

Министерство образования и науки Российской Федерации
Сибирский федеральный университет

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ**

**Сборник статей III Региональной научно-практической конференции
12 апреля 2013 года**

Электронное издание

Красноярск
СФУ
2013

УДК 336.1 (08)

ББК 65.261

Т 338

Ответственный за выпуск: Гордеева Глафира Петровна

Т 338 Теория и практика функционирования финансовой системы: сб. ст. [Электронный ресурс] /отв. за вып. Г.П. Гордеева. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012. – Систем. требования: РС не ниже класса Pentium I; 128 Mb RAM; Windows 98/XP/7; Adobe Reader V8.0 и выше. – Загл. с экрана.

Представлены исследования по направлениям:

- актуальные проблемы функционирования бюджетной и налоговой систем государства;
- актуальные проблемы развития финансовых институтов (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и др.);
- стратегия и тактика управления финансами хозяйствующих субъектов.

УДК 336.1 (08)

ББК 65.261

© Сибирский
федеральный
университет, 2013

Научное издание

Подготовлено к публикации Издательским центром БИК СФУ

Подписано в свет 06.06.2013 г. Заказ 2271.

Тиражируется на машиночитаемых носителях.

Издательский центр Библиотечно-издательского комплекса
Сибирского федерального университета
660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79
Тел/факс (391)206-21-49. E-mail rio.bik@mail.ru
<http://rio.sfu-kras.ru>

Секция 1. «Актуальные проблемы функционирования бюджетной и налоговой систем государства»

ВЛИЯНИЕ МЕТОДИКИ РАСЧЕТА НОРМАТИВА ЗАТРАТ НА СУБСИДИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Д.М. Манышин

Научный руководитель: д.э.н., проф. заслуженный экономист РФ
А.Е. Суглобов

Московский университет МВД России

Ключевым моментом современного реформирования системы государственных учреждений является переход от сметного финансирования бюджетных и автономных учреждений к предоставлению субсидий на выполнение государственного задания. Необходимость определения размера субсидии на основании нормативных затрат закреплена в Бюджетном кодексе Российской Федерации. При этом согласно действующему законодательству непосредственно методология расчета объема субсидии на выполнение государственного задания для госучреждений, подведомственных региональным органам исполнительной власти, определяется на уровне субъекта Российской Федерации [1]. Это означает, что подходы, используемые в разных регионах, могут сильно различаться, что делает актуальной задачу сравнительного анализа выбранных решений.

В методических рекомендациях, подготовленных Минфином России и Минэкономразвития России, содержится норма, предусматривающая три подхода к расчету нормативных затрат:

- для каждого конкретного учреждения;
- для группы учреждений;
- для всех учреждений, работающих в той или иной сфере деятельности.

Проведенный анализ методических подходов к расчету нормативных затрат в субъектах Российской Федерации показал, что на практике большинство регионов воспользовались первым вариантом. В итоге на сегодняшний день имеют место «нормативные» затраты, рассчитанные исходя из фактических затрат каждого учреждения. Таким образом, смета делится на условное или определенное количество услуг, которые оказывает учреждение.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время преобладает формальный подход к решению поставленной Законом № 83-ФЗ задачи. Такой подход лишает учреждения мотивации выделиться из общей массы, конкурировать с остальными представителями сети учреждений по качеству оказываемых услуг при прочих равных условиях за право получить большее задание и тем самым получить больший объем финансового обеспечения своей деятельности [2].

С другой стороны, резкий переход на расчетные нормативы привел бы к необходимости резкого сокращения объемов финансирования тем учреждениям, кто в силу объективных причин или сложившихся обстоятельств получал больше, а также увеличения объема финансирования учреждениям, кто, возможно, не заслужил этой добавки. К примеру, для оказания услуг по усредненным расчетным нормативам нельзя переселить учреждение из здания старой постройки в современное помещение, а это значит неизбежно возникнут диспропорции в оплате коммунальных услуг, затрат на электричество и уплате налогов, что повлечет за собой и разницу в нормативных затратах на оказание самой услуги.

Однако использование в данных расчетах нормативного метода не всегда является оправданным, поскольку предполагает использование заведомо утвержденных натуральных норм и нормативов по каждому виду затрат. Но на практике не все расходы государственных учреждений поддаются нормированию, а лишь те, что «находятся в прямой зависимости от количества потребителей соответствующих услуг или объема выполняемых работ (в экономической теории они называются «переменными расходами»)» [3].

В российской практике эта проблема решается через увязку отдельных норм с количественными показателями. Например, в жилищно-коммунальном хозяйстве нормативы потребления привязываются к площади жилых помещений, что не всегда отражает фактическое потребление коммунальных услуг. Но поскольку основной задачей проводимой реформы является предоставление государственных услуг заданного уровня качества, а не выравнивание их поставщиков по уровню расходов, определить данные нормативы практически невозможно.

В рамках настоящего исследования был проведен расчет нормативных затрат на примере распоряжения Минэкономики МО от 01.12.2010 N 89-PM (ред. от 28.03.2011) "Об утверждении Методических рекомендаций по определению нормативных затрат на оказание государственных учреждениями Московской области государственных услуг (выполнение работ), а также нормативных затрат на содержание имущества государственных учреждений Московской области". Расчет затрат проводился на примере государственных бюджетных стационарных учреждений социального обслуживания Московской области.

В настоящее время расчет нормативных затрат в соответствии с указанным распоряжением осуществляется отдельно по каждому учреждению социального обслуживания. Имеющийся опыт расчета объема государственного задания по сети психоневрологических диспансеров Московской области, оказывающих одноименные услуги, показал, что стоимость одной услуги в разных учреждениях не одинакова и варьируется от 82 218,3 до 125 330,6 рублей в год. При этом средняя стоимость 1 услуги составляет 110 925,0 рублей в год.

Таким образом, одинаковые учреждения, реализующие одинаковые функции, финансируются по-разному, что во многом обусловлено такими

факторами как: местоположение; обеспеченность инженерной инфраструктурой; техническая оснащенность и автоматизация и т.д.

Однако высокое различие в подушевой стоимости услуг указывает на отсутствие связи между объемами финансирования учреждений и объемами оказываемых ими услуг. Поэтому более правильным и обоснованным, по нашему мнению, будет расчет нормативных затрат по группе учреждений с использованием поправочных коэффициентов, учитывающих вышеперечисленные особенности.

Нормативные затраты на оказание государственной услуги предлагается рассчитывать в среднем по группе учреждений, оказывающих данную услугу, с использованием поправочных коэффициентов, учитывающих особенности учреждений (уровень расходов учреждения на оплату коммунальных услуг, малокомплектность, уровень расходов учреждения на оплату труда с начислениями).

Для того чтобы определить расчетно-нормативную стоимость услуг (работ), оказываемых (выполняемых) государственными (муниципальными) учреждениями в рамках государственных (муниципальных) заданий необходимо предпринять следующие меры:

1. Детализировать перечень государственных услуг, оказываемых учреждениями, для расчета нормативных затрат. Определить расчетные единицы услуг.
2. Сгруппировать учреждения по признаку оказания однотипных государственных услуг (например, группа учреждений, оказывающих услуги детского дошкольного учреждения, группа учреждений для детей сирот, группа психоневрологических интернатов и т.д.).
3. Подготовить информационную базу данных о фактических расходах учреждений, на основе которой в дальнейшем будут производиться расчеты нормативных затрат на услуги и работы.

В качестве исходной базы для расчета нормативных затрат могут быть использованы:

- фактические данные о расходах учреждений за предыдущие периоды;
 - усредненные фактические данные о расходах;
 - плановые расходы учреждений, рассчитанные исходя из установленных норм;
 - среднестатистические расходы учреждений, оказывающих услуги в аналогичной сфере деятельности и т.д.
4. Классифицировать затраты учреждений на укрупненные категории. Выбор категорий возможен в зависимости от специфики деятельности учреждений. Расходы учреждений предлагается разделить на 4 категории:
 - расходы на оплату труда. К ним относятся расходы статей 211, 213 КОСГУ;
 - расходы по оплате коммунальных услуг и топливно-энергетических ресурсов. К ним относятся расходы, отражаемые по статье 223 КОСГУ;

- прочие расходы – расходы, не отнесенные к расходам первой и второй категории, отражаемые по статьям 212, 221, 222, 224, 225, 226, 290, 340 КОСГУ.
- расходы на содержание имущества. По аналогии с действующими в большинстве регионов Российской Федерации принципами выделения расходов на содержание имущества, предлагаем к ним относить 10 процентов общего объема затрат на потребление электрической энергии, 50 процентов общего объема затрат на потребление тепловой энергии, расходы на уплату имущественных налогов.

5. В случае если одно учреждение оказывает несколько видов услуг, косвенные расходы распределяются по ним в соответствии с выбранным способом такого распределения. Наиболее часто статусные расходы (расходы на содержание неиспользуемого имущества) распределяются по услугам (работам) пропорционально:

- трудозатратам основного персонала (работников, непосредственно участвующих в процессе оказания услуг или выполнения работ);
- фонду оплаты труда основного персонала;
- площади используемых зданий, сооружений, земельных участков (например, в отношении коммунальных расходов и расходов на содержание зданий, сооружений, земельных участков).

Сумма затрат, прямо отнесенных на услугу, и соответствующая доля косвенных расходов учреждения, определенная выбранным методом распределения, образует величину нормативных затрат, связанных с оказанием государственной услуги.

6. Рассчитать поправочные коэффициенты. Поправочные коэффициенты целесообразно применять к тем расходам учреждений, которые наиболее сильно зависят от особенностей учреждений. Обычно это расходы на оплату труда, коммунальные услуги и прочие расходы.

Предлагаемые виды поправочных коэффициентов:

1) Поправочный коэффициент на выравнивание расходов по оплате труда (Кзп) устанавливается в зависимости от применяемых к различным учреждениям надбавок, районных и северных коэффициентов.

2) Поправочный коэффициент нормативных затрат на оказание государственной услуги на выравнивание расходов по оплате коммунальных услуг и топливно-энергетических ресурсов (Кку).

Для обоснования эффективности и целесообразности расчета нормативных затрат по группе учреждений с использованием поправочных коэффициентов был произведен расчет объема субсидии по группе однотипных учреждений с использованием поправочных коэффициентов. Полученные результаты сравнивались с утвержденными нормативными затратами учреждений, доведенными каждому учреждению.

Из учреждений, подведомственных министерству социальной защиты населения Московской области выбрана группа однотипных учреждений – 11

психоневрологических интернатов, все они имеют статус «государственное бюджетное стационарное учреждение социального обслуживания Московской области». Указанные организации оказывают идентичные услуги в части предоставления социальных услуг гражданам пожилого возраста и инвалидам Московской области в стационарных условиях. За единицу оказания услуги принято стационарное содержание одного человека в интернате.

Для проведения расчетов подготовлена информационная база данных о фактических расходах учреждений за 2009, 2010 и 2011 годы, на основе которой в дальнейшем были произведены расчеты нормативных затрат на услуги. Использование фактических данных за 3 года позволяет избежать искажения информации о расходах учреждений в связи с включением в них единовременных расходов в какой либо из рассматриваемых периодов. Нормативные затраты по каждой статье КОСГУ рассчитаны по формуле средней арифметической.

Далее расходы учреждений были разделены на четыре категории: расходы на оплату труда, расходы на коммунальные услуги, расходы на содержание имущества и прочие расходы и рассчитаны поправочные коэффициенты.

Нормативная жилая площадь на одного пациента психоневрологического интерната рассчитывается как отношение суммарной жилой площади к количеству коек. Поправочный коэффициент по коммунальным услугам был использован для всех учреждений. Средние нормативные затраты по группе учреждений составили 15 973,2 рублей на стационарное содержание 1 человека в интернате. Сравнение объема субсидии на выполнение государственного задания, рассчитанного двумя методами показал, что при расчете нормативных затрат по группе учреждений с использованием поправочных коэффициентов общий размер субсидии получился выше, чем при расчете в соответствии с действующим распоряжением № 89-РМ (таблица 1). Это свидетельствует о недофинансировании определенных учреждений и недостаточном объеме выделяемой им субсидии.

Таблица 1. Сравнение объема субсидии на выполнение государственного задания бюджетными государственными учреждениями Московской области, рассчитанного двумя методами, руб.

Наименование учреждения	Субсидия по действующей методике	Субсидия с учетом поправочных коэффициентов	Отклонение (+/-)
1. ГБУСО МО «Егорьевский ПНИ»	26 727 710,50	20 179 482,50	-6 548 228,00
2. ГБУСО МО «Колычевский ПНИ»	19 395 930,80	20 000 214,10	604 283,30

3. ГБУСО МО «Звенигородский ПНИ»	42 641 504,00	41 244 849,40	-1 396 654,60
4. ГБУСО МО «Черкизовский ПНИ»	13 928 823,40	12 546 501,00	-1 382 322,40
5. ГБУСО МО «Островский ПНИ»	47 170 296,70	49 894 700,00	2 724 403,30
6. ГБУСО МО «Вере́йский»	25 319 257,10	31 726 556,70	6 407 299,60
7. ГБУСО МО «Зуевский ПНИ»	12 147 756,20	9 550 048,00	-2 597 708,20
8. ГБУСО МО «Куровской ПНИ»	43 014 836,70	45 418 280,70	2 403 444,00
9. ГБУСО МО «Денежниковский ПНИ»	21 542 324,70	21 915 182,80	372 858,10
10. ГБУСО МО «Антроповский ПНИ»	28 885 588,40	30 890 400,50	2 004 812,10
11. ГБУСО МО «Коробовский ПНИ»	4 998 996,00	6 418 787,80	1 419 791,80
Всего:	285 773 024,50	289 785 003,50	4 011 979,00

Недофинансирование может привести к принятию руководством учреждения необъективных управленческих решений для получения экономии по таким важным статьям, как питание пациентов и обеспечение медицинскими препаратами. Недофинансирование – один из самых опасных рисков при реформировании системы учреждений, так как может привести к ухудшению качества оказываемых государственных услуг.

Таблица 2 – Сравнение расчетов объема нормативных затрат на 1 услугу по бюджетным учреждениям, руб.

Наименование учреждения	Нормативные затраты по действующей методике	Нормативные затраты по методике с использованием поправочных коэффициентов	Отклонение (+/-)
1. ГБУСО МО «Егорьевский ПНИ»	115 896,7	94 442,80	-21 453,90
2. ГБУСО МО «Колычевский ПНИ»	91 344,9	94 222,40	2 877,50

3. ГБУСО МО «Звенигородский ПНИ»	117 073,2	117 130,70	57,50
4. ГБУСО МО «Черкизовский ПНИ»	106 654,0	96 020,80	-10 633,20
5. ГБУСО МО «Островский ПНИ»	91 364,6	96 654,70	5 290,10
6. ГБУСО МО «Вере́йский»	88 754,3	103 157,20	14 402,90
7. ГБУСО МО «Зуевский ПНИ»	118 740,3	103 020,40	-15 719,90
8. ГБУСО МО «Куровской ПНИ»	115 896,7	106 515,60	-9 381,10
9. ГБУСО МО «Денежниковский ПНИ»	95 035,1	96 692,20	1 657,10
10. ГБУСО МО «Антроповский ПНИ»	91 678,6	98 104,30	6 425,70
11. ГБУСО МО «Коробовский ПНИ»	89024,4	91347	2 322,60

Нормативные затраты на 1 услугу при расчете по группе учреждений с использованием поправочных коэффициентов варьируются от 93 020,4 рублей до 117 130,7 рублей (максимальное отклонение 24 110,3 рублей). При расчете нормативных затрат на 1 услугу в соответствии с действующей методикой максимальные затраты превышали минимальные на 29 986,9 рублей. Это позволяет сделать вывод о том, что использование разработанной методики расчета нормативных затрат по группе учреждений более эффективно, так как усиливает зависимость между объемом финансирования и количеством оказываемых государственных услуг, усиливает конкуренцию между учреждениями и стимулирует их к более эффективной работе.

Список литературы:

1. Вопросы реализации Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по совершенствованию правового положения государственных (муниципальных) учреждений»: Тематический сборник. – М.: ЛЕНАНД, 2011. – 304 с.
2. Формальный подход – угроза для успешной реализации Закона № 83-ФЗ// Бюджет. – 2011. – № 12. <http://bujet.ru/magazine/detail.phpID=1858>.
3. Чалая Ю.Ю. Подходы к формированию государственных (муниципальных) заданий // Бюджет. – 2012. – № 1. <http://bujet.ru/article/108078.php>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

А. И. Фельк

Научный руководитель: доцент О.И. Курган

*ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского федерального
университета»*

Красноярск и Красноярский край – на протяжении нескольких лет держат ведущие позиции среди лидеров по объёмам оказания поддержки малому и среднему бизнесу по сравнению с другими сибирскими регионами.

