инструментов хеджирования), позволяет пользователю информации оценить политику и менеджмент банка.

Применение МСФО в банках является новым не только для России, но и для банковских систем других стран, поскольку МСФО изначально формировались как стандарты для финансовой отчетности предприятий. Особенно значимые для банковского сектора стандарты МСФО 30, 32, 39 [1] приняты относительно недавно. Они установили определенные требования по представлению и раскрытию информации банками, включая информацию об основных банковских рисках, о признанных и не признанных в балансе финансовых инструментах. Вместе с тем, в мировом сообществе, до сих пор не прекращается дискуссия о последствиях применения этих стандартов и их влиянии на результаты деятельности банков. Особенно много разногласий возникает при применении МСФО 39 по вопросам, касающиеся оценки и

[1] МСФО 30 «Раскрытие информации в финансовой отчетности банков и аналогичных финансовых институтов»; МСФО 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации»; МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка».

признания финансовых инструментов, включая долевые инвестиции в капитал, производных финансовых инструментов и экономически эффективных инструментов хеджирования. Так, согласно МСФО справедливая стоимость должна быть оценена надежно. Произвести оценку большинства финансовых инструментов по справедливой стоимости является сложной задачей для финансистов всего мира. Что касается России, то для отдельных инструментов нашего финансового рынка трудно дать определение рыночной оценки. Даже по тем инструментам, которые подлежат переоценке в зависимости от установленных Банком России курсов (валюта*)* или рыночных котировок (ценные бумаги), нельзя однозначно сказать, что они оценены по справедливой стоимости, исходя из сути определения. Это связано с тем, что российский биржевой рынок не является активным в мировом масштабе, а курсы валют, устанавливаемые Банком России, не всегда отражают их реальную оценку. Международные стандарты рассчитаны на функционирование нормальной экономической среды, чему не в полной мере отвечает нынешняя ситуация в экономике.

На наш взгляд, для российской практики в отдельных случаях необходимы дополнительные комментарии, иначе каждый коммерческий банк будет трактовать отдельные положения МСФО по-своему, и разница может быть существенна. Кроме того, сами предприятия — эмитенты ценных бумаг не ведут отчетность по МСФО и не учитывают должным образом обесценение активов. Прогнозирование денежных потоков затруднено из-за высокой степени их неопределенности во многих отраслях, низкого качества сопоставимых данных. Именно по этому с учетом российской специфики целесообразнее ограничение Банком России возможности выбора способа оценки некоторых видов некотируемых бумаг. Также, возникает проблема при подтверждении отчетности международными аудиторами, которые могут не признавать оценки финансовых инструментов по котировкам российского биржевого рынка, не считая их справедливыми, то есть отражающими их реальную стоимость. Одна из опасностей состоит в том, что некоторые банки могут сознательно искажать справедливую стоимость некотируемых долевых ценных бумаг, находящихся на их балансе. В такой ситуации оценка ценных бумаг по цене приобретения представляется более надежной.

По нашему мнению финансовая отчетность, составляемая российскими кредитными организациями, до тех пор не будет в полной мере соответствовать МСФО, пока при ее составлении не будут приниматься во внимание основные допущения и принципы международных стандартов; не будут соответствовать МСФО порядок признания и оценки в финансовой отчетности ее основных элементов (активов, обязательств, доходов, расходов, прибыли, капитала), состав и структура финансовой отчетности, порядок раскрытия информации.

Это станет возможным только после провозглашения и реального соблюдения всех принципов МСФО, развития рынка финансовых инструментов, совершенствования оценочной деятельности, прозрачности и открытости во всех секторах экономики, перехода всех экономических субъектов на МСФО.

В России главными основными проблемами применения международных стандартов учета и оценки финансовых инструментов является:

- ухудшение показателей деятельности банка за счет более жесткого подхода к рискам и оценки большинства финансовых инструментов по справедливой стоимости;
- сложность при определении справедливой стоимости финансовых инструментов, обращающихся на внебиржевом рынке;
- субъективный фактор при определении справедливой стоимости финансовых инструментов и оценке рисков по ним (профессиональное суждение).

Подготовка отчетов по МСФО требует от банковских специалистов практического применения принципов, декларируемых в МСФО, использовании и понимания ее. В связи с этим возникает проблема персонала. Наличие квалифицированных специалистов, которые могут понимать и применять МСФО – это ключевая проблема внедрения международных стандартов в России, ровно как в любой другой стране. «Риск персонала» особенно высок для небольших банков. Не все банки смогут себе позволить взять на работу опытных специалистов по подготовке международной отчетности. Поэтому необходимы значительные вложения в обучение штатных сотрудников.

При переходе на МСФО также возникает технологическая проблема. Фирмам-разработчикам необходимо будет разрабатывать индивидуальные, очень сложные программы, придется вникать во все тонкости МСФО и адаптировать их к потребностям клиентов, что, безусловно, потребует дополнительных затрат на консультантов и технологов со стороны. Соответственно увеличиваются и затраты конечного потребителя - коммерческого банка. Хотя вполне допустим вариант формирования коммерческим банком пакета МСФО лишь для формального отчета перед Банком России. В таком случае цена и себестоимость нового программного продукта с точки зрения возможных затрат будут минимальны, но реального изменения ситуации в банковском секторе не произойдет и надежды на то, что в результате перехода на МСФО банки смогут рационализировать свой бизнес не сбудутся.

Таким образом, трансформация отчетности кредитных организаций, которая является только первым, небольшим шагом на пути перехода на международные стандарты финансовой отчетности. Если мы действительно хотим соответствовать международным требованиям, впереди предстоит большая и сложная работа.

РОЛЬ И НАЗНАЧЕНИЕ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ЭПОХИ ВОЗРОЖДЕНИЯ

З.С. Туякова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Одной из важнейших особенностей системы бухгалтерского учета является применение денежной оценки для измерения объектов бухгалтерского

наблюдения. Стоимостное измерение объектов учета позволяет решить бухгалтерскому учету основную задачу - обеспечение информацией всех пользователей о процессах приобретения активов и их использования, а также возникновения и исполнения обязательств; формирования, распределения и использования прибыли и др. В учете всех этих процессов особая роль отводится стоимостному измерению.

Поэтому особый интерес представляет анализ исторического опыта в развитии стоимостного измерения в бухгалтерском учёте для выявления тенденции в развитии концепций и методов оценки в системе бухгалтерской информации и их влияния на формирование показателей бухгалтерской отчётности, которая была и остаётся информационной базой для различных групп пользователей.

Оценка, как методический приём бухгалтерского учёта, получила развитие ещё в Древнем Риме в так называемом «семейном» учёте - pater families . Особенность данной модели учёта состояла в том, что оценка имущества начинала свой отсчёт после смерти главы семейства (cujus). При передаче имущества наследнику производилась денежная оценка всех объектов движимого и недвижимого имущества по цене возможной реализации.

В течение жизни главы семейства переоценка имущества не производилась. По всей вероятности текущий учёт осуществлялся только при поступлении и выбытии отдельных предметов. Только после смерти главы семейства было принято проводить инвентаризацию и переоценку имущества в соответствии с особенностями прав собственности того времени /2, с.35/.

Дальнейшее развитие приемов оценки видим в эпоху средневековья. Например, итальянские торговцы открывали отдельный счёт для каждого торгового рейса своих кораблей. Перед отправкой корабля в плавание за товаром купцы фиксировали свои расходы, т.е. денежные суммы, затраченные на покупку корабля и его снаряжение. После возвращения из плавания купцы записывали выручку, полученную от продажи грузов и перепродажи корабля. Финансовый результат определяли путём сопоставления вырученных и истраченных сумм, или сравнения потока денежных средств по окончании каждой операции, т.е. каждого плавания. Данный метод оценки в учёте является основой современного метода оценки ценностей по партиям поступления.

Общим в учетной модели Древнего Рима и Венеции является то, что результат определялся в период "ликвидации" (в первом случае после смерти главы семейства и во втором - после окончания торгового рейса). Для этого начальная стоимость имущества сравнивалась с конечной стоимостью. Однако римская модель, как считает известный французский ученый Жак Ришар, менее " безупречна" из-за необходимости проведения процедуры фиктивной ликвидации и связанной с ней переоценки имущества, чем модель венецианская/ там же/.

Цены, используемые в учёте в эпоху средневековья, в частности в торговле, как будет рассмотрено ниже, служили не столько для выявления результатов хозяйственной деятельности, сколько для регистрации движения товаров.

Для учета позднего средневековья характерным является учёт товаров по партиям поступления и выявление результатов по каждой партии товаров. Например, в розничной торговле обычно вели регистрацию движения товаров в

двух кассовых книгах: отдельно в книге покупок и отдельно в книге продаж, издержки купца на продажу товаров регистрировали в книге покупок. Затем, сопоставляя итоговые суммы книги продаж и книги покупок, выявляли финансовый результат. Поэтому необходимости в отражении движения товаров на специальном счёте не было, так как это движение регистрировалось в двух указанных книгах. Данная регистрация нуждалась в денежной оценке товаров. Однако при этом использовали не реальную рыночную цену при продаже, а так называемые справедливые цены, установленные властью.

Идеологом справедливой цены профессор Я.В.Соколов считает философа средневековья Фому Аквинского, утверждавшего, что справедливая цена- это мера стоимости полезности вещи /4, с.389/. Если цена превышает или ниже стоимости вещи, то нарушается принцип справедливости. Поэтому несправедливо и незаконно продавать вещь дороже или дешевле её стоимости. Таким образом, справедливая цена имеет две составляющие: себестоимость и минимальную наценку, необходимую, для поддержания минимума жизненных потребностей продавцу. При завышении справедливой цены предприниматель, в данном случае торговец - наживается за счёт граждан, во втором – постепенно беднеет и может прийти к разорению, в котором окажутся виновными уже граждане. С позиции сторонников лозунга « справедливость, прежде всего» и то, и другое является несправедливым.

Счетоводство Древнего Рима и Венеции, использовавшие оценку как приём бухгалтерского учета, послужили основой для возникновения и развития так называемой, камеральной бухгалтерии.

Основным достоинством камеральной бухгалтерии является относительная простота, связанная с тем обстоятельством, что учёт, основанный на регистрации поступлений и выплат денежных средств вести намного проще, чем учёт доходов и расходов при использовании двойной записи.

Именно простота учёта является основной причиной живучести камеральной бухгалтерии на протяжении многих веков вплоть до конца девятнадцатого столетия. Кроме того, операции при этом могут регистрироваться как при помощи простой записи, так и с использованием двойной записи.

В первом случае операции регистрируются на едином счёте, информация которого отражала все поступления за отчетный период - итоговые записи по одной стороне счета, все выплаты за тот же период - итоговые записи по другой стороне счета, результат отчетного периода - разница поступлений и выплат с учетом начального и конечного остатка денежных средств.

Преобразование простой записи в камеральной бухгалтерии в двойную запись производилось достаточно просто - путем открытия в дополнение к счету «Касса» второго счета «Капитал». В этом случае начальный остаток записывался не только в дебет счета «Касса», но и в кредит счета «Капитал». Затем каждая операция (поступление или выплаты отчетного периода) регистрировалась, как и в первом случае, на счете «Касса», а разница между ними (финансовый результат) отражалась также на счете «Капитал».

Однако данная процедура приводила к усложнению учета, поэтому камеральный учет и в начале своего развития, и в более поздние времена велся преимущественно с использованием простой записи.

Использование двойной записи в камеральной бухгалтерии осуществляли еще в эпоху средневековья торговцы Венеции, хотя известная книга Луки Пачоли была опубликована намного позже - в 1494 году.

Современные американские ученые Э. Хендриксен и М. Ван Бреда считают, что бухгалтерский учет возник именно в средневековой Италии, а венецианская бухгалтерия лишь незначительно уступает современной технике учета /5, с. 28/. Однако необходимо отметить, что данные системы учета различаются в главном - в отражении финансового результата и использовании информации учета.

Счета по учету товаров отражали все операции, связанные с увеличением товарного остатка (дебет счета), операции по уменьшению остатка товаров показывались по кредиту счета. Основное отличие с ныне действующим порядком учета на этих счетах состояло в применении различных оценок. Поступление товаров показывалось по покупным ценам, а их реализация, отражаемая по кредиту счета, показывалась по продажным ценам.

Для каждого контрагента, для каждой единицы товарного ряда открывался отдельный счет, который назывался по имени корреспондента или по названию товара. Поэтому в Главной книге регистрировались десятки и сотни новых счетов, которые открывались по мере появления новых деловых партнёров и расширения товарного ассортимента.

Причём на счетах регистрировались не итоговые суммы, а все операции. Увеличение количества операций приводило к необходимости заведения новых листов в Главной книге. В результате приходилось менять учетные книги после того, как заполнялось пространство, отведенное хотя бы для одного счета, даже если листы, отведенные для других счетов, оставались не заполненными. Этот момент негативно влиял на оперативность представления учетных данных и существенно отражался на величине издержек труда и средств на ведение учета. Последнее обстоятельство связано с относительной дороговизной по меркам того времени самих учетных книг.

К недостаткам венецианской модели учета можно отнести, на наш взгляд, применение множества денежных единиц и связанное с этим затруднение в использовании двойной записи. Поэтому записи на счетах носили описательный характер и содержали подробные сведения о товаре (вес, размер, единица измерения, цена).

Порядок определения финансового результата в венецианской модели учета почти не отличался от современной бухгалтерии. Так, доходы и расходы регистрировались на результатных и товарных счетах. Затем после закрытия Главной книги итоговые цифры (алгебраическая сумма доходов и расходов торговца) переносились на счет Прибылей и убытков в качестве финансового результата.

Основное отличие заключалось в отсутствии четкой границы между личной собственностью и имуществом, используемым хозяйствующим субъектом в предпринимательской деятельности /3, Глава22/. Принцип обособленного учета имущества экономического субъекта, как один из основополагающих принципов бухгалтерского учета, был признан значительно позже. Однако отдельное ведение купцом бухгалтерской книги для домашнего хозяйства и для магазина было довольно не редким явлением /6/.