Финансирование отдельных мероприятий поддержки предпринимательства в Красноярском крае началось в 2004 году. Начиная с 2006 года, действуют краевые целевые программы поддержки малого и среднего предпринимательства; объём выделенных средств постоянно растёт.

В настоящее время действует долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае» на 2011-2013 годы, которая является основным инструментом реализации государственной политики поддержки бизнеса в крае. Программа разработана исходя из принципов ее преемственности общегосударственных приоритетов, установленных Министерством экономического развития РФ:

- мероприятия по поддержке инноваций и модернизации экономики;
- гранты и субсидии начинающим предпринимателям;
- расширение деятельности микрофинансовых организаций;
- докапитализация региональных гарантийных фондов;
- софинансирование муниципальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства;
- реализация различных программ массового краткосрочного обучения;
- поддержка экспорта;
- поддержка молодежного предпринимательства и в целом вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность.

Программа рассчитана на среднесрочную перспективу и базируется на федеральном и краевом законодательстве, действующем в сфере государственной поддержки малого и среднего бизнеса. Контроль за соблюдением условий предоставления и использования бюджетных средств, предоставляемых по краевой Программе юридическим лицам, осуществляется министерством, органами государственного финансового контроля, созданными Правительством Красноярского края, Счетной палатой Красноярского края в соответствии с действующим законодательством.

Все мероприятия Программы условно разделены на четыре взаимодополняющих блока, в зависимости от способа воздействия на формирование благоприятного предпринимательского климата.

Первый блок включает в себя механизмы прямой финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, например, за счёт средств краевого бюджета было поддержано ООО «ТЕХНОРОС» с проектом по разработке, изготовлению и внедрению техники и технологий для горно-обогатительных предприятий и сельского хозяйства. Поддержка была оказана «Центру Современной Кардиологии» – специализированному кардиологическому лечебно-диагностическому учреждению полного цикла. Благодаря использованию инновационных кардиологических методик и высокому уровню сервиса клиника стала популярной не только у жителей края: на лечение в «ЦСК» приезжают пациенты из крупных российских городов, а также из Германии, Финляндии, Израиля и других стран мира.

Второй блок мероприятий программы включил механизмы, направленные на формирование системы стимулов для активизации деятельности органов местного самоуправления по развитию и поддержке предпринимательства, осуществление мониторинга и контроля за принимаемыми решениями. К ним, в первую очередь, относится софинансирование за счёт средств краевого и федерального бюджетов мероприятий муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Третий блок программы поддержки малого и среднего бизнеса включает механизмы, направленные на оказание информационной, консультационной и образовательной поддержки, стимулирование предпринимательской активности в молодежной среде.

Для развития в крае системы информационно-консультационной поддержки предпринимательства созданы специализированный портал www.smb24.ru, дистанционный информационно-консультационный бизнес-инкубатор www.bikr.ru, 100 информационно-правовых центров на базе библиотек края.

В целях методического обеспечения предпринимателей края и органов местного самоуправления издано и распространено 18 тысяч экземпляров методических пособий; столько же информационных справочников и брошюр, 10 тысяч экземпляров дисков с информационно-справочными материалами.

Четвертый блок включает механизмы развития инфраструктуры поддержки предпринимательства. В рамках решения задач данного блока так же успешно реализуются механизмы оказания дополнительных финансовых услуг предпринимателям края: предоставление микрозаймов и поручительств в случае нехватки собственного залогового обеспечения. Субсидии на софинансирование затрат организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, направляемых на реализацию проектов по их созданию, и развитию, и текущему содержанию с 2009 г. составили 203 млн руб. (в том числе 30 млн руб. в 2012 г.) – из средств федерального бюджета; 86 млн руб. (в том числе 17 млн руб. в 2012г.) – из средств регионального бюджета.

Начиная с июня 2009 года, Красноярским региональным агентством поддержки малого и среднего бизнеса субъектам малого и среднего бизнеса – обществам и индивидуальным предпринимателям – было выдано 637 займов на общую сумму около 385 млн руб. (в том числе 92 займа на сумму 59,6 млн руб. в 2012 году). Активный портфель займов в настоящее время составляет более 171 млн руб.

С 2009 года предоставлено 429 поручительства на сумму 1279 млн руб., из них на 463 млн руб. в 2012 году).

Для облегчения доступа предпринимателей Агентство расширяет сеть представительств. Открыто девять представительств на территории края в городах: Красноярск, Железногорск, Канск, Зеленогорск, Назарово, Лесосибирск, Минусинск, Бородино, Норильск, Богучаны.

В г. Красноярске продолжается формирование инновационной инфраструктуры поддержки предпринимательства: создан региональный инновационно-технологический бизнес-инкубатор, в г. Железногорске стартует строительство промышленного парка, со следующего года будет строиться технопарк в г. Красноярске. В 2013 году в регионе планируется создание Центра кластерного развития, призванного координировать работу предприятий, входящих в структуру инновационного кластера в г. Железногорске, чтобы придать работе системность и обеспечить выполнение намеченных планов.

Практически все федеральные приоритеты нашли отражение в программах, реализуемых на краевом и муниципальном уровнях. Администрацией г. Красноярска создано Муниципальное автономное учреждение «Центр содействия малому и среднему предпринимательству» (МАУ «ЦС МСП») действующего, как инструмент, созданный для организации эффективной поддержки представителям малого и среднего бизнеса. Центр является единой точкой входа предпринимателя в диалог с администрирующими и контролирующими органами.

В состав задач МАУ «Центр содействия малому и среднему предпринимательству» входят:

- оперативное высококвалифицированное консультирование;
- подготовка проектов документов;
- прием и экспертный анализ заявок на оказание поддержки, получение субсидий;
- обеспечение взаимодействия субъектов малого и среднего предпринимательства с контролирующими органами, органами государственной власти, органами местного самоуправления г. Красноярска.

По состоянию на 01.04.2013 года объем средств, находящихся под управлением МАУ «ЦС МСП» составил 76 млн руб.

Реализация программных мер позволит к 2013 году увеличить долю занятых в малом и среднем бизнесе до 17,7 % с нынешних 16,9 %, количество предприятий на 100 тысяч жителей увеличить до 4285 с сегодняшних 3855, а

объем инвестиций в основной капитал малых предприятий увеличить до 11,5 млрд.руб. с нынешних 10 млрд.руб.

Государственная политика поддержки малого и среднего предпринимательства, основанная на программно-целевом подходе, при котором федеральные приоритеты и мероприятия, реализуемые на краевом и муниципальном уровнях, взаимно увязаны по срокам, ресурсам и исполнителям, в сочетании с действенной системой управления и контроля позволит не только достичь целевых показателей, но создаст предпосылки для дальнейшего, более динамичного, развития этого сектора экономики.

Список литературы:

1. Закон Красноярского края № 13-6649 «О краевом бюджете на 2012 год и плановый период 2013-2014 годов» от 01.12.2011 г. (ред. От 11.10.2012)
2. Приложение к Постановлению Правительства Красноярского края от 20 ноября 2010 г. N 577-п долгосрочная целевая программа "Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае" на 2011 – 2013 годы (в ред. Постановлений Правительства Красноярского края от 12.07.2011 N 411-п, от 09.08.2011 N 460-п, от 20.09.2011 N 550-п, от 13.10.2011 N 587-п, от 15.11.2011 N 690-п, от 22.05.2012 N 227-п, от 09.10.2012 N 530-п)

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

А.И. Лебедева

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.И. Мигунова

*ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского федерального
университета»*

В настоящее время одной из важнейших государственных внутриэкономических задач России является перевод отечественной промышленности от сырьевой направленности в сферу высоких технологий, в сферу инновационной деятельности.

На решение этой задачи направлена государственная политика в сфере инновационной деятельности и формирования национальной инновационной системы, обеспечивающей создание условий для превращения научно-технического потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического развития.

Для этого необходимо сконцентрировать имеющиеся государственные ресурсы и частные инвестиции на решении ключевых проблем в инновационной сфере, обеспечить сбалансированность и последовательность решения стоящих задач, запустить механизмы развития национальной инновационной системы.

Необходимо масштабное вовлечение реального бизнеса в формирование и реализацию системы приоритетов инновационного развития. Роль государства состоит в том, чтобы сбалансировать интересы бизнеса с общенациональными приоритетами, краткосрочные тактические приоритеты со стратегическими долгосрочными перспективами. Государственное участие в финансировании научных проектов должно стать, по сути, катализатором развития тех или иных направлений. [2]

Исходя из этого, усилия Федерального агентства по науке и инновациям направлены на реализацию системного подхода к формированию национальной инновационной системы.

Он предусматривает создание благоприятной экономической и правовой среды, построение инновационной инфраструктуры, в том числе финансовой, совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок. Все это позволит повысить эффективность государственного администрирования и корпоративного управления за счет создания эффективных механизмов частно-государственного партнерства.[3]

К основным инструментам взаимодействия государства и бизнеса следует отнести следующие:

- Обеспечение баланса интересов государства и бизнеса на взаимовыгодной основе. В наибольшей степени интересы государства и бизнеса совпадают в развитии высокоэффективных секторов промышленности, обеспечивающих формирование новых рынков конкурентоспособной высококачественной наукоемкой продукции, а также в вопросах технологического перевооружения промышленного производства, направленного, в том числе, на снижение издержек, экономию ресурсов, сохранение окружающей среды и, в конечном итоге, обеспечение конкурентных преимуществ отечественного товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках;
- Привлечение бизнеса к формированию требований для проведения прикладных научных исследований и разработок, полноправное участие в процессах коммерциализации их результатов, начиная с самых ранних стадий разработки научной продукции, непосредственное участие в подготовке и реализации крупных инновационных проектов;
- Совершенствование системы финансовой поддержки инновационной деятельности, в том числе за счет развития современных финансовых инструментов и механизмов для привлечения в высокотехнологичную сферу экономики внебюджетных инвестиций. И в первую очередь – это развитие системы венчурного инвестирования. Обеспечение совместного финансирования части прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, инновационных проектов, создания инновационной инфраструктуры и преимущественного финансирования стадии освоения и модернизации промышленного производства высокотехнологичной продукции;

- Развитие малого инновационного предпринимательства в научно-технической сфере, создание и развитие специальных бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг, в том числе на базе частного сектора, активное участие малых инновационных структур в реализации механизмов частно-государственного партнерства;
- Обеспечение возможности участия бизнеса в разработке технологической и образовательной государственной политики. [1]

В частности, предлагается создать общероссийские, отраслевые и региональные советы работодателей по технологической политике.

В области образовательной политики предполагается усилить участие работодателей в выработке образовательных стандартов и учебных планов вузов. Есть примеры эффективно работающих региональных и муниципальных трехсторонних советов по образовательной политике, состоящих из представителей работодателей, учреждений профессионального образования и региональных администраций.

Создание благоприятной правовой среды партнерства, в частности, совершенствование нормативно-правовой базы, стимулирующей создание и реализацию инноваций, а также эффективную защиту прав интеллектуальной собственности.

Информационное и кадровое обеспечение передачи в предпринимательскую среду результатов научно-технической деятельности, созданных с участием средств федерального бюджета, для введения их в хозяйственный оборот путем создания и развития высокотехнологичных инновационных предприятий. Основные направления развития частно-государственного партнерства отражены в таких основополагающих документах, как «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», «Стратегия Российской Федерации в области развития науки и инноваций на период до 2015 года», а реализация их осуществлялась и осуществляется ГК Роснаука в рамках Федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 – 2012 годы». Наиболее ярким примером отработки механизмов частно-государственного партнерства является формирование и реализация важнейших инновационных проектов государственного значения (ВИП ГЗ). [1]

Главной экономической целью этих проектов является усиление конкурентных позиций отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынках. Они являются особым механизмом стимулирования инновационной деятельности, который обеспечивает наиболее значимый, с экономической точки зрения, этап инновационного цикла – трансформацию результатов научно-технической деятельности в конкурентоспособную наукоемкую продукцию, имеющую высокий потенциал рыночной реализации.

Основные позитивные эффекты реализации этих проектов:

- реализация принципа ответственного партнерства государства и бизнеса: открытое привлечение бизнеса к выбору приоритетов;
- концентрация значительных финансовых ресурсов на ограниченном числе приоритетов, долевое (паритетное) участие государства и исполнителей проектов в расходах на их выполнение;
- ориентация на полноценную коммерциализацию научно-технических результатов проекта, фактический рост инновационной продукции.

Начиная с 2007 года, в рамках ФЦП отрабатывается новый инструмент взаимодействия государства и бизнеса в инновационной сфере. Это разработка и реализация инновационных проектов, инициатором которых выступает бизнес, а финансирование их осуществляется совместно.

В последние годы значительно возрастает объем финансирования из внебюджетных источников научных исследований и разработок и, в первую очередь, инновационных проектов, таких как ВИП и венчурные проекты.

Ярким примером реализации интересов бизнеса в развитии эффективной инновационной инфраструктуры для высокотехнологичных отраслей является создание технопарка в Дубне. Согласно материалам мэрии Дубны, подготовленным совместно с ИТ-компаниями, на создание в районе социальной и инженерной инфраструктуры крупного технопарка использовалось 2,6 млрд. руб. из бюджетных источников, тогда как предполагаемый объем частных инвестиций в рамках этого проекта – 16,8 млрд. руб. То есть государственная поддержка необходима лишь в размере 13 % от общего объема инвестиций. [4]

Для информационного обеспечения участников инновационной деятельности, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса, в том числе информацией о разрабатываемых перспективных технологиях, о состоянии и перспективах внутреннего и международного рынков сформированы национальные информационно-аналитические центры по приоритетным направлениям развития науки, техники и технологий.

В области развития малого инновационного предпринимательства в научно-технической сфере в настоящее время используется уже отработанный на практике механизм поддержки малых инновационных предприятий через Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (программы «Старт» и «Темп»), а также начатая с 2006 года реализация программы «Пуск». [3]

Для становления эффективной национальной инновационной экономики требуется принятие следующих первоочередных мер и их законодательной поддержки:

- возрождение отраслевой научно-технической деятельности;
- осуществление государственной поддержки, нацеленной на разработку инновационных проектов высокой степени рентабельности;

- создание условий, стимулирующих внедрение и использование результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, созданных за счет или с привлечением бюджетных средств по типу VIP-проектов, реализуемых Минобразования России и Роснаукой;
- развитие рынка товаров, работ и услуг в области инновационной деятельности с отложенным платежом;
- введение жесткого контроля над амортизационными отчислениями предприятий и организаций государственной формы собственности и контроль по обновлению продукции (не реже, чем раз в 5-7 лет);
- законодательное стимулирование негосударственных предприятий по обновлению продукции (не реже, чем раз в 5-7 лет);
- совершенствование системы образования в инновационной сфере, в том числе создание единого научного и учебно-методического механизма подготовки кадров для инновационной сферы, обеспечивающего непрерывное повышение квалификации специалистов и предпринимателей;
- совершенствование системы управления в сфере инновационной деятельности;
- развитие производственно-технологической инфраструктуры инновационной деятельности (особые экономические зоны, технопарки, инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы и т.п.);
- стимулирование экспорта и внутреннего спроса на инновационную продукцию российских предприятий.

Список литературы:

1. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 21 янв. 2008 г. 03-07-08/14.
2. Михайлов А.М. Совершенствование институтов национальной инновационной системы России// Вестник Самарского финансово-экономического института. 2012. № 2 (14). С. 13.
3. URL:<http://technopark.dubna.ru/>
4. URL:http://fictionbook.ru/author/natalya_kriyshtal/innovacionniyyi_put_rossii/read_online.html?page=1.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В.А. Задорожная, А. А. Элизбарян

Научный руководитель: доцент О. И. Курган

*ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Организация государственной деятельности предполагает расходы, возникающие в связи с выполнением своих функций и обязательств перед

населением. Значение расходов особенно возрастает в кризисный период, когда поддержка стабильного экономического курса, что требует дополнительного финансирования путем привлечения различных источников, в том числе и заемных. Это влечет за собой образование государственного долга. В настоящее время его обслуживание – один из ключевых моментов реализации политики страны и организации международной деятельности. От значения данного показателя зависит стабильность национальной валюты, инвестиционный климат, характер поведения сегментов финансового рынка. Перечисленные причины определяют актуальность данной проблемы.