Также для учета того времени характерным является, как указано выше, отсутствие таких понятий как принцип непрерывности деятельности предприятия. Большинство коммерческих предприятий создавалось для определенной цели, поэтому финансовый результат исчислялся, как правило, по завершению деятельности, например, после окончания торгового рейса. Поэтому не было необходимости в таком понятии как прибыль (убыток) отчетного периода.

Кроме того, финансовый результат в венецианской модели учета определялся без учета доходов и расходов будущих периодов, амортизации и других видов расходов, являющихся типовыми, в современном учете.

Указанные обстоятельства приводили в конечном итоге к искажению финансового результата, отражаемого в венецианской модели учета на счете Прибылей и убытков. Поэтому вызывает сомнение использование венецианскими купцами показателя, отражаемого на этом счете, как критерия коммерческого успеха.

Практика составления отчетности присутствовала в средние века, но не в венецианской модели учета, а во флорентийской. Венецианская модель учета получила широкую известность в связи с изданием Трактата, хотя является менее совершенной, чем модель флорентийская

Поэтому многие современные исследователи учета считают, что флорентийскую модель следует признать первым практическим применением двойной записи, т.к. во Флоренции строили полноценный бухгалтерский баланс, содержащий такие оригинальные статьи, как расходы будущих периодов, отчет о прибылях и убытках, чистая прибыль, которого совпадала с соответствующей статьёй в пассиве баланса / 1, с. 60/.

Венецианские торговцы не ставили целью учета составление отчетности, в то время как у флорентийских счетоводов учетный процесс завершался составлением отчетности. Поэтому достаточно обоснованной является мнение многих отечественных и зарубежных ученых, в частности М.И. Кутера и Жака Ришара, о более высоком уровне флорентийской модели учета. Однако, на наш взгляд, нельзя не учитывать при этом главное достоинство венецианской модели учета – отражение в учете систематизированного архива записей о фактах хозяйственной жизни. Это позволяло использовать учетные книги венецианских компаний не только как источник справочной информации, но и при судебных разбирательствах, которые были далеко не редким явлением в то время.

Таким образом, использование двойной записи на примере самых ранних моделей учета - флорентийской и венецианской, показывает, что возникновение её стало возможной с введением всеобщего стоимостного (денежного) измерителя в бухгалтерском учете.

Литература:

1. Кутер М.И., Е.И. Ханкоев Проблемы статического и динамического бухгалтерского учета в трудах Ж.Ришара // Бухгалтерский учет,№20, 2002., с.58-62

2. Ришар Ж. Бухгалтерский учёт: теория и практика: Пер. с фр. / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000- 160с.

3.Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Под ред. проф. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2001.- 368с: ил.

4. Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт от истоков и до наших дней: Учебн. пособие для вузов.- М.: Аудит, ЮНИТИ,1996.-638с.: ил.

5. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. Пер. с англ./ Под ред. Проф. Я.В. Соколова.- М.: Финансы и статистика, 1997.-576с.: ил.- (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

6. Wilmer L. Green History and Survey of Accountancy. New York: Standard Text Press, 1930, p.101

КАЧЕСТВЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИИ СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ ПО МСФО

З.С. Туякова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

Информация, отражаемая в финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, должна отвечать определенным качественным критериям, основными из которых являются понятность, уместность, надежность, сопоставимость.

Понятность(understandability) означает доступность для понимания всего комплекса учетной информации, включая информацию оценки, отраженной в бухгалтерской отчетности, для широкого круга пользователей при условии обладания ими определённым уровнем профессиональных знаний. Данное качество информации имеет место тогда, когда пользователи способны понять её значение [3, с.195]. Однако из этого не следует, что информация о сложных вопросах, в частности материалы переоценки тех или иных видов активов и обязательств хозяйствующих субъектов, не должны показываться в отчетности из-за трудностей их восприятия определенными пользователями.

Уместность или релевантность(relevance) предполагает наличие определенной характеристики информации, способной оказать влияние на решение пользователей отчетности. Информация является уместной, если она помогает пользователю отчетности оценить прошлые, настоящие и будущие события, а также подтверждать или корректировать их прошлые оценки. Использование различных концептуальных подходов к стоимостному измерению объектов бухгалтерского наблюдения позволяет выполнить требование данного качественного критерия отчетности. Например, для анализа прошлых событий уместно использование бухгалтерской концепции оценки объектов учета.

Юридическая концепция стоимостного измерения позволяет реально оценить фактическое состояние активов и обязательств экономического субъекта в настоящий момент времени. При прогнозировании будущих событий приоритетным является использование экономической концепции оценки объектов бухгалтерского учета. Таким образом, информация уместна, если она способна подтвердить или изменить предположения пользователей в процессе принятия ими решений на основании этой информации.

Если информация получена пользователем слишком поздно, то способность её влияния на принятие тех или иных решений пользователя резко снижается и может быть сведена к нулю. Поэтому своевременность учетной информации является важным аспектом уместности. Компонентами данного качества информации являются, как ценность учетной информации для прогнозирования тех или иных событий или обстоятельств, так и ценность этой информации для ретроспективного анализа в целях выявления тенденций изменений тех или иных событий и фактов хозяйственной деятельности. Это, как подчеркивалось выше, помогает подтвердить или откорректировать ранее принятое решение. На уместность информации большое влияние оказывает существенность.

Существенность(materiality) или относительная важность того или иного события связана с тем, что его игнорирование или искажение может повлиять на решение пользователей отчетности. Это качество позволяет оценить, до каких пределов можно опускать, передавать неточно или не отражать отдельно релевантную и надежную информацию в отчетности без риска отрицательного влияния на принимаемые пользователями решения на основе этой информации. Для количественной оценки существенности факта хозяйственной деятельности необходимо его определение в денежном выражении и анализ причин его возникновения. Например, для компании с миллионными оборотами ошибка в отчетности в сумме одной тысячи условных денежных единиц может считаться не существенной. Однако выявление недостачи ценностей, связанной со случаем кражи на эту же сумму, приобретает характер существенного события для любого предприятия, в том числе и для данной компании. В России порог существенности установлен, как правило,5% от общего числа изучаемого явления, превышение которого требует раскрытия данной информации в отчетности.

Информация может быть уместной и существенной, но настолько ненадежной по своему характеру или по форме представления, что может ввести в заблуждение пользователей отчетности. Поэтому информация должна быть также надёжной. Именно от надёжности уместной и существенной информации, в конечном итоге зависит полезность принимаемых решений пользователей отчетности.

Информация обладает качеством н**адежности (reliability),** когда она свободна от существенных ошибок и пристрастности, и пользователи могут положиться на неё в отношении достоверного представления в ней данных. Это качество финансовой информации связано с тем обстоятельством, что информация о стоимости объекта или сумме обязательств, а также размере доходов и издержек, отражаемая в отчетности, должна быть достоверной, проверяемой, нейтральной и отвечать требованиям полноты, осмотрительности,

преобладания сущности над формой. Для обеспечения достоверности информации необходимо правдивое отражение в текущем учете всех хозяйственных операций и событий в различных измерителях, особенно в денежном выражении, которые имели место в течение отчетного периода. Информация достоверна, если она обладает правдивостью представления. Компонентом или составляющей надежности информации, по-нашему мнению, является также возможность проверки формирования данной информации пользователем, в процессе которой должны быть подтверждены эти данные. В частности, относительно информации оценки это означает, что заинтересованному пользователю в случае необходимости должна быть предоставлена информация, характеризующая состояние, свойства и формирование стоимости того или иного объекта оценки. Достоверность информации бухгалтерской отчетности в целом подтверждается, как правило, по результатам проведения независимой аудиторской проверки. В России достоверной и полной считается бухгалтерская финансовая отчетность, показатели которой сформированы исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету в стране.

Нейтральность (**neutrality**) как качественная характеристика является составляющей надежности информации бухгалтерского учета и отчетности, которая означает, что на её формирование не должны оказывать влияние субъективные мнения составителей отчетности, а также независимость этой информации от интересов каких-либо пользователей отчетности. Здесь необходимо подчеркнуть, что выполнение данного требования качественной характеристики финансовой информации является одной из основных проблем стоимостного измерения объектов бухгалтерского учета. Это обусловлено тем обстоятельством, что отдельные способы оценки основаны на субъективном мнении лица, осуществляющего оценку объекта, а также влиянием результатов стоимостной оценки на показатели бухгалтерской отчетности в целом.

Выполнение требования о**смотрительности (prudence, conservatism**) означает определенную степень осторожности в вопросах измерения и отражения фактов экономической деятельности и других событий в условиях неопределенности. При возникновении данных обстоятельств измерение доходов и активов производится, как правило, по наименьшей оценке из возможных, а расходов и обязательств - по наибольшей оценке. Однако создание скрытых резервов и чрезмерных запасов, т.е. преднамеренное занижение активов и доходов или завышение расходов и обязательств обуславливают, как правило, возникновение ситуации, когда информация бухгалтерской отчетности не будет нейтральной и, следовательно, не будет отвечать требованию надежности.

Таким образом, как справедливо замечают американские ученые М.Р.Мэтьюс, М.Х.Б.Перера, надёжности способствует нейтральность, но препятствует осмотрительность [3, с.194].

Качество финансовой информации, отвечающее требованиям **полноты(completeness**), предполагает, что бухгалтерская отчетность представляет всю существенную информацию, необходимую для пользователей отчетности. Пропуск информации, по мнению профессора М.И.Кутера, может сделать отчетность ложной или дезориентирующей, а, следовательно, ненадежной

и несовершенной с точки зрения её уместности [2, с.98[.Поэтому каждый из ныне действующих международных стандартов финансовой отчетности, имеет раздел "Раскрытие информации(Disclosure)". В данном разделе обычно приводится перечень информации, которая подлежит обязательному отражению в финансовой отчетности или в примечаниях к той или иной форме отчетности.

Такие качественные характеристики информации, как правдивость и надежность, предполагают также выполнение одного из основополагающего допущения - **преобладания сущности над формой (substance over form**). Для соблюдения данного требования при стоимостной оценке экономических событий необходимо учитывать экономическую сущность данных событий, а не только их юридическую форму.

Следующая качественная характеристика информации, являющаяся в иерархии качеств, по-нашему мнению, первоочередным качеством, - **сопоставимость (comparability**). Данное качество включает в себя согласованность, пересекается с уместностью и достоверностью и увеличивает в конечном итоге полезность информации [1, с.41]. Обладание информации этим качеством позволяет пользователю отчетности сравнивать информацию об интересующем объекте за разные отчетные периоды, выявлять сходства и отличия как в сущности, так и в последствиях операций и событий, имевших место в одном или нескольких отчетных периодах. Сравнение является, одним из наиболее важных и основополагающих методов экономического анализа, которое нашло широкое применение в практике деятельности предприятий во многих странах, в том числе и в России. Поэтому для обеспечения сопоставимости аналогичные активы, обязательства и операции должны отражаться в бухгалтерской отчетности по единой методологии, которую следует применять последовательно от одного отчетного периода к другому. Однако в отношении оценки как метода бухгалтерского учета, это совсем не означает игнорирование альтернативных способов стоимостного измерения тех или иных объектов бухгалтерского наблюдения. Сравнения того или иного рода используются очень часто пользователями учетной информации при выборе определенных решений из имеющихся альтернативных их вариантов. Таким образом, способность сравнения информации по одному предприятию за разные периоды времени или данных одного предприятия с данными другого предприятия является важным элементом в процессе принятия решений пользователями информации.

Общим для указанных качественных характеристик финансовой информации является наличие соответствующего признака, который можно оценить или измерить с приемлемой точностью. В случае если соответствующие характеристики объекта или события не поддаются достаточно надежной стоимостной оценке, то эти объекты или события, как правило, не признаются бухгалтерском учете и отчетности. В частности, не подлежат оценке и отражению в бухгалтерском учете месторождения с неопределенными в количественном измерении запасами.

Значимость указанных качественных характеристик зависит в первую очередь от таких качеств как издержки и выгода и существенность.

Сбор, обработка, представление и интерпретация информации бухгалтерского учета и отчетности, также как и других видов услуг, требует

определенных издержек. Подготовка и предоставление финансовой информации, целесообразна только тогда, когда **выгода** от неё **превышает издержки** на её получение. Поэтому всеобъемлющий характер данного ограничения признан в настоящее время как один из основных постулатов бухгалтерского учета. Проблема соблюдения данного ограничения в практике учета обусловлена, с одной стороны тем, что затраты на формирование информации не обязательно несут те пользователи, которые извлекают выгоды из полученной информации, с другой стороны выгодами могут воспользоваться не только те пользователи, для которых предназначена эта информация[2, с.99].

Особое значение понятия **существенности (materiality)** как точки отсчета при характеристике информации в бухгалтерском учете, обусловлено тем обстоятельством, что избыточность информации может сделать задачу её понимания и анализа ещё более трудной. Следовательно, существенность финансовой информации означает, как указывалось ранее, отражение в учете и отчетности относительно важной информации, необходимой для принятия определенных решений пользователями отчетности при исключении из неё мелочей. Основная проблема соблюдения данного качественного требования состоит, на наш взгляд, не в устранении мелочей из состава информации, а в отсутствии единого критерия существенности на международном уровне, которым бы руководствовались как бухгалтеры, так и пользователи информации для определения того, что является существенным, а что - нет. Так, при наличии установленного нормативного уровня существенности по отдельным группам операций, критерий существенности на уровне общей концептуальной основы формирования информации финансовой отчетности в целом в соответствии с международными стандартами в настоящее время не определён. В этом отношении исключение составляет Россия, где установлен порог существенности, как подчеркивалось выше, на уровне 5% от общего числа изучаемого явления.

Указанные характеристики необходимо рассматривать, по мнению известных американских ученых Э.С.Хендриксена, М.Ф.Ван Бреда и Л.А.Бернстайна, как иерархию качеств [4, с.89; 1, с.39]. От соблюдения данных качественных требований зависит в конечном итоге полезность информации бухгалтерского учета и отчетности для принятия решений пользователей. Иерархия качеств, по их мнению, отделяет качества, специфические для пользователей, от качеств, свойственных самой информации. Поэтому при характеристике качеств учетной информации, в первую очередь, выделяются ими такое качество как понятность или воспринимаемость. При этом Хендриксен обозначает её как " свойство, ориентированное на пользователя"[4,с. 90],а Бернстайн - в качестве «особой характеристики для пользователя»[1, с.39]. Ученые единодушны во мнении, что уместность и надежность – это следующие по классу иерархии качества. При этом у Бернстайна это - "первоочередные качества", а у Хендриксена - " исходные свойства, ориентированные на решения" - [там же].

Не умаляя роли и значения указанных ученых в развитии теории, методологии и практики бухгалтерского учета и анализа финансовой отчетности в целом, необходимо отметить, что выделение как приоритетного

качества понятности информации по сравнению с уместностью и надежностью является не совсем корректным. Это связано, по- нашему мнению, с тем обстоятельством, что полезность информации, не отвечающей требованиям уместности и надежности даже при условии её понимания пользователями, вызывает по большому счету сомнение. Кроме того, Бернстайн в данном контексте отождествляет такое качество информации как достоверность с понятием её надежности, что является, на наш взгляд, не совсем правомерным.[1,с.39]. Понятие надежности как качества информации намного шире, как подчеркивалось выше, понятия достоверности информации. Так, надежность информации кроме её правдивого представления или достоверности, предполагает наличие таких качеств как нейтральность, осмотрительность, полнота, преобладание сущности над формой. Поэтому указанные качества являются обязательными атрибутами или составляющими надежности как основополагающего качества информации. Вследствие этого данные качества, по- нашему мнению, можно отнести к вторичным по иерархии качествам.

Также, на наш взгляд, является спорным утверждения указанных ученых о вторичности в иерархии качеств такого качества информации как сопоставимость (сравнимость) информации. Значение этой качественной информации для пользователей финансовой отчетности трудно переоценить. Особую актуальность приобретает обладание информации данным качественным признаком при принятии решений пользователем отчетности, составленной на основе применения тех или иных концепций стоимостной оценки объектов бухгалтерского наблюдения.

Таким образом, информация не может быть полезной для пользователей при принятии ими соответствующих решений, если она не будет отвечать требованию понятности, уместности, надёжности и сопоставимости. Если финансовая информация, отражаемая в отчетности в денежном измерении, обладает перечисленными качествами, которые являются, на наш взгляд, первичными в иерархии качествами финансовой информации, то подразумевается соблюдение вторичных по иерархии качественных характеристик этой информации.

Основная задача в формировании и представлении финансовой информации с точки зрения методологии бухгалтерского учета, состоит в соблюдении баланса между качественными характеристиками учетной информации независимо от иерархии этих качеств.

Таким образом, позиция автора по отношению к иерархической классификации качественных характеристик информации бухгалтерского учета и отчетности, отражаемой в денежном измерителе, представлена схематично на рис.1.

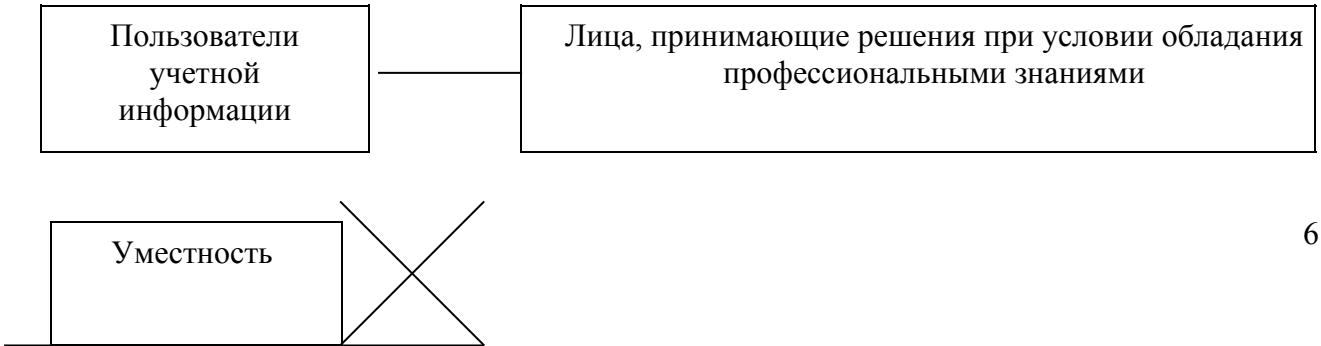




Рисунок 1- Классификация качественных характеристик информации стоимостной оценки, отражаемой в бухгалтерском учете и отчетности

Литература:

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ./Научн. ред. перевода чл.-корр. РАНИ. И.Елисеева. Гл. Редактор серии проф. Я.В.Соколов. - М.: Финансы и статистика, 1996.- 624с.:ил.-(Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
2. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: Учебник.- 2-еизд., перераб. и доп.- Финансы и статистика,2003.-640с.: ил.
3. Мэтьюс М.Р., Перрера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учебник /Пер. с англ. Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ,1999. –663 с.

4.Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. /Под ред. проф. Я.В. Соколова - М.: Финансы и статистика, 1997. -576с: ил. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
5. Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements
www.accountingreform.ru

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЧЕТА И ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

З.С. Туякова, Д.И. Галеева

ГОУ ВПО Оренбургский государственный университет
г.Оренбург

Основной целью реформирования отечественного учета является приведение его в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности.

В настоящее время не определен полный перечень отличий российских правил формирования отчетности от международных стандартов учета и отчетности. Это связано, по-нашему мнению, с рядом объективных причин.

Во-первых, сами отличия носят динамичный характер в связи с принятием новых Положений по бухгалтерскому учету и внесения изменений в действующие нормативные документы. Во-вторых, фирмы, оказывающие услуги по трансформации отчетности не заинтересованы в опубликовании алгоритмов трансформации, которые рассматриваются ими как нововведения.

Поэтому настоящая статья посвящена рассмотрению и анализу сравнительных характеристик информации отчетности, отражаемой по группе объектов «Запасы», занимающей значительный удельный вес в структуре производственных затрат. На наш взгляд, сходства и отличия целесообразно рассматривать по следующим аспектам:

- определение и классификация запасов;
- специфика формирования фактической стоимости запасов;
- оценка запасов в текущем учете;
- списание затрат и раскрытие информации о них в отчетности.

Определение и классификация запасов.

В соответствии с МСФО в состав запасов включаются активы:

-предназначенные для продажи в процессе нормальной деятельности;

-произведенные в процессе производства для продажи;

-используемые в форме сырья или материалов в производственном процессе или предоставлении услуг. /2 /.

Группировка запасов в международном учете производится по следующим классификационным группам: товары, сырье, материалы, незавершенное производство, готовая продукция.

ПБУ 5/01 материально-производственные запасы определяет, как активы:

- используемые в качестве сырья и материалов при производстве продукции, предназначенной для продажи;

- предназначенные для продажи;
- используемые для управленческих нужд. /1/

Данное положение, являющееся основополагающим нормативным актом по методологии бухгалтерского учета в России, к материально-производственным запасам относит товары, приобретенные у других юридических или физических лиц и предназначенные для продажи; сырье и материалы, используемые для производства продукции или управленческих нужд; а также готовую продукцию, являющуюся конечным результатом производственного цикла.

Указанные активы, как подчеркивалось выше, отражаются в международном учете как запасы. Однако, незавершенное производство, включаемое в состав запасов по IAS 2, в перечне групп запасов в ПБУ 5/01 не указано. Вместе с тем активы, характеризуемые как незавершенное производство, относятся к запасам в соответствии с регламентациями ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», согласно которому запасы включают в себя:

- сырье, материалы и другие аналогичные ценности;
- затраты в незавершенном производстве;
- готовую продукцию, товары для перепродажи, товары отгруженные;
- расходы будущих периодов.

Как видим, наблюдается противоречие в содержании понятийного аппарата данной учетной категории в двух российских нормативных актах одного уровня регулирования, что является на наш взгляд, недопустимым.

Таким образом, определения запасов в МСФО и российских нормативных документах можно считать идентичными, при этом содержание группы статей «запасы» по МСФО шире, чем содержание понятия «материально-производственные запасы» в ПБУ 5/01.

Формирование первоначальной стоимости запасов

В соответствии с IAS 2 себестоимость запасов слагается из затрат на: приобретение; доставку; переработку.

В затраты на приобретение запасов включаются стоимость покупки, импортные пошлины и налоги (кроме тех, которые впоследствии возмещаются налоговыми органами), транспортные, транспортно-экспедиторские и другие затраты, относящиеся непосредственно к процессу приобретения запасов. В некоторых случаях, предусмотренных IAS 23 «Затраты по займам», в себестоимость запасов включаются проценты по займам.

Затраты на переработку запасов непосредственно связаны с производством продукции. К ним относятся прямые и косвенные затраты трудовых и материальных ресурсов. IAS 2 регламентирует порядок распределения постоянных и переменных накладных расходов, имеющих место при переработке сырья в готовую продукцию. Постоянные накладные производственные затраты практически не меняются в условиях изменяющегося объема производства. К ним относятся, например, затраты на обслуживание зданий, оборудования, управление производственным процессом. Постоянные накладные производственные затраты распределяются на каждую единицу продукции. Нераспределенные постоянные накладные затраты в себестоимость произведенной продукции не включаются и признаются расходом в периоде их возникновения. Переменные накладные производственные затраты зависят от объема производства. Они полностью

включаются в себестоимость произведенной продукции и распределяются между ее единицами на основе фактического использования.

Согласно IAS 2, исключаются из себестоимости запасов и признаются в качестве расхода отчетного периода:

а) сверхнормативные потери сырья, затраченного труда или прочих производственных затрат;

б) расходы на хранение, если они не являются необходимыми в производственном процессе для перехода к следующему этапу производства;

в) административные накладные расходы, не связанные непосредственно с производственным процессом;

г) расходы по сбыту.

В п.6 ПБУ 5/01 определен перечень затрат, которые включаются в себестоимость материально-производственных запасов – затраты, непосредственно связанные с приобретением или изготовлением запасов. Не включаются в фактические затраты на приобретение общехозяйственные и иные аналогичные затраты, непосредственно не связанные с данным процессом.

Таким образом, общий подход к формированию себестоимости запасов в ПБУ 5/01 совпадает с IAS 2. Вместе с тем порядок включения некоторых видов затрат в ПБУ 5/01 определенно отличается от IAS 2. В первую очередь это касается затрат по кредитам и займам. Статья 6 ПБУ 5/01 предписывает включать проценты по займам в фактическую себестоимость материально-производственных запасов, начисленные до принятия к учету запасов, если они привлечены для приобретения этих запасов. IAS 2, как уже отмечалось, ссылается по данному вопросу на IAS 23, который разрешает включать в себестоимость запасов затраты по займам лишь при определенных условиях в качестве альтернативного метода учета. По IAS 23 затраты по займам, непосредственно связанным с подготовкой запасов к использованию, могут включаться в их себестоимость только в том случае, если эта подготовка требует значительного времени. В ПБУ 5/01 нет этого ограничивающего условия. Обратим внимание и на то, что порядок отражения затрат по займам в ПБУ 5/01 противоречит:

- ПБУ 10/99 «Расходы организации», согласно которому проценты по кредитам и займам признаются в качестве операционных расходов,

- ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию», по которому проценты по кредитам и займам не включаются в стоимость актива, даже требующего длительного времени на приобретение, если по данному активу по правилам российского учета не начисляется амортизация.

Особенности оценки запасов в текущем учете.

Согласно IAS 2 «оценка запасов должна происходить по наименьшей из двух величин: себестоимости и возможной чистой цены продаж в соответствии с концепцией осмотрительности…Возможная чистая цена продажи представляет собой расчетную продажную цену за вычетом расчетной стоимости доработки и затрат на реализацию…». /2, с.43/. Оценка запасов по наименьшей из указанных величин опирается на принцип осмотрительности, в соответствии с которым активы и доходы не должны завышаться, а расходы и обязательства — занижаться, что обеспечивает объективность оценки запасов в условиях нестабильности цен. Это обусловливает необходимость уценки запасов до

возможной чистой цены продажи, если она оказалась ниже себестоимости, и обратной переоценки запасов по себестоимости, если последняя в результате роста цен на них стала ниже возможной цены продажи.

IAS 2 рекомендует осуществлять уценку запасов до возможной чистой цены продаж по каждому наименованию или группам однородных запасов. Под однородными запасами понимаются связанные друг с другом виды запасов, которые практически не могут быть оценены отдельно друг от друга, например, запасы, относящиеся к одному и тому же ассортименту изделий, или запасы, имеющие одно и то же предназначение. Не рекомендуется уценивать запасы на основе укрупненных учетных классификационных групп, например, по принадлежности к отрасли (металлургическая продукция, легковые автомобили, текстильная продукция и т. п.), поскольку запасы, относящиеся к такой укрупненной группе, могут быть неоднородны.

IAS 2 придает первостепенное значение расчету возможной чистой цены продажи, который должен основываться на надежной оценке колебания цен или себестоимости, а также учитывать предназначение конкретного вида запаса. Например, возможная чистая цена продажи запасов, предназначенных для выполнения контракта, должна рассчитываться по контрактной цене. В иной ситуации возможная чистая цена продаж может основываться на текущих рыночных ценах.

В соответствии с ПБУ 5/01 материально-производственные запасы принимаются к бухгалтерскому учету по фактической себестоимости, которая не подлежит изменению. Таким образом, в ПБУ 5/01 отсутствуют прямые указания на оценку запасов по наименьшей из величин: себестоимости и возможной чистой цены продажи.