Для выявления проблем формирования и обслуживания государственного долга РФ было проведено исследование за период 2009 – 2012 гг., в ходе которого были поставлены и решены согласованные задачи:

- проведен анализ динамики долга РФ в разрезе видового состава;
- исследованы структурные сдвиги в составе внутреннего и внешнего долга;
- рассмотрены основные направления долговой политики РФ.

Под государственным долгом стоит понимать долговые обязательства перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами, включая обязательства по государственным гарантиям, обусловленные финансированием дефицита бюджета. В составе государственного долга выделяют внешний и внутренний.

Анализ рассматриваемого показателя необходимо начать с изменения его значения по фактору времени и чтобы оценить их, были рассчитаны темпы **изменения цепным** методом расчета (сопоставление с предшествующим). Динамика изменений внешнего и внутреннего долга за 4 года отражена в сводной табл. 1.

Внешний долг Российской Федерации за анализируемый период снизился на 10,5 %, или на 4,7 млрд.долл. Темп изменения не являлся устойчивым, так как в 2011 году по сравнению с 2010 наблюдалась положительная динамика внешнего долга (возрос на 6, 4 %).

Динамика внутреннего долга диаметрально противоположенная: размер заимствований к 2012 году сложился в сумме 4190,6 млрд. руб. **в динамике отмечается устойчивый прирост.**

Таблица 1. Динамика объемов государственного долга Российской Федерации за 2009-2012 гг. (рассчитано по [3])

Годы	Внешний долг		Внутренний долг	
	абсолютное значение, млрд. долл.	темп роста, %	абсолютное значение, млрд. руб.	темп роста, %
2009	40,5	100,00	1499,8	100,00
2010	37,6	92,84	2094,7	139,67
2011	40	106,38	2940,4	140,37
2012	35,8	89,50	4190,6	142,52

Наибольший прирост пришелся на 2010 год, когда размер внутреннего долга увеличился практически на 40 %, достигнув 209,7 млрд.руб.

Детальное рассмотрение состава внешнего долга позволит исследовать его структурные изменения. Во внешнем долге выделяют семь разделов, динамика структурных позиций которых представлена в таблице 2. Все позиции, кроме, первой и шестой сокращаются, что заслуживает положительной оценки и можно сделать вывод о том, что правительство проводит грамотную политику по регулированию внешнего долга. Задолженность по внешним облигационным займам занимает первое место – 73,97 %; далее располагается задолженность перед международными финансовыми организациями, за весь период наблюдается снижение ее доли на 4,13 % в 2012 г. по отношению к 2009 г.

Таблица 2 – Ранжированная структура внешнего долга Российской Федерации за период 2009 – 2012 гг., % (рассчитано по [4, 5])

Внешний долг	Годы			
	2009	2010	2011	2012
1.Задолженность по внешним облигационным займам	68,40	69,68	76,25	81,56
2.Задолженность перед международными финансовыми организациями	11,11	10,11	7,75	6,98
3.Задолженность странам, не вошедшим в Парижский клуб (включая задолженность бывшим странам СЭВ)	8,15	8,24	7,00	6,70
4.ОВГВЗ (задолженность по облигациям внутреннего государственного валютного займа)	4,44	4,79	4,50	0,28
5.Задолженность странам-участницам Парижского клуба	3,46	2,66	2,00	1,40
6.Предоставление гарантий Российской Федерации в иностранной валюте	1,48	2,39	2,25	2,79
7. Коммерческая задолженность	2,96	2,13	0,25	0,28
Общая величина	100,0	100,0	100,0	100,0

Внутренний долг имеет собственную структуру, которая может быть обусловлена его природой (табл. 3).

Таблица 3. Ранжированная динамика структуры внутреннего долга Российской Федерации за период 2009 – 2012 гг., % (рассчитано по [4, 5])

Внутренний долг	Годы			
	2009	2010	2011	2012
1. Облигации федерального займа с амортизацией долга	58,81	41,22	27,74	25,76

2. Облигации федерального займа с постоянным купонным доходом	21,88	33,72	45,52	43,52
3. Государственные сберегательные облигации	11,83	12,77	10,45	13,20
4. Облигации внутреннего облигационного займа	5,23	-	-	2,15
5. Облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом	2,26	-	-	15,37
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

В 2012 г. 25,76 % было привлечено за счет выпуска облигаций федерального займа с амортизацией долга, за весь исследуемый интервал их значение уменьшилось. Первое место по объемам привлечения средств занимают Облигации федерального займа с постоянным купонным доходом – 43,52 %; третье – облигации федерального займа с фиксированным купонным доходом (15,37); далее государственные сберегательные облигации (13,2 %) и на последнем месте по объему привлеченных средств облигации внутренних облигационных займов – 2,15 %.

В настоящее время государственная долговая политика предполагает совершенствование рыночной инфраструктуры внутреннего рынка государственных ценных бумаг и повышение ликвидности обращающихся выпусков. В этой связи долговая политика будет направлена на решение следующих задач:

- создание предпосылок для расчетов по сделкам с ОФЗ;
- допуск к обращению на фондовой бирже;
- обеспечение возможности внебиржевого обращения;
- введение института централизованного учета прав собственности на ценные бумаги в общенациональном масштабе;
- унификация налоговых ставок по корпоративным облигациям.

В целях сохранения присутствия России как суверенного заемщика на международных рынках капитала и поддержания постоянного доступа к ресурсам этих рынков планируется:

- осуществлять размещение еврооблигаций Российской Федерации в ограниченных объемах с учетом имеющегося спроса;
- формировать репрезентативную кривую доходности заимствований в различных валютах, прежде всего, в долларах США и евро;
- ограничивать размещение на международном рынке капитала еврооблигаций в рублях;
- создавать предпосылки для привлечения долгосрочных инвесторов, диверсифицированных по типам и географическому признаку;
- поддерживать постоянный диалог с широким кругом глобальных инвесторов.

Таким образом, государственная долговая политика в 2013-2014 гг. будет направлена на обеспечение финансирования дефицита федерального бюджета

путем привлечения ресурсов на российском и международном рынках капитала на выгодных условиях, поддержание высокого уровня кредитных рейтингов страны, формирование адекватных ориентиров по уровню кредитного риска для российских корпоративных заемщиков [3].

Проведенное исследование дает возможность сделать несколько выводов:
– сократился размер внешнего долга, как следствие, РФ становится менее зависимой от мировых сообществ;

– рост внутреннего долга страны является рычагом для развития государства, но в то же время возрастают бюджетные расходы по его обслуживанию, что влечет увеличение дефицита, не позволяя накапливать денежные фонды в необходимых объемах и, следовательно, без осуществления комплекса срочных мер, направленных на кардинальную модернизацию внутреннего рынка долга, может привести к снижению инвестиционной привлекательности страны и негативным последствиям для макроэкономической и финансовой стабильности.

Резюмируя, делаем вывод о необходимости реализации эффективных программ по сокращению государственного долга, как внешнего, так и внутреннего.

Список литературы:

1. Википедия [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>
2. Информационное агентство [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.akm.ru/>
3. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
5. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>

ИНОВАЦИОННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КРЕДИТ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ

А.В. Сентюрова, К.М. Пузиков

Научный руководитель: к.э.н., доцент М.И. Мигунова

ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета»

Динамичность и эффективность развития экономики любого государства зависит от величины инвестиций, направленных на расширение существующих производственных мощностей, их реконструкцию на современном научно-техническом уровне, создание новых производств. Реализуя интересы всего общества в целом, государственная власть обеспечивает соответствующие условия для развития инвестиций как функции регулирования экономики.

Среди множества инструментов, позволяющих решать проблемы повышения инвестиционной активности, выделяются налоговая и бюджетная политика.

В процессе налогового регулирования производится воздействие на инвестиционные процессы, направленное на увеличение финансовых ресурсов и как следствие этого — на рост инвестиций, общественного продукта, доходов бюджета. Исследования экономистов показали, что из всех методов налогового стимулирования, наибольший эффект достигался в случаях применения налоговых кредитов, в том числе его специфической формы — инвестиционного налогового кредита. Актуальность данного исследования обусловлено тем, что институт изменения срока уплаты налога, и, в частности, применение инвестиционного налогового кредита является сравнительно новым для Российского законодательства. Это объясняет невысокую популярность у потенциальных заемщиков, на повышение которой направлены последние изменения в Налоговом кодексе РФ. В связи с поставленной целью, нами определены следующие задачи исследования:

- сформулировать основные теоретические положения, связанные с исследованием сущности понятия «инвестиционный налоговый кредит».
- проанализировать действующую систему предоставления инвестиционного налогового кредита в РФ, на этой основе дать оценку механизму инвестиционного налогового кредита;
- выявить проблемы, препятствующие широкому внедрению в практику института налогового кредитования в РФ;

Выбор Красноярского края как объекта исследования обусловлен высокой инвестиционной привлекательностью региона, что подтверждается «Рейтингом инвестиционной привлекательности регионов России за 2011 год», который составило агентство «Эксперт РА», край занимает 36-е место по интегральному инвестиционному риску в группе 2В. Это значит, что в рамках страны регион имеет средний уровень экономического риска. Среди субъектов Сибирского федерального округа Красноярский край занимает 4-е место, находясь примерно на одном уровне с Кемеровской и Новосибирской областями. Региональная власть в Красноярском крае ведет активную поддержку инвестиционной деятельности: приняты региональные законы и постановления, главная задача которых – создание благоприятной инвестиционной среды. В регионе активно используются механизмы государственно – частного партнерства^[1].

Основной целью региональной инвестиционной политики является обеспечение экономического подъема и повышения уровня жизни в регионе за счет привлечения инвестиций в эффективные и конкурентоспособные производства и виды деятельности, способные создать собственный инвестиционный потенциал региона и содействовать ориентации отраслей и производств на рыночные условия, что позволит им сохранить устойчивое положение на внутреннем рынке и активизировать продвижение на внешние рынки.

Государственная поддержка инвестиционной деятельности предоставляется в следующих формах:

- субсидии на возмещение части затрат по уплате процентов по кредитам, привлеченным на реализацию инвестиционных проектов, и лизинговым платежам;
- бюджетные инвестиции в уставный капитал юридических лиц в целях реализации инвестиционных проектов и (или) на строительство объектов, обеспечивающих реализацию инвестиционных проектов, включая разработку проектно-сметной и разрешительной документации;
- государственные гарантии края.

Кроме того, в 2013 году у инвесторов, заинтересованных в развитии бизнеса на территории Красноярском крае, появится возможность претендовать на инвестиционный кредит по федеральному налогу — на прибыль (в части, зачисляемой в областной бюджет). Ранее налоговый кредит предоставлялся только в отношении региональных налогов — например, транспортного или налога на имущество.

Возможность распространить инвестиционный налоговый кредит на федеральный налог недавно предоставлена новой редакцией Налогового кодекса РФ при условии, что должен быть уполномоченный региональный орган исполнительной власти, принимающий решение о предоставлении такого кредита. Этим органом предлагается определить Минэкономразвития Красноярского края

Под инвестиционным налоговым кредитом понимаем изменение сроков уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного времени и в установленных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Инвестиционный налоговый кредит может быть предоставлен на срок, не превышающий срока окупаемости инвестиционного проекта, или на срок до пяти лет по следующим основаниям Закона Красноярского края от 19.02.2009 №8-2933 «Об особенностях предоставления инвестиционного налогового кредита в Красноярском крае»:

- осуществление этой организацией внедренческой или инновационной деятельности;
- выполнение этой организацией особо важного заказа по социально-экономическому развитию региона;
- проведение этой организацией научно-исследовательских или опытно-конструкторских работ либо технического перевооружения собственного производства.

В Красноярском крае получившая инвестиционный налоговый кредит организация имеет право уменьшать платежи по соответствующему налогу в течение срока действия договора.

По платежам производится уменьшение условленного налога, по которому предоставлен инвестиционный налоговый кредит, за каждый отчетный период до тех пор, пока не уплаченная сумма не станет равной сумме обусловленного кредита в договоре организации.

В отчетных периодах суммы, на которые уменьшаются платежи по налогу, не могут превышать 50 % размеров соответствующих платежей налога. При этом накопленная в течение налогового периода сумма кредита не может превышать 50 % размеров суммы налога, подлежащего уплате организацией за налоговый период. Если же накопленная сумма кредита организации превышает предельные размеры, на которые допускается уменьшение для такого отчетного периода, то разница между этой суммой и предельно допустимой, переносится на следующий отчетный период.

Однако если организация имела убытки по результатам деятельности в отдельных отчетных периодах, либо убытки по итогам всего налогового периода, то излишне накопленная сумма в налоговом периоде кредита, переносится на следующий налоговый период и признается накопленной суммой^[2].

Принцип целевой направленности инвестиционного налогового кредита теоретически призван поддержать инвестиционную деятельность организаций, осуществляющих капитальные вложения. На практике же позитивная в целом идея стимулирования инвестиционной активности организаций с помощью налоговых инструментов в виде ИНК не нашла достойного применения. Так, по состоянию на 1 января 2005г. не было предоставлено ни одного рубля из федерального бюджета. Хотя в федеральном бюджете на 2005 г. было предусмотрено выделить для целей ИНК 1,5 млрд. руб.

Количество организаций, реализовавших возможности получения инвестиционных налоговых кредитов, крайне мало. По сути дела действовавший до 01.01.2007. Порядок предоставления отсрочки (рассрочки), налогового кредита или инвестиционного налогового кредита (приказ ФНС России от 30.03.2005 НСАЭ-3-19/127) так и не был реализован на практике. В 2009 г. всего двум организациям предоставили ИНК на общую сумму 205 млн руб. за счет налога на имущество.

Основные причины, по которым использование ИНК на практике затруднено и является в излишне сложной административной процедуре его применения, а именно:

- для получения инвестиционного налогового кредита перечень предоставляемых документов достигает 11 наименований, все документы должны быть представлены "единым пакетом" в налоговый орган до истечения месячного срока с даты их выдачи;
- договор поручительства с суммой поручительства более 20 млн руб. в обязательном порядке согласовывается нижестоящим налоговым органом (подписантом) с ФНС России. Незначительные масштабы применения ИНК обусловлены также;
- кратким перечнем оснований для предоставления ИНК;

– слабой информированностью налогоплательщиков – потенциальных заемщиков о механизме предоставления инвестиционных налоговых кредитов^[3].

В рамках активизации государственной поддержки инвестиций в основной капитал было бы целесообразным реанимировать нынешнее состояние инвестиционного налогового кредита, направив его потенциал на пополнение капитальных вложений и в первую очередь в сферу обрабатывающих производств, предприятия которых имеют низкий уровень рентабельности продукции и рентабельности активов в 2012г.:

- текстильное и швейное производство (соответственно 3,5 и 2,6 %);
- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (6,9 и 4,4 %);
- обработка древесины и производство изделий из дерева (5,3 и 2,1 %);
- производство машин и оборудования (8,3 и 6,7 %).

Р. А. Мешков, начальник отдела Департамента корпоративного управления Минэкономразвития России предлагает не ограничивать размер инвестиционного налогового кредита 50-процентной долей платежей по налогу на прибыль, налогу на имущество и земельному налогу: «Также, условием предоставления ИНК должно быть отсутствие налоговой задолженности и, конечно, наличие бизнес-плана, инвестиционного проекта».

В современных условиях инвестиционная поддержка в виде ИНК особенно актуальна для малых предприятий, у которых уровень инвестирования в основной капитал остается низким.

Это становится очевидным при сравнении удельных весов среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) и инвестиций в основной капитал. Сопоставление относительных данных в расчете на одного работника на малых предприятиях инвестируется капитальных вложений в 5 раз меньше, чем в целом по экономике.

Анализ отраслевой структуры показывает, что малые предприятия в сфере обрабатывающих производств, концентрируя около 20 % численности всех работников, занятых на малых предприятиях, в структуре инвестиций занимают скромную долю – 13,6 % в 2012г. (для сравнения: даже в сельском хозяйстве одинаковый процент – 3,5 %). Такое положение в сфере обрабатывающих производств обусловлено нехваткой собственных средств: в 2012 г. объем инвестиций в основной капитал малых предприятий составил 23,3 млрд.руб., а сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) – 37,8 млрд.руб. Если допустить, что эти инвестиции в полном объеме профинансированы за счет прибыли, то получится, что в экономику малых предприятий было инвестировано 61,6 % прибыли (заметим, что в целом по экономике на инвестиции ушло 22,2 % прибыли).

В этой связи адаптация механизма предоставления инвестиционного налогового кредита как меры государственной поддержки к потребностям современной экономической ситуации позволила бы в большей мере стимулировать частные инвестиции в техническое перевооружение

собственного производства, осуществление внедренческой или инновационной деятельности предприятиями и т. д., в целях реализации инновационного сценария развития экономики на период до 2020г., заложенного в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации, представленного Минэкономразвития России в августе 2008 г.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс РФ.
2. Закон Красноярского края от 19.02.2009 № 8-2933 «Об особенностях предоставления инвестиционного налогового кредита в Красноярском крае».
3. Постановление Правительства Красноярского края от 14.04.2009 № 181-п «Об утверждении Порядка и условий принятия заключения о возможности предоставления инвестиционного налогового кредита по региональным налогам».
4. Статистическая налоговая отчетность ФНС России по форме N 4-ИН.
5. <http://www.raexpert.ru/>

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ю.И. Черкасова

*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Обеспечение эффективности управления общественными финансами является основой построения устойчивой бюджетной системы. Повышение эффективности использования бюджетных средств и качества управления государственными и муниципальными финансами является одной из задач современной финансовой политики. В рамках данного направления большинство субъектов РФ разрабатывают и используют на практике различные методические подходы, позволяющие учитывать при распределении финансовой помощи результаты деятельности органов власти, их усилия по увеличению доходной базы бюджетов

Проблеме оценки эффективности в бюджетной сфере посвящено немало исследований. Существенную проблему представляет количественная оценка показателя эффективности. Если в экономике эффективность соизмеряется целым рядом показателей, характеризующих затраты на рубль вложенных средств, прибыль, полученную на руб. выручки и т.п., то в бюджетной сфере, как известно прямая отдача бывает не всегда [1].

Ст. 34 Бюджетного Кодекса РФ под эффективностью и результативностью бюджетных средств предусматривает достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижение

наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

Таким образом, экономически эффективным являются межбюджетные отношения, в которых результаты целевых программ и проектов превышают произведенные затраты.

Контрольные мероприятия по оценке эффективности межбюджетных отношений проводятся в настоящее время в разовом порядке, без учета динамики изменения. Однако, учитывая важность финансовой помощи как составляющей доходов местных бюджетов, представляется необходимым проводить количественную оценку эффективности предоставления межбюджетных трансфертов, а также отслеживать данные показатели в динамике.

Предлагается следующий алгоритм действий для расчета показателя комплексной оценки эффективности межбюджетных отношений:

1. Анализ нормативно-правовой базы межбюджетных отношений;
2. Оценка финансового состояния бюджета;
3. Расчет степени внутри региональной дифференциации;
4. Анализ системы выравнивания.

По каждому из направлений предлагается перечень показателей оценки, которые рассчитываются на основе существующей системы первичных отчетных материалов и не требуют дополнительного сбора информации.

Каждому показателю в зависимости от соответствия критерию присваивается значение от 0 до 1. Сводная оценка (V) рассчитывается по формуле:

$$V = \frac{1}{n} * \sum k_i,$$

где k_i - значения показателя,

n – количество показателей.

Такой подход позволяет, на наш взгляд, выявить потенциальные проблемы в системе региональных межбюджетных отношений, предложить направления их решения, а также отслеживать ситуацию по данному вопросу в динамике.

Результаты *оценки нормативно-правовой базы межбюджетных отношений*, проведенной в соответствии с предложенным подходом в Красноярском крае, показали, что основные аспекты бюджетного регулирования в данном регионе законодательно закреплены. Законодательные акты определяют плановые показатели бюджета, порядок проведения бюджетного процесса и организации межбюджетных отношений. Сводная оценка составила 0,907

Оценка финансового состояния бюджета позволяет показать зависимость бюджета от долговых обязательств и различных форм финансовой помощи. Предлагаем на данном этапе использовать методические подходы к анализу бюджета с помощью коэффициентов, предложенных Г.Б.Поляком [3, С. 457-

458].

Большинство муниципальных образований в Красноярском крае свыше половины своих доходов получают в качестве финансовой помощи из регионального бюджета. Это свидетельствует о высокой степени концентрации и централизации бюджетной системы Красноярского края. С точки зрения выравнивания показателей текущих удельных расходов местных бюджетов такие действия оправданы, но эффективность политики выравнивания при данных масштабах перераспределений недостаточна.

Исследования указывают на имеющиеся проблемы, связанные с наличием бюджетной задолженности, недостаточностью собственных источников доходов для финансирования расходных обязательств и, как следствие, высокий уровень финансовой зависимости от вышестоящего (краевого) бюджета (особенно для бюджетов поселений). В целом финансовое состояние муниципальных образований можно оценить как устойчивое, сводная оценка по данному направлению составила 0,794.

Одной из системных проблем социально-экономического развития Красноярского края являются значительные диспропорции в уровне социально-экономического развития муниципальных образований.

На основе анализа отечественной и зарубежной литературы можно выделить следующие индикаторы *оценки степени внутрорегиональной дифференциации*, являющиеся критериями выделения депрессивных территорий: уровень безработицы, валовая продукция на одного жителя, уровень денежных доходов населения, поступления налога на доходы физических лиц на одного жителя, среднедушевая расчетная величина валового муниципального продукта (ВМП), среднедушевые поступления в бюджетную систему РФ и относительное сокращение общей численности населения данной территории.

В.И. Клисторин в качестве критериев оценки внутрорегиональной асимметрии предлагает использовать показатели [3, С. 148]:

- сокращение численности постоянного населения за 5 последних лет по отношению к численности постоянного населения;
- отношение объема поступлений в бюджетную систему РФ к среднему уровню по региону;
- отношение оценки ВМП в расчете на 1000 жителей, рассчитанной на основе данных по производству валовой добавленной стоимости, к удельному весу ВРП региона.

Анализ уровня социально-экономического развития муниципальных образований Красноярского края по предложенным показателям позволил сделать вывод, что асимметрия обусловлена прежде всего нарушениями воспроизводственного процесса в сфере распределения и перераспределения валовой добавленной стоимости, а также высокой степенью увеличивающегося социального расслоения населения.

Так, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума

колеблется от 3,8 % в г. Норильске до 84,5 % в Енисейском районе. Уровень зарегистрированной безработицы по муниципалитетам различается в 22 раза, бюджетная обеспеченность на душу населения – в 5,5 раз.

Оценка межбюджетных отношений по данному направлению показала высокий уровень внутрирегиональной диспропорции в Красноярском крае. Сводная оценка составляет лишь 0,321, а значит, выравнивание социально-экономического развития (в т.ч. бюджетной обеспеченности) является актуальным

Оценка системы распределения финансовой помощи включает анализ эффективности межбюджетных отношений с позиций выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований и снижения дифференциации их уровней социально-экономического развития. Впоследствии этот процесс должен быть нацелен на выравнивание уровней экономического развития муниципалитетов и создание на этой основе возможностей перехода их большинства муниципальных образований на финансовую самодостаточность.

Систему распределения финансовой помощи, на наш взгляд, можно оценить через степень концентрации финансовых ресурсов в бюджете субъекта РФ, т.е. долей его бюджета в консолидированном бюджете региона и долей финансовой помощи бюджетам других уровней, а также динамикой этих показателей.

На заключительном этапе оценки системы распределения финансовой помощи, на наш взгляд, имеет смысл проводить оценку качества бюджетного выравнивания, для чего предлагается использовать коэффициент эффективности сбалансированности бюджетной системы (\mathcal{E}_c).

Результатом проведения бюджетного выравнивания является максимально возможный вертикальный и горизонтальный баланс бюджетной системы региона. Поэтому для оценки как вертикальной, так и горизонтальной сбалансированности бюджетной системы субъекта Федерации рекомендуется использовать показатель отношения доходов муниципального образования к расходным обязательствам.

Расчет показателя эффективности горизонтальной сбалансированности (\mathcal{E}_{zc}) производится для каждого муниципального образования по формуле:

$$\mathcal{E}_{zc} = \frac{D_{mo} + Дот_{mo}}{РО * ИБР_{mo}},$$

где D_{mo} – фактические доходы муниципального образования до получения дотаций;

$Дот_{mo}$ – размер дотаций соответствующего муниципального образования из соответствующих фондов финансовой поддержки;

$РО$ – расходные обязательства на душу населения для соответствующего типа муниципальных образований;

$ИБР_{mo}$ - индекс бюджетных расходов муниципального образования.

Вертикальную сбалансированность бюджетной системы (\mathcal{E}_{bc}) предлагается оценить с помощью следующих трех показателей:

Для первого уровня местных бюджетов¹:

$$\mathcal{E}_{bc} = \frac{D_p + Dom_p + D_{zo} + Dom_{zo}}{PO_p + PO_{zo}},$$

где: D_p и D_{zo} - фактические доходы до получения дотаций муниципальных районов и городских округов соответственно;

Dom_p и Dom_{zo} - размер дотаций муниципальных районов и городских округов из соответствующих фондов финансовой поддержки;

PO_p и PO_{zo} - расходные обязательства на душу населения для муниципальных районов и городских округов.

Для второго уровня бюджетной системы муниципальных образований (городских и сельских поселений):

$$\mathcal{E}_{bc} = \frac{D_{noc} + Dom_{noc}}{PO_{noc}},$$

В целом эффективность вертикальной сбалансированности бюджетной системы рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{bc} = \frac{D_p + D_{zo} + D_{noc} + Dom_p + Dom_{zo} + Dom_{noc}}{PO_p + PO_{zo} + PO_{noc}}.$$

Оптимальной является ситуация, если коэффициент стремится к 1 для всех типов муниципальных образований, т.е. доля расходных обязательств муниципальных образований может быть покрыта доходами консолидированного бюджета региона, выделенными в качестве доходных источников муниципального уровня.

Использование оценки эффективности горизонтального и вертикального выравнивания по результатам исполнения муниципальных бюджетов позволит проанализировать соответствие расходных обязательств муниципальных образований всех типов их доходным возможностям и провести корректировку политики горизонтального выравнивания.

Оценка системы распределения финансовой помощи в Красноярском крае показала высокую концентрацию финансовых ресурсов в бюджете региона и существенную зависимость большей части муниципальных образований от трансфертов. Сводная оценка по данному направлению составила 0,672

На основании полученных данных по каждому направлению предлагается рассчитывать комплексный показатель оценки эффективности межбюджетных отношений. Комплексная оценка может быть рассчитана на основе средней арифметической или средней геометрической оценки показателей по каждому из четырех предложенных направлений. Однако, поскольку в предложенном методическом подходе вместе с количественными

¹ Без учета бюджетов внутригородских муниципальных образований городов Федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга.

используются и качественные оценки, целесообразно использовать весовые коэффициенты.

В каждом i -м блоке показателей из всех j значений (по числу муниципальных образований) относительных показателей k_{ij} ($0 \leq k_{ij} \leq 1$) выбирается минимальное значение – $k_{ij}^{\min} = \min_j \{k_{ij}\}$ и дается характеристика вариации относительных показателей в этом блоке $V_i = 1 - k_{ij}^{\min}$. При этом весовые коэффициенты рассчитываются по формуле $q_i = \frac{V_i}{\sum_i V_i}$, причем

$$\sum_i q_i = 1.$$

При таком подходе в комплексной оценке больший вес будут иметь те относительные показатели, размах варьирования которых внутри блока достаточно широк. Другими словами, в том блоке, где значение весового коэффициента больше, имеются возможности повышения эффективности межбюджетных отношений. Причем в случае, если индикаторы всех муниципальных образований по i -му блоку соответствуют максимальному значению, т.е. $V_i = 0$ (следовательно и $q_i = 0$), то в общей оценке её относительный показатель учитываться не будет.

Его величина, рассчитанная в соответствии с предложенным методическим подходом составила 0,63486. (таблица 1).

Таблица 1 – Комплексный показатель оценки эффективности межбюджетных отношений в Красноярском крае в 2011 г.

Направление	q_i	Сводная оценка
Анализ нормативно-правовой базы межбюджетных отношений	0,12	0,907
Оценка финансового состояния бюджета	0,27	0,794
Расчет степени внутрирегиональной дифференциации	0,28	0,321
Анализ системы выравнивания	0,33	0,672
Комплексный показатель оценки	1	0,63486

Таким образом, использование предложенного методического подхода позволяет сделать вывод о возможности его применения на практике. Результаты анализа по показателям Красноярского края показали необходимость сближения уровней бюджетной обеспеченности населения в данном регионе.

Значимость применения предлагаемого методического подхода заключается в возможности использовать результаты исследования при:

- обосновании финансово – бюджетной политики администрации региона;

- обосновании параметров показателей при формировании бюджетов;
- определении уровня финансовой самостоятельности территории, состояния базы собственных доходов;
- определении уровня устойчивости муниципальных бюджетов;
- учете финансового положения бюджетов при распределении помощи из фондов финансовой поддержки;
- обобщении состояния межбюджетных отношений в регионе.

Список литературы:

1. Игнатъев В.С. Эффективность финансового обеспечения социальных расходов региональных бюджетов в Российской модели бюджетного федерализма // Экономические науки. 2012. № 90. С. 135-139
2. Клисторин В.И. Методология анализа налогово-бюджетной и региональной политики на субфедеральном уровне / Под ред. д.э.н. С.А.Суспицына. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2004. – 240 с.
3. Поляк Г.Б. Территориальные финансы: Учебное пособие. – М.: Вузовский учебник, 2006. – 479 с.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ
ЖИЗНИ С УЧЁТОМ ГУМАНИТАРНОГО СТАБИЛЬНОГО
ЕЖЕМЕСЯЧНОГО КОМПЕНСАЦИОННОГО ДОХОДА
ДОМОХОЗЯЙСТВА В РОССИИ**

Д.С. Камышова, А.С. Спрыжкова

Научный руководитель: доцент О.И. Курган
*ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

В статье 2 Конституции РФ говорится, что «Человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства». Кроме того пунктами 1, 2. статьи 7 определены основные функции социального государства, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека.

Термин «стоимость человеческой жизни», как правило, считают неестественным человеческой природе. Однако еще при крепостном праве убитый человек оценивался от 5 до 80 гривен серебра, что при пересчете на сегодняшние деньги составляет от 2 до 31 млн руб.

При анализе подходов к оценке стоимости человеческой жизни (далее – СЧЖ) в развитых государствах было выявлено, что в России при выплате компенсации за утерю жизни человека не учитывается, что люди живут не для того, чтобы создавать материальные блага, а создают материальные блага, чтобы жить. Следовательно, поиск или разработка методики оценки СЧЖ,

учитывающей гуманитарную составляющую жизни, является актуальным.

Целью исследования является рассмотрение подходов оценки стоимости человеческой жизни с учетом ее гуманитарной составляющей.

Для достижения цели нами были поставлены следующие задачи:

- анализ существующих методик оценки СЧЖ;
- выявление слабых сторон существующих методик;
- определение гуманитарного коэффициента;
- разработка собственной формулы для оценки СЧЖ.

В ходе исследования были проанализированы более 250 различных источников информации, в том числе важнейшие нормативно-правовые документы. В результате этого анализа были выявлены следующие наиболее часто встречающиеся методы оценки стоимости человеческой жизни (табл. 1).

В России государство по-разному оценивает жизни людей. Выплаты зависят от степени опасности профессии или характера катастрофы:

- работникам опасных профессий (сталевары, спасатели, шахтёры) варьируются в пределах 1000 минимальных размеров заработной платы, что на 2013 год составляет 5205000 руб.;
- в случае смерти работника неопасных профессий вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания максимальное единовременное пособие составляет 76699,8 руб. и выплачивается только его иждивенцам;

Таблица 1. Общепринятые методы оценки СЧЖ в экономически развитых странах

Наименование метода оценки СЧЖ	Принципы оценки	Типичная стоимость, тыс.долл. США
Метод косвенной стоимости безопасности работника	Безопасность человека оценивается в соответствии со стоимостью мероприятий, проводимых с целью уменьшения риска	9 – 9000
Метод личного капитала	Безопасность оценивается как часть заработка (надбавок) работника, связанного с риском.	100 – 400
Метод страхования	Безопасность оценивается суммой личного страхования (ноги футболиста, голоса певца, груди манекенщицы и т.д.).	Оценка индивидуальная (до 25000)
Метод судебных выплат	Выплаты осуществляются по решению суда в качестве	250

Метод добровольных выплат	компенсации за потерю жизни. В основу расчетов положена величина добровольной платы предпринимателей за меры безопасности в специализированные общественные фонды.	180 – 1000
---------------------------	--	------------

- за потерю жизни на транспорте выплачивают по ОСАГО – 160 тыс. руб., при железнодорожной катастрофе – 650 тыс. руб., при авиакатастрофе – 2 млн. руб. (опыт РФ);
- семьям военнослужащих-контрактников – 120 ежемесячных окладов денежного содержания, сотрудников милиции – 10 летних окладов денежного содержания;

Величина компенсации за утерю безработного члена семьи нормативными документами не регламентируется.