Вместе с тем в ПБУ 5/01 предусмотрено отражение в бухгалтерском балансе на конец года материальных запасов, стоимость продажи которых снизилась, по остаточной стоимости за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей. При этом резерв под снижение стоимости материальных ценностей образуется на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-производственных запасов, если последняя выше текущей рыночной стоимости. С учетом указанного резерва балансовая стоимость материально-производственных запасов представляет собой наименьшую величину из их фактической себестоимости и текущей рыночной стоимости. Чтобы подтвердить это, рассмотрим следующие ситуации.

Допустим, на конец отчетного года рыночная цена на запасы стала ниже их себестоимости. Тогда будет создан резерв под обесценивание материальных ценностей на их разницу:

$$РЕЗ = С - Р,$$

где РЕЗ – величина резерва;

С – себестоимость запаса;

Р – его рыночная цена.

В бухгалтерском балансе стоимость запасов с учетом этого резерва будет составлять: БС = С - РЕЗ = С - (С - Р) = Р, где БС – балансовая стоимость запаса.

Таким образом, в бухгалтерском балансе запасы будут показаны по наименьшей величине – рыночной цене.

Пусть на конец следующего отчетного года рыночная цена на данные запасы поднялась и стала выше их себестоимости. Резерв в этом случае не создается (РЕЗ = 0), в бухгалтерском балансе стоимость запасов будет составлять: БС = С - РЕЗ = С - 0 = С.

Таким образом, запасы в бухгалтерском балансе вновь показываются по наименьшей величине, которой в этой ситуации является их фактическая себестоимость.

Согласно ПБУ 5/01 формирование резервов под снижение стоимости материальных ценностей для отражения реальной стоимости запасов на конец отчетного года является своеобразным механизмом реализаций в российском бухгалтерском учете оценки запасов по наименьшей из величин: себестоимости и текущей рыночной цены. Если не принимать в расчет различие в терминах «текущая рыночная цена» и «возможная чистая цена продаж», то можно считать, что оценка запасов по ПБУ 5/01 является аналогичной в IAS 2. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно упорядочить в российских нормативных документах соответствующие термины применительно к IAS 2.

Расчет себестоимости запасов и раскрытие информации в отчетности

IAS 2 рекомендует различные способы расчета себестоимости запасов. Себестоимость тех видов запасов, которые не являются взаимозаменяемыми или произведены по специальным проектам, должна определяться индивидуально по каждому такому запасу путем специфической идентификации индивидуальных затрат, то есть суммированием затрат, связанных непосредственно с производством запаса данного вида.

Себестоимость запасов, не относящихся к указанной категории, рекомендуется определять с помощью двух способов:

1) по средневзвешенной стоимости;

2) по формуле «первое поступление — первый отпуск» (ФИФО).

ПБУ 5/01 рекомендуется использовать четыре способа определения себестоимости материально-производственных запасов:

1) по себестоимости каждой единицы;

2) по средней себестоимости;

3) по себестоимости первых по времени приобретения материально-производственных запасов (ФИФО);

4) по себестоимости последних по времени приобретения материально-производственных запасов (ЛИФО).

При наличии разницы в терминологии, первые три способа по существу идентичны рекомендуемым IAS 2. Оценка запасов по методу ЛИФО, разрешенный ПБУ 5/01, отменен в последней редакции IAS 2 (с 1 января 2005 года).

Таким образом, ПБУ 5/01 в отношении способов расчета себестоимости израсходованных запасов несколько отличается от IAS 2.

Финансовая отчетность по IAS 2 должна раскрывать учетную политику, принятую для оценки запасов; общую балансовую стоимость запасов; балансовую стоимость запасов, учтенных по чистой стоимости продажи; величину дохода в

случае восстановления списанных запасов; обстоятельства, приведшие к восстановлению списанных запасов; балансовую стоимость запасов, заложенных в качестве обеспечения обязательств.

Приведенный перечень информации о запасах в МСФО намного шире, по сравнению с регламентируемыми в ПБУ 5/01. Так, в соответствии с п. 27 ПБУ 5/01 «В бухгалтерской отчетности подлежит раскрытию с учетом существенности, как минимум, следующая информация: о способах оценки материально-производственных запасов по их группам (видам); о последствиях изменений способов оценки материально-производственных запасов; о стоимости материально-производственных запасов, переданных в залог; о величине и движении резервов под снижение стоимости материальных ценностей.»

Таким образом, на основе вышеизложенного можно заключить, что правила учета материально-производственных запасов по ПБУ 5/01 во многом близки рекомендациям IAS 2, но в то же время имеют некоторые отличия почти по всем признакам сравнения. При трансформации российской отчетности необходимо обратить внимание на качественность процедур в части различных методик учета. Именно они дают широкое поле деятельности для фирм, оказывающих услуги по трансформации отчетности, которые зачастую пользуются неопытностью и незнанием терминологии международного учета своих клиентов.

Литература:

1. ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». Утверждено приказом Минфина РФ от 9.06.2001 № 44н.
2. Грюнинг Х. Ван, Коэн М. Международные стандарты финансовой отчетности. Практическое руководство. На рус. и англ. яз. 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство «Весь мир», 2004. – 336с.;
3. Мизиковский Е.А., Дружиловская Т.Ю. Международные стандарты финансовой отчетности и бухгалтерский учет в России – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2004. – 304 с.;
4. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 472с. – (Высшее образование);
5. Сапожникова Н.Г. Сравнительный анализ методов оценки активов в отечественной и зарубежной финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2003.-№1.-с.11-12.;
6. Цигельник М.А. Методы оценки запасов в соответствии с международными стандартами и российскими правилами // Международный бухгалтерский учет. – 2003.-№12.-с.6-14.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СИСТЕМЫ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.0»

Н.А. Тычинина

ГОУ Оренбургский государственный университет
г. Оренбург

Одним из основных компонентов глобального процесса развития общества является информатизация всех сфер его жизнедеятельности. От уровня информационно-технологического развития страны зависят состояние экономики, качество жизни населения, национальная безопасность, положение в мировом сообществе. XXI век называют веком информационного общества. Характерной чертой и особенностью современного общества является превращение информации в главный объект хозяйственной деятельности, в его главное богатство.

Экономика становится информационной, она должна обеспечить отношения, возникающие в процессе производства, распределения, обмена и потребления информации.

Под устойчивым положением предприятия на рынке принято понимать способность предприятия сохранять объемы реализации продукции длительный период времени при различных изменениях в инфраструктуре и при колебаниях спроса. Организационно-экономическая устойчивость предприятия представляет собой состояние оптимального упорядочения взаимосвязей и формирования пространственно-временной последовательности эффективного взаимодействия материальных, информационных и финансовых элементов предприятия.

Информационное пространство – один из серьезных факторов, влияющих на устойчивое развитие предприятия, так как важность информации за последнее время в связи с развитием современных коммуникационных систем без преувеличения огромна. Современное предприятие буквально пронизывают информационные потоки. От того насколько эффективны внутренние потоки информации на предприятии, насколько предприятие способно принимать и анализировать информацию из внешней среды, зависит его дальнейшее стабильное развитие.

Развитие экономической ситуации в стране вынуждает предприятия проводить быстрые и значительные изменения в стратегии, организационной структуре, финансовой политике. В настоящее время эффективное управление изменениями стало приоритетным для большинства российских компаний.

Условия жесткой конкурентной борьбы заставляют компании совершенствовать управление, чтобы добиться снижения общих затрат и увеличить прибыль.

Основой стабильности функционирования предприятия, роста и процветания является эффективное управление его ресурсами. Базой для разработки и принятия управленческих решений являются результаты оценки финансово-экономического состояния функционирования предприятия. Для чего требуется собрать, классифицировать и проанализировать большое количество информации обо всех сторонах деятельности предприятия.

В сложившихся условиях традиционных методов управления российским компаниям становится уже недостаточно. Информационные технологии позволяют сделать скачок в управлении предприятием. Использование менеджерами высшего и среднего звена передовых технологий управления организацией, а также возможности практического использования комплексных информационных систем управления для повышения эффективности

менеджмента - один из основных компонентов глобального процесса развития общества.

Основой формирования информационной среды предприятия является бухгалтерский учет. Эффективная организация учета и контроля оказывает содействие оптимальному использованию ресурсов, минимизирует расходы, повышает конкурентоспособность предприятия.

Исходя из современных требований, предъявляемых к качеству работы учетного звена предприятия, нельзя не отметить, что эффективность его работы всецело зависит от уровня оснащения компании компьютерными средствами информационных систем автоматизированного учета.

Информационные технологии являются одной из наиболее динамично развивающихся отраслей экономики, как в мире, так и в России. Широкое распространение информационных технологий в различных видах человеческой деятельности, возникновение и использование информационных систем сегодня оказывают значительное влияние на организацию и ведение дел на предприятии.

Программный комплекс «1С:Предприятие» входит в группу лидеров российского рынка делового программного обеспечения его используют в своей деятельности около 80% российских предприятий.

Система обладает широкими функциональными возможностями и является основой единого информационного пространства предприятия. Она ориентирована на автоматизацию решения задач, возникающих на всех стадиях управленческого цикла, связанных с планированием, учетом, распределением, контролем и анализом финансовых и прочих потоков предприятия. Система помогает вырабатывать и принимать обоснованные управленческие решения, основой которых является анализ информации, получаемой с помощью реализованных в системе алгоритмов и методов. Управление бизнес - процессами организации становится максимально эффективным, что позволяет гибко и своевременно реагировать на воздействия внешних и внутренних факторов.

Информационная система «1С: Предприятие 8.0» - это мощная универсальная система нового поколения, которая обладает широким спектром программного обеспечения.

Основой для принятия большого количества управленческих решений являются данные финансовой отчетности, которые сосредоточены в соответствующих конфигурациях программы: «Торговля и склад», «Зарплата и кадры», «Бухгалтерский учет». Богатство и разнообразие отчетов позволяет руководителям разных уровней проследить динамику процессов, происходящих на предприятии, выявить наиболее выгодных для компании клиентов, наиболее ответственно и стабильно работающих с компанией поставщиков, определить структуру внутренних взаиморасчетов сотрудников с компанией, сделать анализ финансово-экономических показателей предприятия, что позволяет судить о финансовой устойчивости, платежеспособности, эффективности использования основных и оборотных средств предприятия.

«1С: Предприятие 8.0 Управление производственным предприятием» - это мощная универсальная программа нового поколения, которая обеспечивает высокий уровень автоматизации бухгалтерского и налогового учета, подготовки

обязательной (регламентированной) отчетности, а также дополняется функциями планирования, бюджетирования, МСФО, управления данными о составе изделия.

Продукт является комплексным решением для организации эффективной системы управления всем предприятием или группой предприятий (холдинговые, сетевые, корпоративные структуры), сочетающий в себе ряд необходимых, уникальных функциональных возможностей управления производством:

1. управление производством, в том числе планирование производства, управление затратами и расчет себестоимости;
2. управление основными средствами и планирование ремонтов;
3. управление финансами, в том числе: бюджетирование, управление денежными средствами, управление взаиморасчетами, бухгалтерский и налоговый учет, учет по МСФО, формирование консолидированной отчетности;
4. управление складом (запасами), продажами и закупками;
5. управление персоналом, отношениями с контрагентами;
6. мониторинг и анализ показателей деятельности предприятия.

«1С: Предприятие 8.0: Управление Страховой Компанией» представляет возможность автоматизированного расчета любого портфеля договоров страхования, позволяет провести расчет страховых технических резервов, провести дополнительные настройки методов расчета, получить наглядные выходные формы, отразить полученные результаты в регистрах регламентированного учета.

Линейка отраслевых программ специализированных на платформе

«1С: Предприятие» дополнена конфигурацией «Сельскохозяйственное предприятие», предназначенной для ведения бухгалтерского и налогового учета хозрасчетных сельхозпредприятий, отражающая особенности главы 26.1 Налогового Кодекса Российской Федерации «Единый сельскохозяйственный налог».

Программа «1С: Предприятие 8.0: Управление торговлей» предлагает новые возможности автоматизации торговой деятельности. Ключевым направлением развития программы является реализация мощной функциональности, предназначенной для организации эффективного управления современным торговым предприятием. Среди основных функциональных возможностей программы можно отметить: управление продажами, поставками, взаимоотношениями с контрагентами, планирование продаж, анализ цен и управление ценовой политикой, мониторинг и анализ показателей торговой деятельности.

В настоящее время перед многими российскими компаниями встает проблема повышения эффективности в управлении логистическими цепочками. Складской комплекс является одним из важнейших звеньев этой цепи. От того насколько полно решена задача управления складским комплексом, зависит и эффективность работы всей компании в целом, что в условиях обострения конкуренции является очень важным. Основой управления складским хозяйством является продукт «1С: Предприятие 8.0: 1С-Логистика: Управление складом». Для достижения эффективного складского хозяйства в программе решены

следующие задачи: оптимизация использования складских площадей, сокращение затрат на складское хранение, уменьшение временных затрат на проведение складских операций, уменьшение затрат на заработную плату складских работников, сокращение количества ошибочных складских операций, повышение точности учета товара, приемка и контроль качества, подбор товара и отгрузка, работа с оборудованием для штрих - кодирования, формирование аналитической отчетности.

Программный продукт «1С: Предприятие 8.0: Зарплата и управление персоналом» является хорошим инструментом в практической работе инспектора отдела кадров, менеджера по работе с персоналом, линейного руководителя за счет широкого спектра функциональных возможностей, простоты использования, эргономичного интерфейса. В программе решаются задачи регламентированного учета кадров, планирование потребности в персонале, подбора персонала, использования схем мотивации работников, управление компетенциями работников.

Конфигурация «1С: ВИПАнатех-ВДГБ: ABIS.BSC. Сбалансированная система показателей», реализованная на новой технологической платформе «1С: Предприятие 8.0», предназначена для поддержки: технологии стратегического управления предприятием, связи стратегии предприятия с текущей оперативной деятельностью, формирования сбалансированной системы показателей, которая позволит наиболее эффективно отслеживать степень достижения стратегических целей, определение мероприятий, которые необходимо выполнить для достижения заданных целей, оценка эффективности проводимых мероприятий, формирование аналитических отчетов и диаграмм. Данная программа предназначена для работы топ-менеджеров, менеджеров среднего звена, экономистов и аналитиков. Основное преимущество сбалансированной системы показателей состоит в том, что она пронизывает все уровни предприятия и позволяет выработать оперативные меры, которые согласуются со стратегией на всех уровнях системы управления. Все бизнес-процессы и ресурсы предприятия, а также структурные подразделения и должностные лица, ориентируются на реализацию стратегии предприятия.