Анализ литературы показал, что в настоящее время актуальны поиски методик оценки СЧЖ. Так, были определены следующие методы оценки:

- метод опроса населения страховыми компаниями;
- методика стабильного дохода.

Кроме этого, предложены концепции определения стоимости жизни:

- определения скорректированной стоимости жизни с учетом груза болезней;
- расчета экономического эквивалента стоимости жизни с учетом динамики развития, половых, возрастных и физических особенностей человека, предложенная И.Л. Труновым (табл. 2).

Расчет стоимости жизни человека по указанной методике учитывает около 30 параметров экономического участия человека в жизни государства, создания ВВП и др.

Таблица 2. Экономический эквивалент человеческой жизни по И.Л. Трунову с соавторами

Параметры	Страна, год							
	Россия 2003	ФРГ 2000	Англия 2001	Франция 1997	США 2002	Швеция 2000	Португалия 1999	Среднее значение
Экономический эквивалент жизни среднестатистического человека в национальных денежных единицах, млн. ед.	3,47	4,03	1,46	13,63	3,19	18,58	169,02	
в долларах США (млн. единиц)	0,118	2,41	2,12	2,42	3,19	1,95	0,98	1,884

Указанные методики зависят от многих переменных, имеют сложные формулы и расчеты, но при этом не отражают в полной мере суть проблемы потери члена семьи. Они не способны объективно рассчитать эквивалент СЧЖ, так как учитывают только материальный вклад человека в экономику семьи, но не касаются его гуманитарной составляющей.

В Англии и США были проведены исследования, в результате которых был выявлен *гуманитарный коэффициент*. Англичане и американцы оценивают свою жизнь примерно в 6 раз больше, чем все заработанные ими деньги за всю жизнь. Информации о проведении в России подобных исследований не обнаружено, поэтому за основу был принят коэффициент, применяемый социологами за рубежом.

Для моделирования оценки СЧЖ использовались наиболее доступные, прогнозируемые, объективные составляющие:

- среднемесячная заработная плата по России;
- средняя банковская ставка по депозитным вкладам при ежемесячном снятии части вклада со счета для текущего обеспечения домохозяйства;
- значение гуманитарного коэффициента.

С использованием вышеперечисленных составляющих была выведена формула оценки СЧЖ, то есть, построена ее математическая модель:

$$C = GK \times \frac{m \times 100}{r \cdot t},$$

где С – размер вклада, руб.;

ГК – гуманитарный коэффициент (равный 6), ед.;

m – среднемесячная по России заработная плата (27110 руб.), руб.;

r – среднегодовая ставка банка РФ по депозитам юридических лиц на сумму более 3 млн руб. с возможностью ежемесячного снятия суммы со счета, коэффициент ренты равен (11,25 %), %;

t – количество месяцев в году.

$$C = GK \times \frac{m \times 100}{r \cdot t} = 6 \times \frac{27110 \times 100}{11,25 \cdot 12} = 17350400 \text{ (руб.)}$$

В Красноярском крае при средней заработной плате в размере 28688 руб. размер выплаты по страховому случаю будет равен 18360320 руб.

Дополнительно был разработан ряд рекомендаций по внедрению предлагаемой методики оценки стоимости человеческой жизни в систему страхования жизни:

- виновное в инциденте лицо вне зависимости от статуса и социального положения должно понести наказание;
- полученное значение компенсационной выплаты должно соответствовать

экономическому состоянию в России по ряду показателей;

- компенсационные выплаты должны производиться в независимости от наличия в семье иждивенцев;
- проведение исследования для определения значения гуманитарного коэффициента в РФ (например, в ходе Всероссийской переписи населения, либо других массовых социальных исследований).

Особенность предложенной методики оценки стоимости человеческой жизни заключается в том, что авторы попытались избавиться её от недостатков уже имеющихся методик. Кроме того, методика проста в расчетах, что позволяет легко изменять значение переменных в зависимости от изменений экономических показателей государства. При этом государству будет выгодней предотвращать неестественную гибель людей, чем производить компенсационные выплаты.

Список литературы:

1. Об обязательном государственном страховании жизни и здоровья военнослужащих, граждан, призванных на военную службу: федер. закон от 28.03.1998 № 52-ФЗ
2. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: федер. закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ (ред. от 08.12.2010)
3. Воронов, С.П. Оценка экономических утрат от чрезвычайных ситуаций в Красноярском крае.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е.П. Вертипрахова

Научный руководитель: доктор экономических наук, доцент кафедры страхования
*ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет имени первого Президента
России Б.Н. Ельцина»* Л.И. Юзвович

В целях изучения актуального вопроса о методах финансирования реальных инвестиций, а также обоснования стратегии финансирования реальных инвестиционных проектов [3] авторы предлагают совершенствование методологии финансирования реальных инвестиций на основе разработки программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций в рамках развития государственно-частного партнерства в инвестиционном бизнесе.

Прежде чем аргументированно доказать необходимость и целесообразность современных методов финансирования реальных инвестиций, авторами предлагается рассмотреть экономическую сущность методологии как научного исследования.

На сегодняшний день существует два подхода к изучению методологии, в расширенном и в узком понимании данной дефиниции. Методология в широком понимании представляет собой комплексную систему принципов, способов и подходов научно-исследовательской деятельности, на которые опирается соискатель в ходе получения или разработки определенных [знаний](#) в рамках конкретного направления.

Следует отметить, что вопросы методологии не могут быть ограничены лишь философскими или внутри научными рамками, а должны ставиться в широком контексте. Это значит, что необходимо учитывать связь науки с производством на данном этапе экономического развития, взаимодействие науки с другими формами общественного сознания, соотношение методологического аспекта и субъекта деятельности и многие другие экономические факторы.

Недостаточный интерес исследователей к вопросам методологии объясняется также тем обстоятельством, что остается много неясного в ее сущности, в вопросах соотношения методологических и теоретических проблем науки, соотношения методологии и философии.

Изначально проблемы методологии разрабатывались в рамках философии на основе диалогического, индуктивного, диалектического, феноменологического методов. Поэтому методология тесно связана с философией, особенно с такими ее разделами, как теория познания и диалектика.

Таким образом, логическое научное исследование – это средство современной логики, которое используется для анализа научного языка, выявления логической структуры научных теорий и их компонентов (определений, классификаций, понятий, законов и т. п.), изучения возможностей и полноты формализации научного знания и т. д.

Следует различать понятия «источники финансирования инвестиций» и «методы финансирования инвестиций». Источники финансирования инвестиций – это денежные средства, которые могут использоваться в качестве инвестиционных ресурсов. Методы финансирования инвестиций – это механизмы привлечения инвестиционных ресурсов с целью финансирования инвестиционного процесса. Под формой финансирования инвестиций понимается внешнее проявление сущности метода финансирования. Некоторые ученые отождествляют данное понятие с понятием «методы финансирования».

В экономической литературе существуют различные взгляды по вопросу методологии финансирования реальных инвестиций, на практике применяются следующие методы:

- самофинансирование;
- акционерное финансирование;
- заемное финансирование;
- государственное финансирование;
- смешанное финансирование;
- лизинг.

Каждый из используемых методов финансирования обладает определенными достоинствами и недостатками. Их выбор осуществляется на основе сравнения различных альтернативных схем и форм финансирования.

Самофинансирование заключается в том, что после исключения из прибыли налогов и других обязательных платежей в бюджет все остальные денежные накопления остаются в распоряжении предприятия (организации). При самофинансировании за счет собственных источников обеспечивается расширенное воспроизводство, а также решение социальных задач предприятия. Создание системы самофинансирования предполагает увеличение доли собственных источников (прибыли и амортизационных отчислений) в финансировании инвестиционных программ предприятий.

Акционирование финансирование предусматривает долевое финансирование реальных инвестиций в следующих основных формах: проведение дополнительной эмиссии акций действующего предприятия, привлечение дополнительных средств (инвестиционных взносов, вкладов, паев) учредителей действующего предприятия, создание нового предприятия, предназначенного специально для реализации инвестиционного проекта.

Что касается заемного финансирования реальных инвестиций это кредиты банков, целевые облигационные займы. Кредиты банков выступают как одна из наиболее эффективных форм внешнего финансирования реальных инвестиций в тех случаях, когда компании не могут обеспечить их реализацию за счет собственных средств и эмиссии ценных бумаг.

В рамках лизинга как источника финансирования реальных инвестиций могут использоваться следующие виды кредитования: банковский кредит, собственные средства лизингодателя, собственные средства лизингополучателя, если речь идет о возвратном лизинге.

По мнению авторов, лизинг имеет признаки и производственного инвестирования, и кредита. Его двойственная природа заключается в том, что, с одной стороны, он является своеобразной инвестицией капитала, поскольку предполагает вложение средств в материальное имущество в целях получения дохода, а с другой стороны – сохраняет черты кредита (предоставляется на началах платности, срочности, возвратности).

Вышерассмотренные методы финансирования реальных инвестиций имеют практическую значимость, но в рамках государственно-частного партнерства необходима процедура совершенствования государственного финансирования реальных инвестиций с использованием программно-целевого метода, предназначенного в первую очередь для концессионных сделок.

Концептуальный подход к изучению и рассмотрению программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций предполагает определение его сущности, целевых ориентиров, задач, преимуществ и назначения. В рамках государственного финансирования реальных инвестиций автором предлагается использовать программно-целевой метод их финансирования в целях развития государственно-частного партнерства в инвестиционном бизнесе [1].

Суть программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций заключается в отборе основных целей инвестиционного развития, разработке мероприятий по их достижению в намеченные сроки при сбалансированном обеспечении финансовыми ресурсами с учетом эффективного их использования. В основу программно-целевого метода положена система программ, которые реализуются либо государственными органами разного уровня, либо частными компаниями при государственной поддержке.

Основная цель программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций – создание комплексного механизма их финансирования для экономических субъектов, позволяющего показать пути эффективного и оптимального финансирования реальных инвестиций путем привлечения частного инвестиционного капитала и снижения уровня государственных инвестиционных расходов. Целью внедрения программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций является установление непосредственной связи между выделением бюджетных ассигнований в инвестиционную сферу и результатами их использования.

Основные задачи программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций:

- установление стратегических и тактических целей инвестиционного развития;
- обеспечение прозрачного инвестиционного процесса в области финансирования;
- повышение качества разработки инвестиционной политики, эффективности распределения и использования финансовых средств;
- обеспечение и предоставление системного подхода к финансированию;
- определение оптимальных эффективных источников финансирования инвестиций;
- проведение своевременного и полного контроля по финансированию инвестиций.

Достоинства программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций заключаются в реализации следующих принципов и возможностей:

- 1) принцип приоритетности финансирования реальных инвестиций, исходя из целей инвестиционного развития экономики при дальнейшем поиске и определении эффективных путей, средств их достижения и ресурсного обеспечения;
- 2) финансирование инвестиций в условиях динамичной экономической среды и интеграции капитала, обусловленной межотраслевыми и межрегиональными взаимодействиями и высокой степенью дифференциации инвестиционного капитала и риска;
- 3) реализация стратегических целей, предусматривающих коренные сдвиги в развитии инвестиционной сферы, инфраструктурных или иных элементов региональных хозяйственных систем;

- 4) достижение кардинальных изменений в неблагоприятных пропорциях, структуре, тенденциях развития экономики и инвестиционной сферы;
- 5) использование эффекта денежного мультипликатора при целевом финансировании ограниченных бюджетных ресурсов за счет дополнительного привлечения частных инвестиций, собственных средств заинтересованных государственных и коммерческих предприятий и фирм, банковского кредита, иностранных инвесторов.
- 6) сочетание в ходе государственного финансирования на всех территориально-структурных уровнях программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций с методами регионального финансового планирования и прогнозирования.

Назначение программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций предполагает эффективное развитие концессионной деятельности в рамках государственно-частного партнерства при финансировании реальных инвестиций.

Основные инструменты программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций – это целевые программы [4], инвестиционные программы [2] и финансово-кредитный механизм привлечения реальных инвестиций.

Алгоритм программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций включает четыре взаимосвязанных этапа: аналитический, ресурсный, экспертный и контрольный (рис. 1). Разработанные программно-целевым методом инвестиционные программы приобретают определенную адресность, т. е. материальную ответственность в финансировании реальных инвестиций.

Программно-целевой метод финансирования реальных инвестиций, во-первых, способствует соблюдению единого подхода к рациональному использованию денежных средств для решения наиболее острых задач, и, во-вторых, является инструментом выравнивания экономического положения отдельных территорий [5].

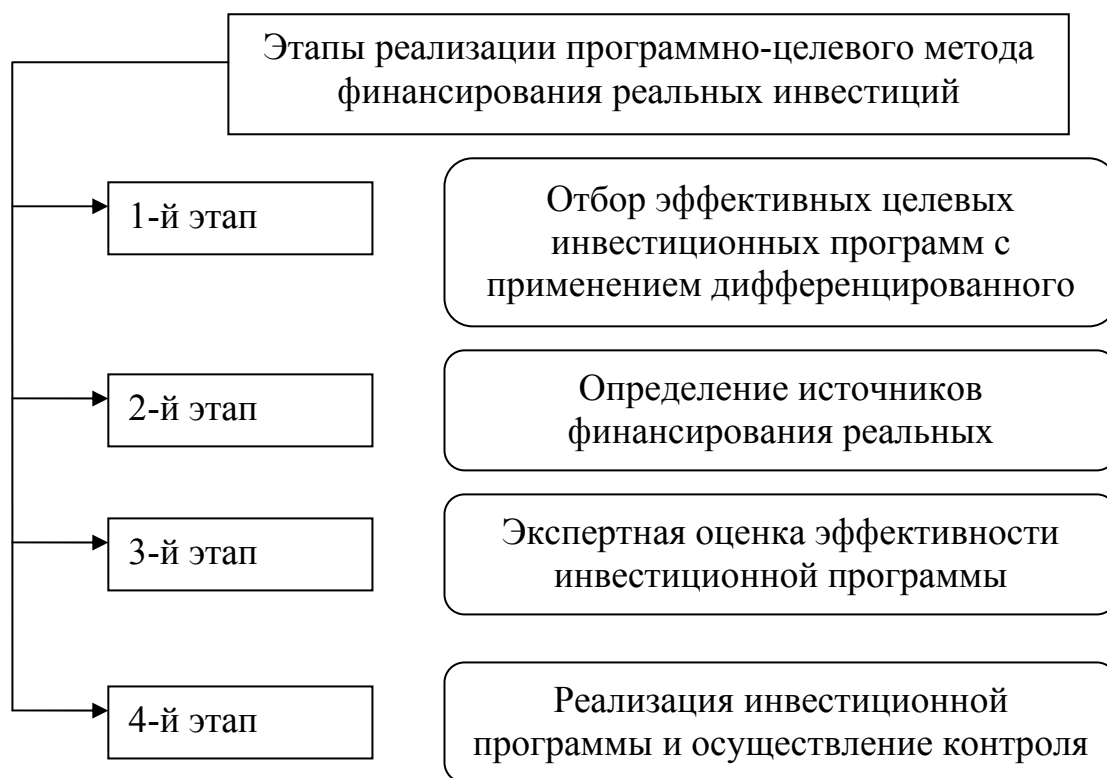


Рис. 1. Этапы реализации программно-целевого метода финансирования реальных инвестиций

Эффективность программно-целевого метода обусловлена его системным интегрирующим характером. Он объединяет функциональные преимущества методов поиска оптимальных инвестиционных решений, гибкой постановки целей к потребностям и возможностям экономической среды в рамках государственно-частного партнерства. В этом случае не только осуществляется финансирование реальных инвестиций, но и улучшается инфраструктура инвестиционного проекта.

Список литературы:

1. Аникина В.П., Абасов Р.Г. Государственно-частное партнерство как катализатор инновационных проектов//Финансы и кредит, № 9. 2013.
2. Бабич Т.В., Крюков С.Е. Инвестиционная программа как инструмент развития инновационного потенциала промышленного предприятия//Научные ведомости Белгородского государственного университета. Выпуск 8., 2008.
3. Городнова Н.В. Интеграция государства и частного бизнеса: развитие социально-ориентированной экономики//Финансы и кредит, № 6.2012.
4. Кочаров Р.А. Целевые программы: инструментальная поддержка/ Р.А. Кочаров; Фин. акад. при Пр-ве РФ. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.

5. Радченко В.М., Малеев И.И. Программно-целевой метод повышения эффективности использования инвестиционного потенциала//Проблемы региональной экономики. ЦИРЭ. Выпуск № 39. 2011.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В.С. Никонова

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.И.Мигунова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Эффективная реализация и рост налогового потенциала субъекта Российской Федерации по праву считаются важнейшими условиями динамичного развития экономики России. Обеспечение последовательного развития налогового потенциала регионов будет способствовать росту их финансовой самостоятельности и повышению уровня социально-экономического развития. Возможности практического применения заключает во внедрении рекомендации по определению налогового потенциала региона при формировании и совершенствовании налоговой политики края.

Мониторинг налогового потенциала региона предназначен для более глубокого исследования проблем теории и практики региональной экономики, разработки антикризисных мер, привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, а также моделирования эффективных схем формирования регионального бюджета.

Сегодня существует множество определений и методов оценки налогового потенциала, как показывает опыт, на практике используют комбинацию методов.

Термин "потенциал", согласно толковому словарю русского языка, означает "совокупность средств, возможностей, необходимых для чего-либо". Исходя из данного значения, можно говорить о налоговом потенциале как о "налоговой возможности", т.е. о некоторой условной, в принципе достижимой сумме налоговых сборов. В мировой практике используется несколько похожий термин – tax capacity, означающий налогоспособность, или «способность базы налогообложения в пределах какой-либо административной единицы приносить доходы в виде налоговых поступлений».

В бюджетном законодательстве современной России (ст.137 п.3, ст.138 п.3, ст.131 п.6, ст.142.1 п.4 БК РФ) под налоговым потенциалом подразумевается совокупность объектов налогообложения в рамках действующей налоговой системы, расположенных на территории субъекта, т.е. налоговая база.

При этом ст.53 п.1 Налогового кодекса Российской Федерации предусматривает, что "налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иные характеристики объекта налогообложения". На наш взгляд, трактуемая законодательством формулировка налогового потенциала

недостаточно точно отражает суть данного понятия. Безусловно, в основе определения налогового потенциала лежит налоговая база. Однако не ее стоимостная оценка характеризует налоговый потенциал, а способность извлекать из нее доход.

Рассмотрим наиболее распространенные методы оценки налогового потенциала региона, представленные на рисунке 1.



Рис.1 – Методы оценки налогового потенциала

1. Аддитивный метод (суммарный метод или метод прямого счета);

В основе данного метода лежит оценка и анализ налоговых баз, и он является наиболее точным. Технологически он близок к расчетному методу репрезентативной налоговой системы и рассчитывается по формуле:

$$НПР_i = \left(\sum [НБ_k * r_k] * 100\% \right), (k = 1 \dots K)$$

где $НПР_i$ – налоговый потенциал i -го региона страны; $НБ_k$ – налоговая база конкретного вида налога; r_k – предельная ставка налога конкретного вида налога (в процентах); K – число налогов.

2. Метод построения репрезентативной налоговой системы (РНС);

Метод РНС позволяет весьма достоверно и объективно оценить налоговый потенциал региона. Однако из использования большого объема данных он весьма трудоемок. Он был позаимствован из практики зарубежных стран, таких как США, Канада и др. Оценка налогового потенциала регионов осуществляется, как правило, на основе расчетного, либо регрессионного методов РНС. Аналитический метод РНС имеет вид:

$$НПР_i = \sum_{k=1}^K \frac{НБ_k * r_k}{100\%},$$

где Π_i – налоговый потенциал i -го региона страны; $НБ_{ik}$ – налоговая база k – го налогового дохода i -го региона страны; $НС_{ik}$ – репрезентативная (средняя) ставка налогообложения по k – му налоговому доходу i – го региона страны, %.

3. Регрессионный метод РНС;

Регрессионный метод РНС считается особенно эффективным для среднесрочного и долгосрочного прогнозирования, поскольку он представляет собой некую модификацию расчетного метода РНС для случаев, когда не представляется возможным оценить в полной мере совокупность налоговых ресурсов и налоговых баз по каждому из налогов, принимаемых во внимание при расчете потенциала.

Недостатком регрессионного метода РНС считается его сложность. К тому же полученные показатели налогового потенциала регионов могут значительно различаться в зависимости от используемого набора экономических характеристик.

Для определения налогового потенциала регионов с помощью регрессионного анализа и оптимальных оценок случайных факторов b_1, b_2, \dots, b_m используется уравнение следующего вида:

$$Y_j = x_{1j}b_1 + x_{2j}b_2 + \dots + x_{mj}b_m + \varepsilon_j$$

$$j = 1, 2, \dots, n,$$

где Y_j – фактически собранные в регионе платежи в бюджет; x_{mj} – показатели налоговой базы, косвенно или непосредственно отражающие величину совокупной налоговой базы – го региона или отдельных ее компонентов; n – число рассматриваемых регионов; ε_j – случайная ошибка измерений.

4. На основе валового регионального продукта (ВРП);

Более полно налоговый потенциал регионов отражает ВРП, определяемый как суммарная стоимость товаров, работ и услуг, произведенных с использованием экономических ресурсов региона (земли, труда и капитала) за данный период времени, и включающий все доходы, генерируемые внутри региона, независимо от места проживания работников или регистраций предприятий.

На практике в показателе ВРП значительную долю занимают доходы физических лиц – жителей соответствующего региона, в котором и живут. ВРП включает и доходы нерезидентов, которые подлежат налогообложению в данном регионе.

Недостатки ВРП в качестве меры налогового потенциала связаны с особенностями структуры российских налогов. В частности, в настоящее время налог на прибыль предприятий уплачивается по месту регистрации предприятия, а не по месту осуществления хозяйственной деятельности. В связи с этим между налоговым потенциалом и ВРП возникает расхождение.

5. Среднедушевые доходы (СДД);

Среднедушевые доходы населения – наиболее простая мера оценки относительного налогового потенциала территории. Его положительная сторона в том, что он отражает реальную зависимость формирования бюджетов органов власти территории от уровня доходов проживающего там населения. Показатель применим для оценки налогового потенциала местных бюджетов, особенно в условиях, когда личный подоходный налог составляет преобладающий объем налоговых поступлений территории.

Основное преимущество этого показателя – простота определения и доступность данных о среднедушевых доходах населения по субъектам Российской Федерации, ежегодно публикуемых Госкомстатом России.

6. Паспорт региона

Налоговый паспорт субъекта Российской Федерации – это документ, в котором приводится комплексная характеристика налогового потенциала и налоговой нагрузки региона. Он позволяет оценивать существующую налоговую базу региона, уровень налоговой нагрузки в разрезе отдельных видов налогов в динамике, разрабатывать прогноз поступления налогов и сборов на перспективу, как в условиях действующего законодательства, так и с учетом его возможного изменения.

Налоговый паспорт включает в себя одиннадцать разделов:

- Социально-экономическая характеристика региона
- Основные показатели налоговой базы по администрируемым доходам
- Льготы по отдельным администрируемым доходам
- Основные показатели контрольной работы налоговых органов
- Поступления основных администрируемых доходов в структуре консолидированного бюджета РФ
- Поступления администрируемых доходов в консолидированный бюджет РФ в структуре основных видов экономической деятельности
- Задолженность по налогам и сборам в консолидированный бюджет РФ
- Задолженность по налогам и сборам по основным видам экономической деятельности
- Показатели налоговой нагрузки
- Показатели налоговой нагрузки по отдельным видам экономической деятельности
- Оценка и прогнозирование поступлений отдельных налогов

Однако данные методы имеют ряд достоинств и недостатков, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1. Методы оценки налогового потенциала региона – субъекта РФ, их преимущества и недостатки.

Метод	Достоинства метода	Недостатки метода
1. Методы оценки с использованием показателей экономического дохода		
Среднедушевые	Учет зависимости	Не позволяет

доходы населения.	бюджетов территорий от уровня доходов проживающего на них населения. Простота расчетов и доступность данных	учитывать незначительные доходы региональных бюджетов.
ВРП	Учитывает доходы резидентов и нерезидентов.	Объем ВРП не учитывает неравенство баз и ставок налогообложения в различных регионах.
2. Методы оценки на основе построения репрезентативной системы налоговых показателей.		
Репрезентативная система налоговых показателей.	Может использоваться для определения налогового потенциала с учетом реальных возможностей и существующей практики формирования налоговых баз.	Высокая трудоемкость.
Метод регрессионного анализа	Небольшая трудоемкость, значительная объективность. Позволяет выявить факторную зависимость фактических поступлений и налоговых баз.	Выбор показателей для расчета неоднозначен, что усложняет его применение на региональном уровне.
Методы оценки на основе данных форм налоговой отчетности и корректировки сумм фактически собранных налогов.		
Упрощенный метод.	Доступность данных, простота их сбора.	Ограниченность расчетов за счет небольшого количества используемых параметров.
Аддитивный метод.	Разграничение расчета по видам налогов позволяет получить достаточно точный результат. Определение коэффициента собираемости увеличивает достоверность данных.	Информационной базой служат данные ретроспективного периода не учитывается текущее и перспективное состояние налоговой базы.

Таким образом, проведенный нами анализ существующих методик оценки налогового потенциала региона позволяет выбрать алгоритм расчета, дающий наиболее точную и объективную его оценку.

Список литературы:

1. Каратаев А.С. Инструментарий оценки налогового потенциала / Каратаев А.С. // http://edu.tltsu.ru/sites/sites_content/site1238/html/media66529/61-Karataev.pdf
2. Куницына Н.Н., Рощупкина В.В. Проблемы оценки налогового потенциала региона // *Финансы и кредит*. – 2008. – № 2 (59)
3. Мигунова М.И. Основы налогового планирования : учебное пособие/ Красноярск гос.торг. -экон. Ин-т. – Красноярск, 2009. – 121с.
4. Паскачев, А.Б. Ф.К. Садыгов, В.И. Мишин, Р.А. Саакян и др. Анализ и планирование налоговых поступлений: теория и практика/; Под ред. Ф.К. Садыгова. – М.: Издательство экономико – правовой литературы, 2004. – 232с.

УДК 336.22:336.563

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ В КРАСНОЯРСКОМ КРАЕ.

В.В. Каплун

Научный руководитель: к.э.н. М.И.Мигунова

ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета»

Необходимость экономического выравнивания и избавление от «перегрева» некоторых отраслей по инвестиционной привлекательности в Красноярском крае – назрела давно.

Цель работы заключается в анализе эффективности льгот, предоставляемых на региональном уровне по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций, а так же действующей налоговой политики льготирования направленной на повышение инвестиционной привлекательности в Красноярском крае.

Исходя из цели нами поставлены следующие задачи:

1. Рассмотреть налоговые механизмы, воздействующие на возникновение спроса инвестиций;
2. Выявить особенности предоставления инвестиционных налоговых льгот;
3. Проанализировать действующую методику предоставления налоговых льгот в Красноярском крае;
4. Сформировать рекомендации по улучшению налоговой политики края.

Необходимым условием развития современной экономики является высокая инвестиционная активность, поскольку инвестиции играют важную роль, как на макро, так и на микро-уровне.

Инвестиционная деятельность – это деятельность субъектов на рынке инвестиций, целью которых является расширение экономического потенциала объекта инвестиций с помощью наиболее эффективных форм вложения капитала в рамках общей стратегии развития.

В 21 веке рынок реальных инвестиций стал одним из самых развивающихся. Тема инвестиций чрезвычайно актуальна для современной России, так как спрос на инвестиции постоянно превышает предложение, и дополнительные вложения требуются в любой отрасли. Инвестиции – это «локомотив» развития российской экономики, залог успешного развития её регионов. На данный момент основные потоки инвестиций идут в регионы с сырьевой специализацией, в то время как другие, более многочисленные и не менее нуждающимся отрасли остаются без инвестиционных вложений. Пересмотр предоставляемых методов стимулирования – важный и актуальный вопрос.

Улучшая инвестиционный климат и делая акцент на отрасли находящейся в кризисной ситуации, предоставляя льготы в более дифференцированном ключе, непременно вызовет спрос интерес у инвестора. [7]

Для обеспечения развития инвестиционной деятельности в России, а также закрепления положительных тенденций необходимо существенное обновление работы производственного аппарата всех отраслей экономики, поддержка инвестиционных процессов на всех уровнях управления.

Эта поддержка может осуществляться посредством предоставления и обеспечения гарантий прав инвесторов, а также создания льготного режима инвестиционной деятельности. Возможность использования налогов в регулировании инвестиционной деятельности предоставляется потому, что одной из основных функций налогов является регулирующая.

Эта функция направлена в первую очередь на достижение посредством налоговых механизмов тех или иных целей налоговой политики. Участие государства в регулировании инвестиционной деятельности при проведении налоговой политики осуществляется с помощью таких инструментов, как налоговые ставки и налоговые льготы.

Следовательно, определяя оптимальный размер ставки налогов и используя систему налоговых льгот, воздействующих на процессы инвестирования, можно регулировать спрос на инвестиции.

Согласно ст. 284 НК РФ, "налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, законами субъектов Федерации может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом указанная налоговая ставка не может быть ниже 13,5 %". [1] Таким образом, данная льгота не может превышать 4,5 % из 18 % региональной части поступлений по налогу на прибыль.

Регионы также могут предоставлять льготы по налогу на имущество организаций. Согласно ст. 372 НК РФ, "устанавливая налог, законодательные (представительные) органы субъектов Российской Федерации определяют налоговую базу, порядок и сроки уплаты налога, формы отчетности по налогу. При установлении налога законами субъектов Российской Федерации могут также устанавливаться налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками". [1]

На данный момент, введение льгот является одним из самых эффективных средств влияния на инвестиционную привлекательность регионов.

Красноярский край успешно применяет данный способ для привлечения новых инвестиций [10]. Но стоит отметить, что наш регион является примером, в котором происходит «инвестиционный перегрев» отдельных отраслей (добывающие и металлургические).

На данный момент перед правительством края стоит задача, связанная с «вытягиванием провальных отраслей» из кризиса.

6 февраля 2013 года в ходе заседания комитета Законодательного собрания по бюджету и экономической политике края, был представлен отчет специалистов краевой счетной палаты, в котором говорилось, что система предоставления льгот устарела, кроме того, не соответствует действующему законодательству. Таким образом, для того чтобы наш край сохранил свою инвестиционную привлекательность, нужно в срочном порядке производить пересмотр предоставления налоговых льгот. Сейчас в крае за предоставление льгот отвечают сразу два ведомства — Министерство экономики и регионального развития Красноярского края, а также Министерство финансов Красноярского края. [10] Сравнивая их полномочия, можно заметить, что ни одно из министерств не несет полную ответственность за принятие решений и контроль за предоставлением этих льгот. Понимая, что некоторые отрасли в Красноярском крае как сельское хозяйство, лесная отрасль и другие находятся в состоянии стагнации, начинаешь невольно задумываться, что краю требуется полнейший пересмотр методики предоставления налоговых льгот. А именно необходимо создание новой дифференцированной методики, которая будет базироваться на долгосрочной перспективе развития отдельных приоритетных отраслей. В качестве примера для подражания можно привести республику Башкирию, где инвесторам желающим вложиться в сельское хозяйство, предлагают полное освобождение от налогов на 3 года. [11]

Анализируя систему сельского хозяйства в крае за последний период, из бюджета региона в различных субвенциях, субсидиях на поддержку сельхозпредприятий уходит 2,268 млрд руб., а налогов возвращается в сумме 1,178 млрд. руб. [9]. Таким образом, деньги на поддержку уходят, а сфера не развивается. Хаотичное предоставление льгот без определенного вектора по развитию края является нецелесообразным. Объем потерь доходов бюджета края в связи с предоставлением льгот по налогу на прибыль и налогу на имущество организаций за период 2010—2012 годов составил 7 млрд. рублей. Необходимость создания жесткой регламентации и заключения определенных соглашений с предприятиями, получающими льготы, стоит на первом месте. Для создания новой методики налогового льготирования нужно понять, какие отрасли нужно стимулировать и развивать. Расчет должен производиться с учетом специфики края, акцентом на долгосрочность и актуальность, как в микро, так и макро экономическом понятии.