Таким образом, использование новейших технологических решений, их экономическая и правовая актуальность обеспечивают эффективное управление предприятием, повышение качества обработки внутренней и внешней информации, оптимизацию функциональных нагрузок работников, а как следствие, устойчивое развитие предприятий, переходящих в XXI веке на наукоемкие технологии производства и управления.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ «1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.0» ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Н.А. Тычинина

ГОУ Оренбургский государственный университет

г. Оренбург

Информация – важнейшее свойство любой системы, в особенности экономической. Это объясняется тем, что ее элементы должны обмениваться информацией друг с другом и окружающей средой. Экономическая система представляет как раз такую систему, где информация производится, накапливается, передается, образуя потоки и сети.

Для принятия управленческих решений требуется собрать, классифицировать и проанализировать большое количество информации о всех сторонах деятельности предприятия. На сегодняшний день анализ данных является необходимой составляющей в процессе принятия решений и ведения бизнеса. Основной целью использования технологий анализа является повышение эффективности работы предприятия, оптимизация бизнес-процессов, увеличение прибыли, экономический рост предприятия, победа в конкурентной борьбе.

Современные системы анализа и обработки накопленных данных можно условно разбить на следующие основные категории: статический анализ, динамический анализ, интеллектуальный анализ. Каждый из названных способов проведения анализа не заменяет другие способы, но, напротив, дополняет их, позволяя отвечать на различные вопросы при решении сложных аналитических задач.

Под статическим анализом понимается анализ, результатом которого является отчет, отвечающий на заранее запрограммированный вопрос. Примером такого отчета может являться отчет о количестве проданных товаров за месяц или отчет о прибыли за прошлый год. Такая система отчетности, до недавнего времени являлась, чуть ли не единственным средством представления данных и в той или иной форме входила в состав программного обеспечения обеспечивающего ввод и хранение информации.

Под динамическим анализом понимается возможность построения не-регламентированных, заранее не известных, произвольных запросов. В основе динамического анализа данных лежит технология OLAP (On-Line Analytical Processing). Такая система отчетов позволяет очень гибко «играть» с данными, проверять различные гипотезы. С помощью OLAP -технологий пользователи могут при необходимости углубляться в содержимое данных для получения более детализированной информации, или наоборот обобщать данные, проводить срезы многомерной базы данных по различным измерениям. Причем пользователю не нужно обладать никакими специальными знаниями в области программирования. Пользователь работает с хорошо знакомыми объектами его предметной области.

Статический и динамический анализ имеют одно общее - человек при таких подходах анализа, сам ищет зависимости в анализируемых данных, сам ищет тенденции, сам делает прогнозы на основе полученной информации.

Под интеллектуальным анализом понимается процесс выявления «машиной» значимых корреляций, образцов и тенденций в больших объемах данных.

Интеллектуальный анализ позволяет решать следующие классы задач:

- классификация;
- кластеризация;
- прогнозирование;

- ассоциация;
- последовательность.

Если статический анализ был реализован в программных продуктах серии «1С: Предприятие 7.7», то динамический и интеллектуальный анализ данных являются новинками, реализованными в «1С: Предприятие 8.0». Таким образом, прикладные решения на базе «1С: Предприятие 8.0» обладают всем спектром методов проведения анализа данных. Особую привлекательность представляют средства интеллектуального анализа данных.

На сегодняшний день существует достаточно много программных продуктов обеспечивающих возможность проведения интеллектуального анализа. Как правило, эти программные продукты не имеют предметной ориентированности, то есть их можно применять в любой сфере деятельности. Средства интеллектуального анализа данных основаны на довольно не простом математическом аппарате, который предполагает возможную настройку и адаптацию под анализируемые данные. Такая настройка требует знания и понимания технологий интеллектуального анализа, а также знание предметной области. В связи с этим производители средств интеллектуального анализа с одной стороны стремятся упростить процесс использования собственного программного продукта, ориентируя его на конечного пользователя (например, аналитика), с другой стараются заложить как можно большие функциональные возможности в свой продукт, что неминуемо ведет к усложнению процесса использования интеллектуальных технологий.

В программном продукте «1С: Предприятие 8.0» средства интеллектуального анализа представлены следующими типами анализа:

- общая статистика;
- поиск ассоциаций;
- поиск последовательностей;
- кластерный анализ;
- дерево решений.

Это далеко не полный список задач, которые могут решаться средствам интеллектуального анализа, но если, например, говорить о предприятиях оптовой или розничной торговли, то такие средства в сочетании с простотой их использования, являются очень полезными и незаменимыми.

Интеллектуальные технологии анализа данных только-только набирают свою популярность, и в ближайшее время стоит ожидать, развитие этих технологий, их большей доступности для конечного пользователя и, соответственно, роста их популярности. Компания «1С» идет в ногу со временем и уже сейчас предоставляет в своих решениях, наиболее прогрессивные технологии интеллектуального анализа данных.

Основой для принятия большого количества управленческих решений являются данные финансовой отчетности, которые, с внедрением на предприятиях автоматизированной системы «1С: Предприятие 8.0», сосредоточены в соответствующих конфигурациях: «Бухгалтерский учет», «Зарплата и кадры», «Торговля и склад».

Богатство и разнообразие отчетов позволяет руководителям разных уровней проследить динамику процессов, происходящих на предприятии, выявить

наиболее выгодных для компании клиентов, наиболее ответственно и стабильно работающих с компанией поставщиков, сделать анализ финансово-экономических показателей предприятия, определить структуру внутренних взаиморасчетов сотрудников с компанией.

Анализ результатов деятельности выполняется с помощью отчетов. В частности для специалистов - маркетологов интерес представляет группа аналитических отчетов конфигурации «Торговля и склад».

Динамику общего состояния компании можно получить из отчета «Динамика оборотных средств». Он позволяет получить полную структуру активов и пассивов, а также тенденции их изменения, что позволяет судить о финансовой устойчивости, платежеспособности, эффективности использования основных и оборотных средств предприятия.

Отчет «График платежей» позволяет рассчитать задолженности контр-агентов перед фирмой и наоборот. В этом отчете составляется график выплат и поступления денежных средств, который является одним из элементов бюджетирования.

Цикл отчетов АВС - анализ позволяет руководителю выявить наиболее прибыльные товары и отобрать информацию о покупателях, сделки с которыми приносят наибольший доход.

Отчет «Динамика продаж» позволяет выполнять сравнительный анализ продаж товаров в зависимости от выбранного свойства покупателя.

Отчет может быть сформирован по всей компании или по конкретной фирме, входящей в состав компании.

Таким образом, с появлением системы «1С: Предприятие 8.0» перед пользователем появились отсутствующие ранее возможности анализа данных, необходимых для более глубокого понимания бизнес процессов и принятия математически обоснованных управленческих решений. Автоматизация процесса формирования отчетов позволяет будущим специалистам высвободить время для творческого осмысления полученных данных и принятия конкретных решений в различных хозяйственных ситуациях.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДОЛОГИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

Л.И. Федорова, А.Г. Федорова

Астраханский Государственный Технический Университет,
г. Астрахань

Правильная организация расчетных операций на предприятиях различной формы собственности обеспечивает устойчивость оборачиваемости средств организации, укрепление в ней договорной и расчетной дисциплины и улучшение ее финансового состояния. Кроме того, рациональная организация расчетов,

правильность постановки их учета предупреждают негативные последствия по этим операциям.

Расчеты осуществляются в денежной форме. Денежные средства – это сумма наличных денежных средств в кассе предприятия, свободные денежные средства на расчетном, валютном и других счетах в банке, ценные бумаги и прочие денежные средства предприятия. Исходя, из определения можно сказать, что операции с этим объектом, являются основой бухгалтерской деятельности. Другими словами, денежные средства – это финансовые ресурсы организации, самые высоколиквидные активы, возможные обеспечить выполнение обязательств любого уровня и вида. от их наличия зависит своевременность погашения кредиторской задолженности предприятия.

В условиях рыночной экономики следует исходить из принципа, что умелое использование денежных средств может приносить предприятию дополнительный доход, и, следовательно, необходимо постоянно думать о рациональном вложении временно свободных денежных средств для получения дополнительной прибыли. Поэтому бухгалтерский учет денежных средств имеет важное значение для правильной организации денежного обращения, организации расчетов и кредитования.

При нехватки денежных средств предприятия бывают вынуждены привлекать заемные средства. Основными кредиторами, безусловно, являются банки. Поэтому учет банковского кредита и контроль за его своевременным погашением в последние годы имеет особое значение.

Контроль за движением денежных средств, расчетами и банковским кредитом является одной из основных задач для предприятий. Обычно контроль осуществляется аудиторами. Если в составе организации нет аудиторской службы, то необходимость прибегнуть к помощи сторонней аудиторской фирмы.

Изучение порядка ведения кассовых операций, учета и аудита операций по движению наличных денежных средств достигается путем решения следующих задач:

- ознакомление с деятельностью предприятия;
- изучение организации бухгалтерского учета;
- изучение финансовых результатов деятельности предприятия;
- раскрытие действующего порядка осуществления кассовых операций;
- изучение порядка документирования движения денежных средств и денежных документов в кассе и на расчетных счетах организации;
- изучение методов бухгалтерского учета и способов обобщения учетной информации о состоянии денежного оборота организации в кассе и на расчетных счетах;
- изучение методик отражения хозяйственных операций по движению денежных средств на счетах синтетического и аналитического учета;
- изучение методологии и практических аспектов проведения аудита кассовых операций.

Синтетический учет кассовых операций в условиях компьютерной обработки информации ведется в ведомостях по поступлению и расходованию денежных средств и денежных документов, которые составляются по окончании учетного периода на основании первичных документов, а синтетический учет

операций по расчетным счетам осуществляется в условиях компьютерной технологии обработки информации на основании обработанных выписок с расчетных счетов и прилагаемых к ним первичных документов в ведомостях по поступлению и расходованию денежных средств. Аналитический учет по счету 51 «Расчетные счета» ведется организацией по каждому расчетному счету, сумма оборотов по которым должна соответствовать дебетовому и кредитовому оборотам синтетического счета.

Обобщение информации о движении денежных средств в кассе и на расчетных счетах организации осуществляется в разрезе ее основной, инвестиционной и финансовой деятельности, что обусловлено необходимостью составления отчета о движении денежных средств.

Основная цель аудиторской проверки операций с наличными денежными средствами предприятия - это установление законности, достоверности и целесообразности совершения операций с денежными средствами на предприятии, правильность их отражения в учете.

В целях повышения эффективности операций в условиях рыночных отношений предприятиям необходимо выполнять основные задачи, стоящие перед учетом денежных средств и расчетов. Прежде всего, необходимо обеспечить своевременное и правильное документирование операций по движению денежных средств и расчетов. Немаловажным является оперативный, повседневный контроль за сохранностью наличных средств и ценных бумаг в кассе предприятия, а также контроль за использованием средств строго по целевому назначению, за правильными и своевременными расчетами с бюджетом, банками, персоналом, за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями и поставщиками.

Очень важным в повышении эффективности работы предприятия является изыскание возможностей рационального вложения свободных денежных средств как источника финансовых инвестиций, приносящих доход.

Для достижения сбалансированности, синхронизации и роста чистого денежного потока необходимо добиться стабилизации объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности, а сбалансированности дефицитного денежного потока в краткосрочном периоде необходимо разрабатывать и внедрять мероприятия по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат.

Из вышесказанного следует сделать следующие выводы по ускорению привлечения денежных средств: сокращение сроков предоставления товарного кредита покупателям; обеспечение частичной или полной предоплаты за продукцию, пользующуюся большим спросом на рынке; оптимизация размера ценовых скидок для увеличения реализации продукции за наличный расчет; ускорение инкассации просроченной дебиторской задолженности.

Повышение суммы чистого денежного потока может быть обеспечено за счет: снижения суммы постоянных издержек предприятия; снижения уровня переменных издержек; продажи неиспользуемых видов основных средств; проведения эффективной налоговой политики; усиления претензионной работы с

целью полного и своевременного взыскания штрафных санкций и дебиторской задолженности.

Повышение квалификации работников бухгалтерии предприятия, а также внедрение в их работу достижений современной науки и техники есть неотъемлемые условия роста производительности их труда и улучшения результатов работы всего предприятия.

Что касается совершенствования операций по расчетному счету, серьезные изменения должны коснутся в организации механизма безналичных платежей.

Всем известно, что чем выше оборачиваемость денежных средств, тем больше прибыли получает предприятие за короткий промежуток времени в конкурентной борьбе за клиентов. Одним из возможных вариантов увеличения оборачиваемости денежных средств является уменьшение срока прохождения денежных средств по банковской системе.

Обычно большинство поставщиков товаров находятся за пределами города. Денежные средства, отправленные, в банк доходят до поставщиков не раньше, чем через несколько дней. Изменить это положение возможно с использованием двухсторонней компьютерно - модемной связи "Банк-Клиент". Клиент банка по модемной связи имеет возможность отослать платежное поручение и принять выписки из банка в течение нескольких минут. В свою очередь, денежные средства указанные в платежном -поручении, в тот же день будут списаны со счета клиента и в течение 1-2 дней дойдут до поставщика.

Внедрение системы "Банк - Клиент" позволит значительно увеличить оборачиваемость денежных средств, хотя данное нововведение потребует финансовых затрат на этапе внедрения. Однако затраты оправдывают повышение эффективности и скорости расчетных операций.

ФОРМИРОВАНИЕ ВЕКСЕЛЬНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.В. Христофорова

ГОУ ВПО Оренбургский Государственный Университет,
г. Оренбург

В условиях рыночных отношений в финансово – хозяйственной деятельности предприятий используются многие экономические инструменты, получившие широкое применение в экономически развитых странах, но отвергнутые в период плановой экономики. Переход к рынку в России сопровождался большим спадом в экономике, высоким уровнем инфляции, разрывом ранее действовавших хозяйственных связей с партнерами. Появление новых организационно – правовых форм хозяйствования, в частности акционерных обществ, обществ с ограниченной ответственностью и другие дают большую свободу и самостоятельность в решении различных проблем в предпринимательской деятельности, в частности использование векселей для расчетов по различным операциям.

Развитие вексельного обращения в стране в период реформирования экономики приводит к необходимости достоверного и оперативного отражения операций с векселями в бухгалтерском учете организаций. Однако в действующих нормативных актах практически отсутствуют подробные и четкие разъяснения данных вопросов. Кроме того, происходят изменения в действующих нормативных актах и вводятся новые. Так, в 2002 г. принято Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), которое дает возможность предприятиям, не являющимся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, производить дооценку финансовых вложений, а также осуществлять корректировку стоимости ценных бумаг при их выбытии.

Формирование информации о вексельной задолженности, в частности о величине, сроках, наличии и суммах просроченной, определенных векселедателях, не нашло отражения в бухгалтерской отчетности. В то время как показатели бухгалтерского баланса используются в качестве информационной базы для анализа финансового состояния и платежеспособности предприятия. Таким образом, объем и структура дебиторской и кредиторской задолженности, в составе которых отражается задолженность, обеспеченная выданными и полученными векселями, влияют на показатели, характеризующие финансовое состояние организации.

Использование векселя в расчетах за отгруженные товары в практической деятельности предприятий встречается довольно часто.

Выручка для целей исчисления налога на добавленную стоимость определяется с 1.01.2006 г. только «по отгрузке», и начисление налога на добавленную стоимость производится после отгрузки продукции покупателю независимо от оплаты векселя векселедержателем.

Кроме того, в договоре может быть предусмотрен особый порядок перехода права собственности на продукцию – только в случае полной оплаты за нее. В данном случае налог на добавленную стоимость нужно начислять только после получения денег по векселю, так как реализация отражается в учете после оплаты денег дебитором. Следовательно, в соответствии с п. 1 ст. 146 Налогового кодекса РФ не имеется и самого объекта налогообложения по налогу на добавленную стоимость.

В случае если продавец получил от покупателя вексель, номинальная стоимость которого выше стоимости отгруженной продукции, налог на добавленную стоимость с этой разницы будет определяться расчетным путем. При расчете налога на добавленную стоимость бухгалтер обязательно должен руководствоваться п.1.3 ст. 162 Налогового кодекса РФ, где указывается, что в налоговую базу включается только сумма процентов по векселю, которая превышает плату за отсрочку платежа.

Сумма таких процентов определяется по формуле:

$$ПО = СВ\text{-}СТ\text{-}СТ*СР*ДН/365 \text{ дн.}$$

где ПО – проценты (дисконт) по векселю, которые облагаются налогом на добавленную стоимость;

СВ – сумма, которую необходимо уплатить по векселю;

СТ – стоимость реализованных товаров, включающая налог на добавленную стоимость;

СР – ставка рефинансирования Центрального банка РФ;

ДН – число дней, в течение которых вексель находится на балансе налогоплательщика.

Кроме векселей полученных за отгруженные товары, (работы, услуги), также часто используются векселя для расчетов по договору займа. Предприятие (заимодавец) передает в собственность другого предприятия (заемщика) деньги или иное имущество по договору займа. В этом случае заемщик обязуется через оговоренное время вернуть заимодавцу взятое у него имущество.

Заимодавец практически всегда имеет право получить вознаграждение за предоставление имущества во временное пользование. Однако есть два исключения:

1. стороны могут договориться о том, что договор будет беспроцентным;
2. заимодавец не получает вознаграждения, когда передается любое имущество, отличное от денег, и в договоре не установлены проценты.

Размер процентов обычно определяется заранее и отмечается в договоре займа. Если же он не установлен в договоре, то заемщик обязан платить проценты в размере ставки рефинансирования ЦБ РФ на день уплаты части долга или полной его суммы. (п. 1 ст. 807 ГК РФ)

В соответствии с п. 3 ПБУ 15/01 «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» после получения займа необходимо его отражение в учете в сумме фактически поступивших денег. Если заем получен на срок менее года и в обеспечение возврата займа, в этом случае выписан простой вексель, тогда в бухгалтерском учете делаются следующие записи: Дебет счета 51 «Расчетный счет» Кредит счета 66, (67) «Расчеты по краткосрочным (долгосрочным) кредитам и займам»

Сумма, полученная по договору займа, не включается в налогооблагаемый доход (п. 1.10 ст. 251 НК РФ).

Проценты за пользование заемными денежными средствами в бухгалтерском учете являются операционными расходами (п. 14 ПБУ 15/01).

В налоговом же учете проценты по займам являются внереализационными расходами (п. 2 ст. 265 НК РФ). Однако ст. 269 НКРФ ограничила размер процентов по заемным средствам, которые можно включить в расходы. Они не должны превышать более чем на 20 % среднюю сумму процентов по кредитам, полученным предприятием в текущем квартале. Если же предприятие не получало в последнем квартале заемные средства, то ставка процентов по вексельным операциям не должна превышать ставку рефинансирования Центрального банка РФ в 1,1 раза.

Таким образом, при отражении данных операций в учете необходимо подробное изучение действующих нормативных актов, а также основных принципов организации документирования и учета.

Литература:

1. Налоговый Кодекс РФ. Часть вторая. Официальный текст по состоянию на 1 января 2004 г. – М.: Издательство НОРМА, 2004. – 456 с.

2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат по их обслуживанию» ПБУ 15/01, утв. Приказом Министерства Финансов РФ от 2.08.2001 г. № 60н.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02, утв. Приказом Министерства Финансов РФ от 10.12.2002 г. № 126н.

СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

С.Я. Тлехуч

Кубанский государственный университет,
г.Краснодар

Современный этап функционирования аграрной сферы России, как и всей экономики в целом, характеризуется сложным, длительным процессом реформирования существующих экономических отношений и рыночным механизмом.

Процесс реформирования и развития аграрно-промышленного комплекса в Российской Федерации, в частности, происходит в соответствии с Программой «Основных направлений социально-экономической политики Правительства Российской Федерации на долгосрочную перспективу», утвержденной Правительством Российской Федерации в 2001г.

Основное содержание реформы аграрно-промышленного комплекса сводится к нижеследующим направлениям:

1. Формирование развитых агропродовольственных рынков путем усиления правовых гарантий прав собственности на основные производственные факторы субъектов агропродовольственных рынков.

Усиление правовых гарантий, прежде всего, предполагает закрепление прав на землю в виде права собственности или права пользования и владения.

Конституцией РФ от 12 декабря 1993г., в статье 9 и 36, закреплено нахождение земли в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности, а также право граждан и их объединений иметь в частной собственности землю, владеть, пользоваться и распоряжаться ею свободно.

Государство же, как собственник, оставляет за собой право иметь земли, обеспечивающие стратегические интересы государства и удовлетворяющие государственные нужды, а также те земли, которые не представляют интереса для частного сектора и муниципальных образований.

Развитие агарного сектора в условиях реформы направлено на изменение прежних форм поддержки аграрного бизнеса путем создания многоканальных систем финансовой поддержки сельского хозяйства.

Правительство Российской Федерации в переходный период (до 2010 года) намерено стимулировать сельхозпроизводителей и агробизнес постепенным уменьшением и отказом от прямого государственного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей путем становления и развития системы ипотечного кредитования, мерами налоговой и инвестиционной

политики привлечения частных инвестиций в производство под обеспечение недвижимостью.

2. Не меньшей проблемой общих условий повышения эффективности производства в агропромышленном комплексе и доходов сельского хозяйства является сохранение природных ресурсов для аграрного производства.

Принят ряд законодательных актов Российской Федерации, касающихся вопросов охраны окружающей среды и определяющих принципы платности использования природных ресурсов и загрязнения природной среды.

Непосредственной задачей является выполнение мер по защите природной среды от техногенного воздействия с учетом особенностей применяемых технико-технологических приемов, материалов, сырья, номенклатуры образования отходов и производимой продукции.

В целом механизм внедрения ресурсосберегающих и экологически чистых технологий должен представлять собой механизм экологического регулирования из совокупности методов и инструментов управления природопользованием.

3. Проводится государственная кадастровая оценка всех категорий земель на территории Российской Федерации.

Разработаны правила и методика государственной кадастровой оценки сельскохозяйственных угодий в субъектах Российской Федерации.

Кадастровая оценка сельскохозяйственных угодий в субъектах Российской Федерации проводится на основании базовых оценочных показателей сельскохозяйственных угодий:

— продуктивности (выход валовой продукции и кормовых единиц с 1 гектара сельскохозяйственных угодий);

— оценочные затраты (фактические затраты на 1 гектар сельскохозяйственных угодий);

— цена производства валовой продукции (добавленный к оценочным затратам доход, минимально необходимый для обеспечения воспроизводства);

— расчетный рентный доход (сумма дополнительного дохода, образующегося на землях относительно лучшего качества и местоположения, и минимального дохода, устанавливаемого в едином размере на 1 гектар сельскохозяйственных угодий, независимо от их качества и местоположения);

— кадастровая стоимость (умножение расчетного рентного дохода на срок его капитализации, равный 33 годам).

4. Все это приводит к необходимости создания эффективной системы бухгалтерского учета земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях.

Исключительная актуальность реформирования системы бухгалтерского учета в сельскохозяйственных организациях продиктована следующими обстоятельствами:

1. По оценке Правительства Российской Федерации в ходе земельной реформы проведена реорганизация 23,5 тыс. колхозов и совхозов, осуществлена приватизация 115,9 млн. гектара их земель и это требует простой и эффективной системы бухгалтерского учета.

2. Согласно данным Государственного комитета земельных ресурсов России в результате переоформления прав на землю уже 12 миллионов граждан стали собственниками земельных долей в праве общей собственности на сельскохозяйственные угодия, сформировано 270,2 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств.

3. Земельный оборот занимает все более важное значение в процессах долгосрочных инвестиционных кредитов, что требует оценки земли, участвующей в процессе сельскохозяйственного производства. А это приводит к необходимости совершенствования структуры балансовых отчетов, позволяющих определить совокупность свойств отдельного хозяйства.

Основой эффективной организации бухгалтерского учета земельных ресурсов должен являться план счетов. При моделировании плана счетов для сельскохозяйственных предприятий будем руководствоваться следующими основными направлениями:

1. Земельные ресурсы находятся у сельскохозяйственных предприятий в собственности или пользовании и владении. И в первом, и во втором случае земля используется в производственной деятельности с одинаковыми последствиями - для получения прибыли.
2. Затраты по финансированию сельскохозяйственных работ и восстановительных мероприятий естественного плодородия почв целесообразно учитывать по видам деятельности (элементам затрат) по каждому виду сельскохозяйственных угодий, а не по громоздкой системе статей затрат, как это рекомендуется в настоящее время бухгалтерским учетом основных средств сельскохозяйственных организаций, что привело бы к формированию управленческо-экологического учета.
3. Для организации правильного учета должен обеспечиваться контроль в трех точках:

— размер посевной площади в растениеводстве и сопоставимых сельскохозяйственных угодий в животноводстве на начало периода;

— затраты за период по элементам;

— объем производства продукции;

— размер посевной площади в растениеводстве и сопоставимых сельскохозяйственных угодий в животноводстве на конец периода;

4. Финансовый результат определяется по формуле:

$$ФР = (П – З) \pm П\ 1,2 \qquad (1.1.)$$

где ФР – финансовый результат за период;

П – производство за период;

З – затраты за период;

$\pm$ П 1,2 – изменение размера посевной площади в растениеводстве и сопоставимых сельскохозяйственных угодий в животноводстве.

5. Структура бухгалтерского баланса сельскохозяйственной организации определяется зависимостью:

$$А = К + П \qquad (1.2.)$$

где А – активы;

П – пассивы (обязательства);

К – капитал.

6. Бухгалтерский учет целесообразно организовывать на основании принципов «приоритета экономического содержания» и «экономической оправданности», т.е. земельные ресурсы должны отражаться в учете по факту экономической выгоды.

Исходя из этих позиций, можно предложить следующий макет плана счетов сельскохозяйственного предприятия из четырех разделов:

Первый раздел плана счетов составляют балансовые счета финансового учета земельных ресурсов (активные, пассивные, активно-пассивные).

На основании этого раздела исчисляются балансовые и финансовые уравнения:

$$А – П = К \qquad (1.3.)$$

Финансовый результат:

$$ФР = А – О \qquad (1.4.)$$

где А – актив
П – пассив
К – капитал
О – обязательства
ФР – финансовый результат.

Финансовый результат представляет собой чистую прибыль сельскохозяйственного предприятия с одного гектара сельскохозяйственных угодий, полученный при вычитании стоимости израсходованных средств на проведение сельскохозяйственных работ из стоимости полученного дохода.

Второй раздел плана счетов сельскохозяйственной организации включает счета для учета расходов, доходов и финансовых результатов.

По данным второго раздела определяются два показателя:

$$ВП = ФП + ФН \qquad (1.5.)$$

$$ФН = ВП – ФП \qquad (1.6.)$$

где ВП – стоимость произведенной валовой продукции;
ФН – доход или фонд чистой прибыли;
ФП – необходимые затраты в процессе производства или фонд потребления, который включает:

$$ФП = МЗ + Н + АП \qquad (1.7.)$$

МЗ – материальные затраты, использованные в процессе производства;
Н – налоговые платежи за землю, во внебюджетные фонды;
АП – арендная плата собственникам земельных долей;

Таким образом, фонд чистой прибыли представляет:

$$ФН = ВП – МЗ – Н – АП \qquad (1.8.)$$

Третий раздел плана счетов сельскохозяйственной организации формирует управленческо-экологический учет;

Четвертый раздел предназначен для счетов забалансового учета.