Помимо акцента на налоговой составляющей, необходимо пересмотреть механизмы, связанные с тарифами на энергетику, а также сформировать четкий план по развитию дорожной и жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Развитие и улучшение инвестиционного климата на региональном уровне является хорошим толчком для совершенствования и оздоровления экономического состояния в стране. Стоит помнить, что процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны, так как благодаря инвестированию происходит интеграция производства и капитала различных стран. Сейчас, в период экономических сложностей в Европейских

странах и Российской Федерации, процесс инвестирования как ни когда актуален. Благодаря слиянию экономических активов существует возможность выхода из затруднительных экономических ситуаций. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Благодаря привлечению новых инвесторов замечается положительная динамика, связанная с увеличением темпов развития как Российской, так и зарубежной экономики. [6]

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) по состоянию на 15 октября 2011 года.
2. Бочаров, В.В. Инвестиции [Текст] / В.В. Бочаров. – М.: Инвестиции "Питер", 2008.
3. Вахрин, П.И. Инвестиции [Текст] / П.И. Вахрин. – М.: "Дашков и К", 2008.
4. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов [Текст] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: "Дело", 2007
5. Гордеева О.В. Налоговое регулирование инвестиционной деятельности: региональные особенности // Финансовый директор.
6. Деева, А.И. Инвестиции [Текст] / А.И. Деева. – М.: "Экзамен", 2007.
7. Медведев Д.А. Оптимизация налогообложения – в целях стимулирования развития инноваций и привлечения инвестиций // 2010.
8. Царев, В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций [Текст] / В.В. Царев. – СПб.: "Питер", 2008.
9. www.gks.ru – Росстат РФ
10. www.kras-invest.ru
11. http://www.bashkortostan.ru/investment_and_finance/

«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ЗАЩИТЫ ИНФОРМАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ»

О.В. Завада

*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

*(на примере «Сибирского федерального университета» и «Южного
федерального университета»)*

Информация, непосредственно связанная с конкретным человеком (факты его биографии, номинативные (назывные) данные, национальность, место жительства, сведения о заболеваниях, о профессиональных знаниях и навыках, о семейной жизни, привычках, увлечениях, нравственные, политические, сексуальные и религиозные пристрастия и многое другое

составляет большую часть циркулирующей в обществе информации. Человек оставляет соответствующие «информационные следы» в отделах кадров, в дошкольных и образовательных учреждениях, в социальных службах, органах исполнительной власти, в сфере услуг, различных организациях. Очень часто сообщение подобной информации находится в рамках интересов самого индивида или является необходимым условием получения конкретного социального статуса либо определенных услуг. Распространение такой информации без согласия самого человека может способствовать формированию его положительного имиджа, а может нанести непоправимый урон, моральный или материальный вред. Именно поэтому обращение с информацией персонального характера (персональными данными) требует особой правовой регламентацииⁱ.

Закон о персональных данных 2006 года закрепил основные понятия, на которые распространил своё действие. **Персональный** – касающийся только данного или одного лицаⁱⁱ. Персональные данные – любая информация, относящаяся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу (субъекту персональных данных), в том числе его фамилия, имя, отчество, год, месяц, дата и место рождения, адрес, семейное, социальное, имущественное положение, образование, профессия, доходы, другая информация. Под обработкой персональных данных работника понимается совокупность действий (операций), связанных с получением, хранением, комбинированием, передачей или любым другим использованием персональных данныхⁱⁱⁱ.

Право на защиту персональных данных является неотъемлемым правом каждого человека, проявлением его конституционного права на неприкосновенность и уважение частной жизни. Безопасность персональных данных достигается путем исключения несанкционированного, в том числе случайного, доступа к персональным данным, результатом которого может стать уничтожение, изменение, блокирование, копирование, распространение персональных данных, а также иные несанкционированные действия с ними. Безопасность информации при ее обработке обеспечивается с помощью системы защиты персональных данных, включающей организационные меры и средства защиты информации (включая криптографические), средства предотвращения несанкционированного доступа, утечки информации по техническим каналам, а также используемые в информационной системе технологии.

В настоящее время в образовательных учреждениях активно внедряются информационные системы, осуществляющие обработку персональных данных, делопроизводство, бухгалтерские программы и др. Эти системы предназначены для ведения базы данных обучающихся, абитуриентов и работников образовательных учреждений, оперативного управления учреждением. Образовательные учреждения должны отреагировать на требования законодательства о защите персональных данных участников образовательного

процесса в первую очередь, т. к. речь идет о защите сведений, незаконное использование которых может серьезно отразиться на правах граждан.

Защита персональных данных представляет собой комплекс мер технического, организационного, организационно-технического и правового характера, направленных на защиту сведений, относящихся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу – субъекту персональных данных (студенту, сотруднику).

В образовательных учреждениях персональные данные обрабатываются в больших

количествах: информация о студентах, абитуриентах, аспирантах (включая заочных) и о сотрудниках. Количество людей, чьи персональные данные обрабатываются, доходит до десятка тысяч, а это попадает уже под особо важную категорию защиты.

Таким образом, защита персональных данных является одной из наиболее острых проблем в учреждениях образования.

При защите информации следует:

- определить перечень информации, относящейся к персональным данным в соответствии с федеральным законом «О персональных данных»;
- назначить и определить ответственное лицо за выполнение и контроль защиты персональных данных;

- классифицировать информацию по категории в соответствии с законодательством РФ.

Статьей 87 ТК РФ предусмотрено, что порядок хранения и использования персональных данных работников устанавливается работодателем с учетом требований ТК РФ и иных федеральных законов, что подразумевает регулирование порядка обработки персональных данных работников локальными нормативными и иными актами.

Основным таким локальным нормативным актом должно быть Положение о защите персональных данных работников. Опираясь на примеры Сибирского и Южного федеральных университетов, такие Положения разработаны специалистами отделов по защите информации и являются приоритетными документами в данных образовательных учреждениях: «Положение о порядке обработки и защите персональных данных работников и обучающихся» (СФУ, 2008 г.) и «Положение об обработке и защите персональных данных работников и обучающихся» (ЮФУ, 2009 г.).

На начальном этапе при поступлении в вуз для продолжения обучения (переподготовки, повышения квалификации) либо создание трудовых отношений требуется дать согласие на обработку персональных данных (включая Ф.И.О., номер телефона, домашний адрес, документы об образовании).

Впоследствии все данные о студенте (работнике, слушателе) хранятся в специально оборудованных стеллажах, сейфах, магнитных носителях, недоступных третьим лицам. Уполномоченные ответственные лица по

персональным данным несут персональную ответственность за распространение и передачу персональных данных подопечных лиц. Подразделения, уполномоченные на передачу персональных данных, ведут Журнал учета выданных персональных данных работников (обучающихся), в котором регистрируются запросы, а также отмечается, какая именно информация была передана.

Локальные акты и постановления по защите, обработке и передаче персональных данных могут и должны изменяться и дополняться под действием жизненных обстоятельств. Так, Южный федеральный университет в 2012 году дополнил согласие на обработку личных данных для лиц, взаимодействующих с университетом, по сравнению с 2009 годом более чем втрое, в том числе пол, данные Страхового свидетельства государственного пенсионного страхования, автобиография, семейное положение, номер телефона (домашний, сотовый), данные о наличии или отсутствии судимости, сведения о поощрениях и наградах и другое.

Для профилактики утечки информации по персональным данным обучающихся (работников), гибкости системы защиты, осведомленности о порядке работы защищаемой информации, а также об ответственности за нарушение требований защиты персональных данных в вузах проводятся внутренние аудиты уполномоченными подразделениями. Ведется контроль за действиями проверяемых подразделений, а также разъяснительная и ознакомительная работа.

Сегодня с уверенностью можно утверждать, что информация персонального характера признана одним из приоритетных объектов организационно-правовой защиты, так как при определенных условиях и обстоятельствах она является производной от права на неприкосновенность частной жизни.

Очевидно, что человек как социальный элемент, находящийся постоянно в отношениях с другими людьми, организациями, органами власти, не может не сообщать о себе персональные данные, оставаясь инкогнито в этих отношениях. В каких-то ситуациях он сам определяет, какие персональные данные ему следует сообщить, а в каких-то (чаще всего в отношениях с государством) он вынужден сообщать свои данные для того, чтобы совершить юридически значимые действия, реализовать свои права и возлагать на себя соответствующие обязанности.

Думается, что рассматриваемая тема в настоящее время особенно актуальна, т. к. более активное использование средств компьютерной техники и информационно-обработывающих технологий, а также увеличивающийся объем массивов информации вызывает появление новых правовых проблем, требующих от вузов принятия адекватных мер реагирования^{iv}.

Список литературы:

1. Конституция РФ от 12.12.1993 г.
2. Трудовой кодекс РФ № 197-ФЗ от 30.12.2001 г.
3. О персональных данных № 152-ФЗ от 27.07.2006 г.
4. «Положение о порядке обработки и защите персональных данных работников и обучающихся»: СФУ, 2008 г.
5. «Положение об обработке и защите персональных данных работников и обучающихся»: ЮФУ, 2009 г.
6. Приказ 62-ОД от 13.04.2012г. "Об утверждении согласия на обработку персональных данных в ЮФУ"
7. Маркевич, А. С. Организационно-правовая защита персональных данных в служебных и трудовых отношениях: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук.
8. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка/Под ред. Проф. Л.И. Скворцова. – 26-е изд. перераб. и доп. – М.: ООО «Издательство Оникс»: Издательство «Мир и образование», 2008. – С.420
9. Хмельков С.Б. Особенности защиты персональных данных в образовательных учреждениях// Журнал "Нормативные документы образовательного учреждения" № 3, 2011 года.

**ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ НА ПОДДЕРЖКУ
СУБЪЕКТОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

О.Н. Скурихина

Научный руководитель: к, э. н., доцент Гордеева Г. П.

ФГАОУ ВПО СФУ Институт Экономики, Управления и Природопользования

В условиях внедрения бюджета, ориентированного на результат, важнейшее значение в осуществлении бюджетного процесса приобретает контроль эффективности использования бюджетных средств. По результатам оценки эффективности расходов определяется достижение целей и выполнение социально-экономических задач (обратная связь), а также оценивается исполнение возложенных функций органами исполнительной власти и экономичность использования средств.

В Красноярском крае (далее – край) формирование государственной поддержки в сфере агропромышленного комплекса осуществляется по программному принципу. В связи с чем на законодательном уровне определены конкретные направления (мероприятия) государственной поддержки.

Так, Законом края от 21.02.2006 №17-4487 «О государственной поддержке субъектов агропромышленного комплекса края» по каждому направлению поддержки устанавливается порядок предоставления субсидий, условия и перечень документов, необходимых для получения бюджетных средств (далее –

Закон о господдержке). Средства на реализацию долгосрочных целевых программ (далее – Программы) и ставки субсидий по направлениям, принятым к финансовому обеспечению на очередной финансовый год и плановый период, предусматриваются законом края о краевом бюджете на соответствующий год.

Основная часть бюджетных средств, предоставляемых сельскохозяйственным товаропроизводителям, крестьянским (фермерским) хозяйствам, гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство и другим субъектам агропромышленного комплекса, определена в Законе о господдержке и распределяется по Программам.

Например, в 2011 году 98,8 % бюджетных средств из краевого бюджета распределялось посредством Программ, или 2 711 из 2 744,4 млн. руб. (табл.1).

Таблица 1 – Объемы государственной поддержки, предоставляемой из краевого бюджета субъектам АПК (без учета средств из федерального бюджета)

Наименование нормативного документа	Объем средств, млн руб.
Программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Красноярском крае на 2010-2012 годы»	2 329,5
Программа «Кадровое обеспечение агропромышленного комплекса на 2009-2011 годы»	40,2
Программа «Создание и развитие системы сельскохозяйственных потребительских кооперативов в Красноярском крае на 2010-2012 годы»	134,2
Программа «Обеспечение доступным жильем молодых семей и молодых специалистов в сельской местности» на 2009-2011 годы»	207,1
Закон края «О дополнительных мерах государственной поддержки агропромышленного комплекса края»	25,9
Закон края «О наделении органов местного самоуправления муниципальных образований отдельными государственными полномочиями по решению вопросов поддержки сельскохозяйственного производства» в части поддержки личных подсобных хозяйств	1,5
Средства резервного фонда Правительства Красноярского края на возмещение убытков, понесенных субъектами агропромышленного комплекса края в связи с утратой урожая сельскохозяйственных культур в результате стихийного бедствия (града) в Балахтинском районе края	6
Итого	2 744,4

В Программах установлены цели, задачи и ожидаемые результаты (показатели результативности) как в целом, так и по каждому направлению государственной поддержки.

В крае организована система контроля за использованием бюджетных средств, состоящая из нескольких участников бюджетного процесса (рис. 1).



Рис. 1. Схема системы организации контроля за использованием бюджетных средств

Однако за эффективным использованием бюджетных средств в сельском хозяйстве практически осуществляют контроль следующие участники существующей системы его организации:

- Министерство сельского хозяйства и продовольственной политики края (далее – Минсельхоз края), служба финансово-экономического контроля края и служба по ветеринарному надзору края (органы исполнительной власти края);
- Счетная палата края (подотчетна Законодательному Собранию края);
- исполнительные органы местного самоуправления муниципальных районов.

Правительством края установлен порядок проведения государственного финансового контроля, Минсельхозом края и службой финансово-экономического контроля края утверждены административные регламенты. Для планирования и проведения финансового контроля Счетная палата края применяет систему разработанных стандартов по направлениям деятельности (например, Стандарт внешнего государственного финансового контроля СФК 1 «Общие правила проведения контрольного мероприятия»).

Участники системы организации контроля за использованием бюджетных средств при проведении проверок по контролю за эффективностью их использования применяют показатели, установленные в Программах. Так, Минсельхозом края оценка выполнения установленных оценочных программных показателей осуществляется в разрезе муниципальных образований согласно соглашениям, заключенным Минсельхозом края и Главами районов, и в целом по краю. Однако следует отметить, что степень достижения целей и исполнения определенных в Программах задач по результативности использования бюджетных средств установленными оценочными показателями не раскрывается.

Например, оценка эффективности реализации программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Красноярском крае на 2010-2012 годы» проводится на основе бальной системы по 16 объемным показателям по каждому мероприятию поддержки субъектов АПК в сравнении с предыдущим годом. В рамках этой программы в 2011 году господдержка оказывалась по 39 мероприятиям. При этом эффективность реализации данной программы в целом оценили как положительный результат на основе бального показателя (14,46), превысившего на 0,44 балла аналогичный показатель 2010 года без учета степени достижения целей и выполнения задач.

Региональные методики оценки эффективности использования средств субъектами агропромышленного комплекса – получателями субсидий на региональном уровне не утверждались.

Отсутствие таких методик наиболее негативно сказывается на проведении проверок за эффективным использованием средств на муниципальном уровне. Они осуществляется формально либо не проводятся.

Счетная палата края проводит аудит использования бюджетных расходов посредством разработанных ею критериев оценки.

Однако в отношении проведения проверок субъектов агропромышленного комплекса края полномочия контрольно-счетных органов существенно ограничены статьей 9 Федерального закона от 07.02.2011 N 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований». Так, для проведения ими контроля необходимо, чтобы в Договорах о предоставлении субсидий с получателями господдержки были зафиксированы условия, предусматривающие возможность проведения проверок Счетной палатой края. При этом проверки осуществляются Счетной палатой края только в части соблюдения условий получения субсидий, а не результативности их использования получателями.

В результате затрудняется проведение аудита эффективности Счетной палатой края на микро уровне (на предприятии). Например, в части оценки влияния государственной поддержки на эффективность осуществления субъектом АПК хозяйственно-экономической деятельности.

Минсельхоз края и Счетная палата края размещают планы проводимых проверок в сети Интернет, остальные участники системы организации контроля такую информацию на официальных сайтах не представляют. К тому же, отчеты о проводимых проверках размещаются только Счетной палатой края.