Такое большое разнообразие детальной разработки плана счетов сельскохозяйственной организации привело диссертанта к выводу о

необходимости рассмотрения учетно-аналитического обеспечения системы учета земельных ресурсов в сфере сельскохозяйственного производства.

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

С.Я. Тлехуч

Кубанский государственный университет,
г.Краснодар

Учетно-аналитическое обеспечение системы учета земельных ресурсов в сфере сельскохозяйственного производства формирует информационную базу состава и структуры земельного фонда в разрезе землепользования, основных направлений деятельности на агропродовольственном рынке на основании использования соответствующих финансовых инструментов.

В первую очередь учетно-аналитическое обеспечение системы учета земельных ресурсов в сфере сельскохозяйственного производства должно обеспечить информацией возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынке земли и увеличение доходности его участников.

Возможности сельскохозяйственных товаропроизводителей на рынке земли определяются производственным потенциалом сельскохозяйственных угодий: качество почв, развитость инфраструктуры, наличие восстановительных мероприятий, природно-климатические условия, доходность земельного участка.

Аграрный бизнес, в силу многих факторов, в частности, больших объемов вложений, низкой чистой прибыли в расчета на один гектар сельскохозяйственных угодий, наименее рентабельная, чем любая другая сфера.

Основные возможности участников агропродовольственного рынка в аграрном бизнесе на рынке земель сельскохозяйственного назначения могут быть представлены на рис. 1.1. следующим образом:



Рис. 1.1. Возможности на рынке сельскохозяйственных земель.

Исходя из этого, можно сделать ряд выводов, направленных на организацию системного анализа и решения нижеследующих проблем:

1. Чрезвычайно низкая чистая прибыль на одном гектаре пашни в год. Однако очень высокая кадастровая стоимость одного гектара делает сельскохозяйственные угодия инвестиционно непривлекательными.
2. Представляется необходимым изучение и преломление сегодняшней российской реальности и современной практики определения продажной реальной стоимости одного гектара сельскохозяйственных угодий.
3. Законодательство – нормативная база земельных отношений до сих пор полностью не разработана, несмотря на то, что сегодня нормативно-правовая база земельного законодательства насчитывает уже более 150 законодательных и других нормативных документов.
4. Не обеспечена реализация реальной концепции земельного кредитования в Российской Федерации, что, по-прежнему, сдачу земель сельскохозяйственного назначения и получение под них кредитов делает сегодня очень трудным.
5. Не решены многие вопросы учета операций с земельными долями и, в частности, в отношении концепции отражения в бухгалтерском балансе.
6. Отсутствуют методология и практический подсчет показателей эффективности использования земельных угодий, в частности, трансформация показателей ее отдачи.
7. Не разработан на должном уровне и механизм движения земельных долей в сложных агрохолдинговых структурах.

Учитывая эти суждения и необходимость решения многих других вопросов учетно-аналитического обеспечения системы учета земельных ресурсов в сфере сельскохозяйственного производства представим основные акценты исследования в виде блоков, позволяющих в дальнейшем комплексно решить проблему учета земельных ресурсов в условиях сельскохозяйственного производства:

1. Субъекты земельных отношений – выступают на рынке земельных участков, финансовом рынке и рынке ипотечного кредитования.

При этом, на рынке земельных участков выступают: собственники земельных долей, сельскохозяйственные товаропроизводители (организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели), региональные органы власти.

Субъектами финансового рынка являются инвестиционные компании, сельскохозяйственные товаропроизводители, собственники земельных долей.

Инвестиционные компании – интегрированные компании холдингового типа, выполняющие финансово-инвестиционные и финансово-контрольные функции над группой юридически самостоятельных компаний, действующих в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, производственно-технического обслуживания, торговли и материально-технического обеспечения.

Одним из центральных звеньев интегрированной компании холдингового типа является управляющая материнская компания, участвующая в капитале и договорных отношениях других компаний.

Агроходинги появились в России в особых экономических условиях — после кризиса 1998 года с целью оздоровления сельскохозяйственного производства, восстановления основных средств, освоения прогрессивных организационных и технологических методов хозяйствования.

Рынок ипотечного кредитования включает: банки, заемщики - физические лица, заемщики - сельскохозяйственные товаропроизводители, страховые компании, государственные органы власти.

Одним из центральных звеньев создаваемой системы ипотечного кредитования в сельском хозяйстве должны стать Федеральное Агентство по государственной поддержке ипотечного кредитования в сельском хозяйстве и специализированный Российский земельный банк.

Сегодня есть, построено и зарождается несколько региональных схем ипотечного земельного кредитования классической ипотеки. Среди регионов, которые в той или иной форме начали внедрять у себя ипотечное земельное кредитование, можно отметить Москву и Московскую область, Саратовскую, Орловскую, Оренбургскую, Ярославскую, Нижегородскую области. В целях совершенствования правового регулирования земельных отношений в соответствии с Законом Саратовской области от 17 ноября 1997 года № 57-ЗСО «О земле» Саратовская областная Дума утвердила Положение о залоге (ипотеке) земель сельскохозяйственного назначения (постановление Саратовской областной Думы от 29 апреля 1998 г. № 12-219). В нем определен порядок осуществления залоговых операций с земельными участками сельскохозяйственного назначения, находящимися в собственности физических и юридических лиц.

2. Основными направлениями деятельности на рынке земель сельскохозяйственного назначения являются:

— на рынке земельных участков: оформление и обслуживание договорных отношений;

— на финансовом рынке: диверсификация, оформление и управление трансакциями и трансакционными издержками;

— на рынке ипотечного кредитования: оформление, выдача и обслуживание кредитов.

3. Характеристика и условия функционирования рынка земель сельскохозяйственного назначения.

Рынок земель сельскохозяйственного назначения относительно новая экономическая реальность, которой присущи определенные особенности:

— государственное регулирование земельных ресурсов;

— ограниченность целевого назначения;

— биологическая зависимость;

— растянутый период производства;

— контроль экологической безопасности.

4. Финансовые инструменты обеспечивают отражение в бухгалтерском учете документов:

— аренды земельных долей для обеспечения срочного права сельскохозяйственной организации на гарантированную производственную деятельность;

— вклада в уставный капитал, получаемого сельскохозяйственным предприятием для получения права пользования сельскохозяйственными угодиями;

— займа (земельного векселя, земельной облигации);

— залога сельскохозяйственных угодий как одного из активов балансовой системы, обладающего последней чертой безопасной степени ликвидности сельскохозяйственной организации, и обеспечения получения ипотечного или специального кредита;

— ипотечного кредита (денежной ссуды), получаемого заемщиком под залог недвижимости на основании ипотечного или кредитного договора, договора о залоге;

— страхования как одного из агрегатов резервной системы предприятия и обеспечения возврата части процентных ставок по ипотечным или специальным кредитам.

Таким образом, инструментом сделок земельного рынка сельскохозяйственных угодий являются договора или договорные обязательства.

5. Необходимо учитывать и уровень урожайности и плодородия почв, то есть возможную доходность сельскохозяйственных угодий, которая влияет на рентабельность сельскохозяйственного производства и его инвестиционную привлекательность.
6. В процессе разработки учетно-аналитического обеспечения системы учета земельных ресурсов в сфере сельскохозяйственного производства одной из главных проблем является определение и оценка сельскохозяйственных угодий, как приносящего доход имущества, а также используемых финансовых инструментов, с учетом рекомендаций Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Основной особенностью МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» является более широкое и последовательное использование справедливой оценки при учете финансовых инструментов.

В отношении земельных отношений использование справедливой стоимости означает балансовый учет земельных обязательств и отражение в учете их текущей стоимости.

Земельные участки относятся и оцениваются как приносящее доход имущество также по справедливой стоимости.

Стоимость приносящего доход имущества может быть оценена путем сложения арендной платы за земельные доли, налоговых платежей за землю и оценочной стоимости необходимых затрат в процессе производства. Основа при определении стоимости необходимых затрат в процессе производства — текущая стоимость ожидаемой в будущем отдачи: выход продукции или прибыли с одного гектара сельскохозяйственных угодий. Сумма арендной платы за земельные доли, налоговых платежей за землю и оценочной стоимости необходимых затрат в процессе производства дает вероятную рыночную стоимость земельного участка сельскохозяйственного назначения.

7. В конечном итоге отражение земельных операций сводится к управлению землями сельскохозяйственного назначения как объектом недвижимости и принятию эффективных решений.

Управление объектом недвижимости — это поиск оптимальных комбинаций выгод, которые может дать объект, и их предложение по наименьшей цене.

Создание системы учетно-аналитического обеспечения системы учета земельных ресурсов в сфере сельскохозяйственного производства возможно производить в системном виде на основании рассмотренных блоков.

Наши авторы

АБОЛОНЧИКОВ ИГОРЬ ВЕНИАМИНОВИЧ,
Ст. преподаватель, кафедра таможенного дела, ГОУ ОГУ

АКУЛОВА АННА ШАВКАТОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра страхования, ГОУ ОГУ

АКЧУРИНА АЛСУ МУНИРОВНА,
Ст. преподаватель, Стерлитамакский филиал Уфимского государственного нефтяного технического университета

АЛБОРОВА О.В.,
Оренбургский филиал ГУ ИЭ УрО РАН

АНУФРИЕВ В.О.,
Санкт-Петербургский Государственный Университет экономики и финансов

АРАЛБАЕВА ГАЛИЯ ГАЛАУТДИНОВНА,
К.т.н., доцент, кафедра государственного и муниципального управления, ГОУ ОГУ

АРИСТОВ СЕРГЕЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,
К.т.н., доцент, кафедра финансов и кредита, Челябинский государственный университет

АСТРАХАНЦЕВА М.,
Аспирант, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

БАКИЕВ МАРС ХАСАНОВИЧ,
Председатель комитета инвестиций и экономики базовых отраслей

БАКИРОВА ЛИЛИЯ МУХАММАДИЕВНА,
Ассистент, кафедра математических методов и моделей в экономике, ГОУ ОГУ

БАЛАКОВА НАТАЛЬЯ ПЕТРОВНА,
Ассистент, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

БАЛТИН ВИКТОР ЭДУАРДОВИЧ,
К.э.н., доцент, заведующий кафедрой финансов предприятий, ГОУ ОГУ

БАННИКОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
К.э.н., доцент, кафедра менеджмента, ГОУ ОГУ

БАНТИКОВА ОЛЬГА ИГОРЕВНА,
Ассистент, кафедра математических методов и моделей в экономике, ГОУ ОГУ

БАРКОВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,
Ассистент, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

БЕГУНОВА СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

БЕЗЗУБЕНКОВА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА

БЕЛОГЛАЗОВА ГАЛИНА НИКОЛАЕВНА,
Д.э.н., профессор, зав. кафедрой, Санкт-Петербургский Университет экономики и финансов

БЕСШАПОВ Е.П.,
Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

БОЛДЫРЕВА НИНА ПАВЛОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра экономики и управления на предприятии, Орский гуманитарно-технологический институт

БОНДАРЧУК КОНСТАНТИН АЛЕКСАНДРОВИЧ
Ведущий программист, кафедра экономики и организации производства, ГОУ ОГУ

БРАВИЧЕВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА,
Преподаватель, кафедра математических методов и моделей в экономике, ГОУ ОГУ

БУЛАТОВА АЙГУЛЬ ТАХИРОВНА,
Ассистент, кафедра государственного и муниципального управления, ГОУ ОГУ

БУРДЫГИНА Е.А.

БУРКЕЕВА РАИЛЯ ГАБДУЛЛАТЫФОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

БУТКО ЛЮБОВЬ АЛЕКСАНДРОВНА,
Преподаватель, кафедра страхования, ГОУ ОГУ

ВАРИЧ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ,
Студент, ГОУ ОГУ

ВЕРКОЛАБ АЛЛА АЛЕКСАНДРОВНА,
Преподаватель, Бузулукский гуманитарно-технологический институт, филиал ГОУ ОГУ

ВЕТРОВ ВЯЧЕСЛАВ МИХАЙЛОВИЧ,
Ассистент, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ВОЛОХИНА ВЕРА АЛЕКСЕЕВНА,
К.э.н., доцент, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

ВОСТРИКОВА МАРИЯ ПАВЛОВНА,
К.э.н., доцент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ГАЛЕЕВА ДИНА ИЛЬДАРОВНА,
Студент, специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ГОУ ОГУ

ГЕРИСТОВСКИЙ ВАСИЛИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
Студент, специальность «Финансы и кредит», ГОУ ОГУ

ГЕРБЕЕВА ЛЮДМИЛА ЮРЬЕВНА,
Ст. преподаватель. Кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ГОНТАРЕНКО ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ГОРИНА ИННА ВЛАДИМИРОВНА,
К.э.н., ст. преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ГОРЬКАНАВА ЛЮБОВЬ ВЛАДИМИРОВНА,
Ассистент, кафедра управления персоналом, ГОУ ОГУ

ГРЕБНЕВ ГЕННАДИЙ ДМИТРИЕВИЧ,
Преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ГРИГОРЬЕВА ЕЛЕНА АЛЕКСАНДРОВНА,
Ассистент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ДЗЮБАН СВЕТЛАНА ВИКТОРОВНА,
К.э.н., доцент, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ДЕМОЧКИНА ОЛЕСЯ ЮРЬЕВНА,
Ассистент, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

ДЕМЧЕНКО ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВНА,
Преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ДИМИТРОВА ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА,
Ст. преподаватель, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

ДЬЯКОНОВА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА,

К.э.н., зав. кафедрой статистики, ГОУ ОГУ

ДЯДИЧКО СВЕТЛАНА ПАВЛОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ЕГОРОВА ЛЮДМИЛА ГЕННАДЬЕВНА,
Преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ЕРОФЕЕВ АЛЕКСАНДР ВИКТОРОВИЧ,
Ассистент, кафедра математических методов и моделей в экономике, ГОУ ОГУ

ЖЕМЧУЖНИКОВА ЮЛМЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
Ассистент, кафедра математических методов и моделей в экономике, ГОУ ОГУ

ЖИРНОВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА,
Ассистент, кафедра таможенного дела, ГОУ ОГУ

ЗВЕРЬКОВ АНАТОЛИЙ ИВАНОВИЧ,
К.э.н, доцент, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ЗВЕРЬКОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,
Преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ЗДОРОВА ЕЛЕНА СЕРГЕЕВНА,
Преподаватель, кафедра государственного и муниципального управления, ГОУ ОГУ

ЗУРНАДЖЬЯНЦ ЮЛИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
Студентка, Астраханский государственный университет, институт мировой экономики, кафедра экономики и управления

ЗЯБЛЮК РИММА ТРОФИМОВНА,
Д.э.н., профессор, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

ИВАНОВ СЕРГЕЙ,
Аспирант, кафедра банковского дела, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

ИВАНОВА ЕВГЕНИЯ ВАСИЛЬЕВНА,
Преподаватель, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

ИВАНОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСЕЕВНА,
Аспирант, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

ИШМУХАМЕТОВА ЭЛЬВИРА САИТОВНА,

Студентка, специальность «Финансы и кредит», специализация «Экономическая и информационная безопасность в финансово-кредитной сфере», ГОУ ОГУ

КАБАНОВ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВИЧ,
Магистр экономики, финансовый менеджер, группа Компаний «СНС»

КАВЕРИНА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА,
Студентка, специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ГОУ ОГУ

КАРПАНЬ АННА ИВАНОВНА,
Главный бухгалтер, Астраханский филиал ЗАО Саксэс

КАРТАШЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,
Студентка, специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ГОУ ОГУ

КИЯШКО ЮРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,
Аспирант экономического факультета Челябинского государственного университета, ОАО «МАКФА», главный экономист группы предприятий холдинга

КОГАН АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ,
К.э.н., доцент, кафедра менеджмента ГОУ ОГУ

КОМАРОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

КОРАБЕЙНИКОВ ИГОРЬ НИКОЛАЕВИЧ,
К.э.н., зам. директора, Оренбургский филиал ГУИЭ УрОРАН

КОРНИЕНКО СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ,
Аспирант, кафедра менеджмента, ГОУ ОГУ

КОРОБЕЙНИКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,
Аспирант, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

КОСТИНА ЕЛЕНА НИКОЛАЕВНА,
Ассистент, кафедра таможенного дела, ГОУ ОГУ

КРОЛИВЕЦКАЯ ВАЛЕРИЯ ЭДУАРДОВНА,
К.э.н, доцент, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

КРОЛИВЕЦКАЯ ЛЮДМИЛА ПАВЛОВНА,
Д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

КРЫМОВА ИРИНА ПЕТРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра банковского дела. ГОУ ОГУ

КРЮКОВА НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

КУЗНЕЦОВА ВАЛЕНТИНА ЕВГЕНЬЕВНА,
К.э.н., начальник отдела информационных ресурсов, территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области

КУЗЬМИНА ЕКАТЕРИНА СЕРГЕЕВНА,
Соискатель ученой степени к.э.н., ГПУ ООО «Оренбурггазпром», экономист

КУЗЬМИНА ИРИНА ГРИГОРЬЕВНА,
Ст. преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

КУТУКОВА И.М.

ЛАПИНА АННА СЕРГЕЕВНА,
Студентка, специальность «Финансы и кредит», специализация «Экономическая и информационная безопасность финансово кредитной сфере», ГОУ ОГУ

ЛЕВАНОВИЧ ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА,
Ассистент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ЛЕУШИНА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра статистики, ГОУ ОГУ

ЛЮБАРСКАЯ ЕВГЕНИЯ МИХАЙЛОВНА
Ассистент, кафедра государственного и муниципального управления, ГОУ ОГУ

МАЙСТРЕНКО КЛАРА ИГНАТЬЕВНА,
К.э.н, доцент, зав. кафедрой таможенного дела, ГОУ ОГУ

МАМЕДОВ ЗАХИД ФАРРУХОВИЧ,
Доктор банковских наук, Турецкая Республика

МАМОНТОВА НАТАЛЬЯ АНАТОЛЬЕВНА,
Студентка, специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ГОУ ОГУ

МАТВЕЕВ ВЯЧЕСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ,
Преподаватель, кафедра страхования, ГОУ ОГУ

МЕЛЬНИКОВА ТАТЬЯНА ФЕДОРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра маркетинга и коммерции, ГОУ ОГУ

МИНИБАЕВА ЭЛЬВИРА ХАЛИМОВНА,

Студента, специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ГОУ ОГУ

МИХАЙЛОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА,
Ст. преподаватель, кафедра учетно-аналитических дисциплин, ГОУ ОГУ

МИХЕЕВА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА,
Ст. преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

МУСИНА ЛИЛИЯ АЛИКОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

МУХАМЕТОВА ЛИЛИЯ РАДИКОВНА,
Преподаватель, кафедра статистики, ГОУ ОГУ

МУХТАСИПОВ РАМИЛЬ НУРУКОВИЧ,
Бухгалтер материальной бухгалтерии НГДУ «Бавлынефть» ОАО «Татнефть»

НАРОВЛЯНСКАЯ ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,
К.э.н., доцент, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

НЕМИРОВА ГУЛЬЗИДА ИКСАНОВНА,
К.э.н., доцент, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

НИКУЛИНА ЮЛИЯ НИКОЛАЕВНА,
К.э.н., ст. преподаватель, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

НОВИКОВА МАРИНА ДАРЧАЕВНА,
Ассистент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

НОСИК КСЕНИЯ ЮРЬЕВНА,
Ассистент, кафедра статистики, ГОУ ОГУ

ОВЧИННИКОВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА,
Студентка, «Бухгалтерский учет, анализ а аудит»

ОЛЕНИЧЕВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
Ассистент, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ОРЛОВА ЕКАТЕРИНА ОЛЕГОВНА
Преподаватель, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

ОСТРОВЕНКО ТАТЬЯНА КОНСТАНТИНОВНА,
К.э.н., доцент, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита. ГОУ ОГУ

ПАВЛОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА,
Студентка, специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», ГОУ ОГУ

ПАВЛОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА,
Ассистент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ПАКИНА А.А.
Кафедра ЭТУ, Саратовский государственный технический университет

ПАНИНА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА
К.э.н, ст. преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ПАНКОВА СВЕТЛАНА ВАЛЕНТИНОВНА,
Д.э.н., профессор, декан финансово-экономического факультета, ГОУ ОГУ

ПАРУСИМОВА НАДЕЖДА ИВАНОВНА
К.э.н., доцент, зав. кафедрой банковского дела, ГОУ ОГУ

ПЕСТУНОВ МИХАИЛ АЛЕКСАНДРОВИЧ,
К.т.н., доцент, зав. кафедрой экономики и управления, Челябинский государственный университет

ПЕТРОВА ЕЛЕНА ВИТАЛЬЕВНА
Преподаватель, кафедра государственного и муниципального управления, ГОУ ОГУ

ПЛУЖНИК АННА БОРИСОВНА
Преподаватель, кафедра страхования, ГОУ ОГУ

ПОПОВА КАТЕРИНА МИХАЙЛОВНА,
Д.э.н., профессор кафедры теории денег и ценных бумаг, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

ПОПОВА МАРИЯ ГЕННАДЬЕВНА
К.э.н., кафедра финансов, ГОУ ОГУ

ПРЯДКИНА НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА
Финансовое управление Оренбургской области, главный специалист отдела доходов, финансовой и налоговой политики

РЕЗНИК ИННА АЛЕКСАНДРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

РЕННЕР АЛЕКСАНДР ГЕОРГИЕВИЧ,
К.т.н., доцент, зав. кафедрой математических методов и моделей в экономике, ГОУ ОГУ

РОЖКОВА ЮЛИЯ ВЛАДИМИРОВНА,

Преподаватель, кафедра таможенного дела, ГОУ ОГУ

САЛИКОВА АЛИЯ РУСТАМОВНА,
Ассистент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

САПОЖНИКОВА НАТАЛЬЯ ГЛЕБОВНА,
К.э.н., доцент, заведующая кафедрой бухгалтерского учета, Воронежский государственный университет

СВИРИДОВА ЛАРИСА АЛЕКСАНДРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

СЕДОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА,
Ст. преподаватель, кафедра мировой экономики, ГОУ ОГУ

СЕМЕНОВ СЕРГЕЙ КОНСТАНТИНОВИЧ,
К.э.н., доцент, Астраханский государственный технический университеет

СЕРГЕЕВА ОЛЕСЯ ВЛАДИМИРОВНА,
Ассистент, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

СИВЕЛЬКИН ВИТАЛИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,
К.э.н., руководитель, территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области

СКЛЯРЕНКО ВИКТОРИЯ ВИКТОРОВНА,
К.э.н., доцент, кафедра банковского дела, Санкт-Петербургский университет экономики и финансов

СКОБЕЛЕВА ЕЛЕНА ВИКТОРОВНА,
Ассистент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

СЛИПЧЕНКО МАРИНА НИКОЛАЕВНА
Аспирант, кафедра мировой экономики, Волгоградский государственный университет

СОВЕТОВА ТАТЬЯНА ГЕННАДЬЕВНА,
Ст. преподаватель, кафедра статистики, ГОУ ОГУ

СОЛДАТКИНА ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВНА,
К.э.н., ст. преподаватель, кафедра менеджмента, ГОУ ОГУ

СОЛДАТОВА ЛАДА АЛЕКСАНДРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

СОЛОДИН ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

Аспирант, кафедра антикризисного управления, ГОУ ОГУ

СТЕБА НАТАЛЬЯ ДМИТРИЕВНА,
Преподаватель, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

СЫРОВАТКИНА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,
Ст. преподаватель, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

СЫРОВАЦКАЯ ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА
Ассистент, кафедра статистики, ГОУ ОГУ

ТАБОЛИНА ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА,
Ассистент, кафедра государственного и муниципального управления, ГОУ ОГУ

ТАРАСКИНА АННА ВЛАДИМИРОВНА,
К.э.н., доцент, кафедра бухгалтерского учета, АХД и аудита, Астраханский государственный технический университет

ТЕРЕНТЬЕВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ТЕРЕХИНА ЕЛЕНА ИВАНОВНА
Студентка, специальность «Финансы и кредит», специализация «Экономическая и информационная безопасность в денежной и кредитной сфере», ГОУ ОГУ

ТОЛУМБАЕВА СНЕЖАННА НИКОЛАЕВНА
Ст. преподаватель, кафедра учетно-аналитических дисциплин, ГОУ ОГУ

ТОЛОКИНА ЕЛЕНА ЛЕОНИДОВНА,
Д.э.н., профессор, Московский государственный областной университет

ТРИШИНА ЯРОСЛАВА НИКОЛАЕВНА
Аспирантка, ФГОУ ВПО ОГАУ

ТРОЯНСКАЯ МАРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

ТУЛИНА ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА,
Ассистент, Астраханский государственный технический университет

ТУМАР МАКСИМ ВЛАДИМИРОВИЧ,
Аспирант, Пензенский государственный университет

ТУРЧИНА ТАТЬЯНА ПЕТРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра банковского дела, ГОУ ОГУ

ТУЯКОВА ЗАУРЕШ СЕРККАЛИЕВНА,
К.э.н., зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ТЫЧИНИНА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА,
Ассистент, кафедра учетно-аналитических дисциплин, ГОУ ОГУ

ТЮРИНА ЮЛИЯ ГАБДРАШИТОВНА
Ассистент, кафедра финансов, ГОУ ОГУ

ФАЙЗУЛЛИН РИНАТ РАДИКОВИЧ
Аспирант, кафедра антикризисного управления, ГОУ ОГУ

ФЕДОРОВА АНАСТАСИЯ ГЕННАДЬЕВНА,
Соискатель, Астраханский государственный технический университет

ФЕДОРОВА ЛЮДМИЛА ИВАНОВНА,
Доцент, Астраханский государственный технический университет

ХАРИТОНОВА НАТАЛЬЯ ГЕННАДЬЕВНА
Преподаватель, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

ХАРЬКОВА ОЛЬГА МИХАЙЛОВНА
Ст. преподаватель, кафедра государственного и муниципального управления, ГОУ ОГУ

ХОДАКОВСКИЙ ДЕНИС ВЛАДИМИРОВИЧ,
Аспирант, кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита, ГОУ ОГУ

ХРЫЧЕВА ОЛЬГА ИВАНОВНА
Ассистент, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ЦАРАН ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ,
Аспирант, кафедра статистики, ГОУ ОГУ

ЧЕБЫКИН АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,
Студент, специальность «Финансы и кредит», специализация «Банковское дело», ГОУ ОГУ

ЧЕБЫКИНА МАРИНА ВЛАДИМИРОВНА,
К.э.н., доцент, кафедра страхования, ГОУ ОГУ

ЧИГРОВА НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА
Преподаватель, кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ЧИРИКОВА И.В.
Г. Астрахань

ШАТАЛОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА,
Д.э.н., профессор, зав. кафедрой страхования, ГОУ ОГУ

ШАФЕРСТОВА ТАТЬЯНА ВИКТОРОВНА,
Ст. преподаватель, кафедра экономической теории, ГОУ ОГУ

ШИЛОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА,
Кафедра финансов предприятий, ГОУ ОГУ

ШПИЛЬМАН ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА
К.э.н., доцент, кафедра экономики и организации производства, ГОУ ОГУ

ШУЛЬЦ ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ,
Аспирант, Пермский государственный университет

ЩУКИНА ЕЛИЗАВЕТА СЕМЕНОВНА,
К.э.н., доцент, проф. кафедры экономической теории, ГОУ ОГУ

ЯКОВЛЕВ АНАТОЛИЙ РОМАНОВИЧ,
Аспирант, Волгоградский государственный университет