Служба финансово-экономического надзора края размещает только обобщенные отчеты в сети Интернет, в которых перечень конкретных нарушений не приводится, что мешает проведению эффективной превентивной работе по предотвращению финансовых нарушений.

Следовательно, существующая система организации контроля за использованием бюджетных средств требует своего методологического и информационного обеспечения.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 07.02.2011 N 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований».
3. Закон края от 27 декабря 2005 года № 17-4397 «О наделении органов местного самоуправления муниципальных районов отдельными государственными полномочиями по решению вопросов поддержки сельскохозяйственного производства».
4. Постановления Правительства Красноярского края от 03.12.2008 № 211-п «Об утверждении порядка принятия решений о разработке, формирования и реализации долгосрочных целевых программ, порядка проведения и критериев оценки эффективности реализации долгосрочных целевых программ».
5. Постановление Правительства Красноярского края от 18.01.2011 № 6-п «Об утверждении Порядка и форм осуществления государственного финансового контроля, в том числе за деятельностью краевых государственных бюджетных и автономных учреждений, органами созданными Правительством Красноярского края».
6. Постановление Правительства Красноярского края от 06.08.2008 № 25-п «Об утверждении положения о службе финансово-экономического контроля Красноярского края и установлении предельной численности государственных гражданских служащих и иных работников службы финансово-экономического контроля Красноярского края».
7. Постановление Правительства Красноярского края от 10.09.2008 № 83-п «Об утверждении положения о казначействе Красноярского края (службе Красноярского края) и установлении предельной численности государственных гражданских служащих и иных работников казначейства Красноярского края (службы Красноярского края)».
8. Приказ Министерства сельского хозяйства и продовольственной политики Красноярского края от 08.10.2010 № 350-о «Об утверждении Административного регламента исполнения Министерством сельского

хозяйства и продовольственной политики Красноярского края государственной функции по осуществлению контроля за использованием субсидий их получателями в соответствии с условиями и целями, определенными при предоставлении таких средств».

9. Приказ Министерства финансов Красноярского края от 29.10.2012 № 107 «Об утверждении Административного регламента исполнения службой финансово-экономического контроля Красноярского края государственной функции по осуществлению государственного финансового контроля в финансово-бюджетной сфере Красноярского края».

10. Стандарт внешнего государственного финансового контроля СФК 1 «Общие правила проведения контрольного мероприятия», утвержденный приказом Счетной палаты Красноярского края от 29.02.2012 № 10.

11. Отчет о реализации краевых и долгосрочных целевых программ, действовавших на территории Красноярского края в 2011 году, Пояснительная записка к проекту закона Красноярского края «Об исполнении краевого бюджета за 2011 год», размещенные на портале «Красноярский край» по адресу: <http://krskstate.ru/>.

12. Информация о контрольной деятельности с официальных сайтов Министерства сельского хозяйства и продовольственной политики Красноярского края (интернет-портал по адресу: <http://www.krasagro.ru/>) и Счетной палаты Красноярского края (по адресу <http://spkk.ru/>).

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

А.В. Гмызина

Научный руководитель: д.э.н., профессор О.Н. Владимирова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

В формировании и развитии экономической структуры любого современного общества ведущую, определяющую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики, составной частью которой является финансовая политика.

Финансовая политика – это совокупность мероприятий по аккумуляции финансовых ресурсов, их распределению и использованию для осуществления государством его функций, важная сфера экономической политики [1]. Характер, социальная направленность и масштабы воздействия финансовой политики на развитие производительных сил и производственных отношений общества определяются объективными законами экономического развития и общественно-политическим строем страны. Финансовая политика проводится посредством определённой системы форм и методов, среди которых первостепенное значение имеют государственные доходы и государственные

расходы, бюджет государственный, налоговая политика, государственный кредит, финансовый контроль.

Различают несколько видов финансовой политики:[2]

- Государственная финансовая политика;
- Региональная финансовая политика;
- Финансовая политика предприятия.

Систематизация особенностей финансовой политики приведена в таблице

1.

Таблица 1-Характеристика финансовой политики

Виды финансовой политики	Цели финансовой политики	Законодательные акты, регулирующие финансовую политику	Органы, осуществляющие регулирование
государственная	-обеспечение низкой инфляции и стабильных цен; - обеспечение финансовой устойчивости региона; - бюджетная обеспеченность региона; - снижение безработицы; - обеспечение социальной защищенности населения.	ФЗ «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений»; ФЗ "Об акционерных обществах" № 208-ФЗ от 26.12.1995 г;	Министерство финансов РФ; Президент Российской Федерации; Федеральное Собрание Российской Федерации; Правительство Российской Федерации и иные федеральные органы исполнительной государственной власти Российской Федерации;[6]
Региональная	- финансовое обеспечение выполнения текущих государственных и муниципальных обязательств и задач региона в сочетании с финансовым обеспечением среднесрочных и долгосрочных программ развития региона.	ФЗ «Об организации разработки и реализации государственной региональной политики РФ».[7]	Органы государственной власти субъектов Российской Федерации; Департамент налоговой и таможенно-тарифной политики; Законодательное собрание; Министерство Финансов.

предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - обеспечение выживания фирмы в условиях конкурентной борьбы; - максимизация объемов продаж и сектора рынка; - максимизация прибыли; – минимизация расходов; - максимизация рыночной стоимости фирмы и т.д. 	<p>ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».</p> <p>ФЗ «О само регулируемых организациях».</p>	<p>Финансовые структуры предприятия, Бухгалтер, руководитель</p>
-------------	--	--	--

А теперь более подробно рассмотрим каждый вид.

Финансовая политика государства представляет собой совокупность мероприятий по использованию финансовых отношений для выполнения государственных функций.[9]

В процессе проведения финансовой политики особенно важно обеспечение ее взаимосвязи с другими составными частями экономической политики – кредитной, ценовой, денежной.

Оценка результатов финансовой политики государства основывается на ее соответствии интересам общества и большинства его социальных групп, а также на достигнутых результатах, вытекающих из поставленных целей и задач. Важная составная часть финансовой политики – установление финансового механизма, при помощи которого происходит осуществление всей деятельности государства в области финансов.

Главным субъектом проводимой политики является государство. Оно проводит: разработку научно обоснованную концепцию развития финансов; определяет основные направления их использования; разрабатывает меры, направленные на достижение поставленных целей.

В качестве важнейших составляющих финансовой политики на уровне государства выступают:

- бюджетная политика
- налоговая политика
- таможенная политика
- кредитно-денежная политика
- инвестиционная политика.[9]

Финансовые вложения в рост человеческого капитала обеспечивают повышенную отдачу экономики и перспективы создания постиндустриальной экономики, а также новой экономики. Финансовая поддержка программ развития региона, малого и среднего бизнеса, инновационного и венчурного бизнеса, финансирование социальной сферы, финансирование развития

инфраструктуры региона обеспечивают настоящую и будущую конкурентоспособность региона, его устойчивое развитие.

Финансовая политика **региона** должна базироваться на основополагающих среднесрочных и долгосрочных федеральных концепциях, стратегиях и программах развития.[10]

Она направлена:

- на повышение инвестиционной привлекательности региона в части снижения финансовых рисков и повышения финансового потенциала области;
- на реализацию сбалансированных консолидированного регионального и муниципальных бюджетов;
- на финансовое обеспечение выполнения программ развития области и программ развития муниципальных образований;

Финансовая политика региона является базой осуществления его экономической политики и основой повышения качества жизни населения главной цели любой государственной политики и включает:

- бюджетную политику;
- инвестиционную политику;
- политику финансовой поддержки инновационных проектов.

Финансовую региональную политику можно разделить на:

- краткосрочную (годовые бюджеты);
- среднесрочную (3-5 лет);
- долгосрочную (обычно на 7-10 лет).[3]

Общая финансовая политика региона должна быть направлена на сочетание финансового обеспечения выполнения текущих задач и программ региона, выполнения среднесрочных и долгосрочных программ развития, на повышение финансовой самообеспеченности региона, на развитие финансовых рынков.

Финансовая политика **предприятия** – это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач. Целью финансовой политики является наиболее полная мобилизация финансовых ресурсов, необходимы для удовлетворения потребностей развития общества. Поэтому финансовая политика призвана создать благоприятные условия для активизации предпринимательской деятельности, определить рациональные формы изъятия доходов предприятий в пользу государства и долю участия населения в формировании финансовых ресурсов [11].

Таким образом, подводя итоги вышеизложенного можно сделать вывод, что на каждом уровне, финансовая политика имеет свои цели, регламентируется соответствующими законодательными актами и выполняет определенные задачи.

Список литературы:

1. Большая советская энциклопедия. — М.: Советская энциклопедия. 1969—1978.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., исп. М.: ИНФРА-М. 479 с.. 1999.
3. Финансы: учебник для студентов экономических вузов / под ред. Г.Б. Поляка. — 3-е изд. — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 703 с.
4. Баканов М.И. Теория экономического анализа: Учеб. для эконом. специальностей / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. — 4-е изд., доп. и перераб. — Москва: Финансы и статистика, 2001. — 415 с.
5. Сайт Гарант: <http://www.garant.ru/>
6. Сайт Консультант Плюс: <http://www.consultant.ru/>
7. Сайт МинФин: <http://www.minfin.ru/ru/>
8. <http://do.gendocs.ru/docs/index-206166.html>
9. <http://labs.rulezz.ru/files/321/L8.htm>
10. <http://www.rusrand.ru/opinions/region-politik/step1/>
11. http://www.dkb-fin.ru/finansovaya_politika.html

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ФУНКЦИИ НА ДИНАМИКУ ВВП РОССИИ.

С.Н. Лемешинский

ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета»

Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. еще раз подтвердил циклический характер развития экономической системы. Более того, сегодня дискуссионным является вопрос о второй волне кризиса. Выход из кризиса развитых и развивающихся стран был достигнут путем усиления государственного регулирования. Правительство РФ после обеспечения выхода российской экономики из кризиса разработало концепцию перехода к стратегии устойчивого развития России в посткризисном мире. Необходимым элементом развития национальной экономической системы и стимулом экономического роста является конечное потребление домашних хозяйств, расходы на него составляют в последние годы около 50 % в структуре использования ВВП.

Анализ уровня благосостояния населения (в данном случае косвенный), тенденции к сбережению и изменению уровня конечного потребления домохозяйств может быть проведен при помощи такого инструмента макроэкономического исследования, как потребительская функция.

Потребление — часть располагаемого личного дохода, используемая на потребительские расходы. Потребительские расходы делятся на «автономные» и зависимые от динамики текущего располагаемого дохода. Эта зависимость и фиксируется кривой потребления, которая выражает функцию потребления

(прямую зависимость величины потребления от уровня располагаемого дохода).

Для построения потребительской функции будем использовать теорию потребления Дж.М. Кейнса. Теория потребления, предложенная Дж.М. Кейнсом получила название теории абсолютного дохода. Она основана на следующих предпосылках:

1) уровень потребления зависит только от абсолютной величины текущего располагаемого дохода: $C = C(Y)$, и эта зависимость положительная, т.е. с ростом располагаемого дохода потребление растет, однако

2) в экономике действует психологический закон, согласно которому «люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но в меньшей степени, чем растет доход». Это объясняется тем, что поскольку располагаемый доход делится на потребление и сбережения: $Y = C + S$, то при росте располагаемого дохода увеличивается и потребление, и сбережения. Поэтому в экономике существуют определенные поведенческие коэффициенты, которые Кейнс назвал «предельной склонности к потреблению» и «предельной склонностью к сбережению».

Предельная склонность к потреблению (marginal propensity to consume – MPC) – это коэффициент, который показывает, на сколько увеличится (уменьшится) потребление при росте (сокращении) дохода на единицу:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y},$$

очевидно, что $0 < MPC < 1$.

Предельная склонность к сбережению (marginal propensity to save – MPS) – это коэффициент, который показывает, на сколько увеличатся (уменьшатся) сбережения при росте (сокращении) дохода на единицу:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y},$$

очевидно, что $0 < MPS < 1$.

Сумма предельной склонности к потреблению и предельной склонности к сбережению равна 1:

$$MPC + MPS = \frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta C + \Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y} = 1$$

3) часть потребления не зависит от величины располагаемого дохода и называется автономным потреблением – a .

Таким образом, кейнсианская функция потребления имеет вид:

$$C = a + MPC \cdot Y$$

где C – потребительские расходы домашних хозяйств, Y – располагаемые доходы населения, MPC – предельная склонность к потреблению, a – автономное потребление

Мультипликатор потребительских расходов ($M_{пр}$) показывает на сколько увеличится (уменьшится) совокупный доход (Y) при росте (уменьшении) потребительских расходов (C) на единицу.

$$M_{пр} = \frac{1}{1 - MPC}$$

Для нахождения кейнсианской потребительской функции (линейная регрессия) были использованы данные Росстата за период с 2008 – по 2011 год (приведенные к ценам на начало 2008 года).

Входные данные для расчетов показаны на рисунке 1 (поквартально с 2008 года по 3 кв. 2011).

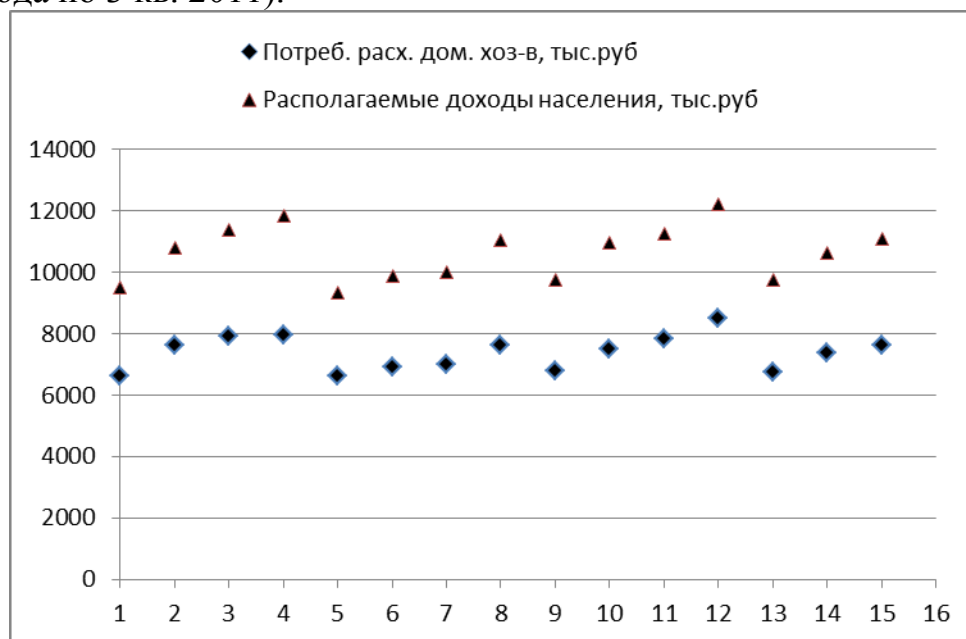


Рис. 1. входные выборки для расчета потребительских функций

В 2008-2009 по нашим расчетам потребительская функция России имела следующий вид:

$$C = 1120,14 + 0,589Y,$$

C – потребительские расходы домашних хозяйств в среднем на члена домашнего хозяйства в месяц, рублей. Y – располагаемые доходы населения в среднем на члена домашнего хозяйства в месяц, рублей.

Коэффициент детерминации полученной модели $R^2 = 0,974$, показатель значимости по критерию Фишера составляет $5,05 \cdot 10^{-6}$, что существенно меньше заданного уровня значимости $0,05$. Таким образом, коэффициенты полученной регрессии можно считать статистически значимыми.

Мультипликатор потребительских расходов для потребительской функции 2008-2009 года составляет 2,43.

Потребительские функции России 2010 и 2011 годов, рассчитанные аналогичными методами, представлены в сводной таблице 1:

Таблица 1- характеристики качества моделей потребительских функций России 2009,2010,2011 годов.

Период	Потребительская функция	Коэффициент детерминации, R^2	Уровень значимости Фишера, F
На конец 2009 года	$C = 1120,14 + 0,589Y$	0,974	$5,05 \cdot 10^{-6}$
На конец 2010 года	$C = 716,46 + 0,627Y$	0,976	$1,83 \cdot 10^{-9}$
На конец 2011 года	$C = 652,21 + 0,632Y$	0,977	$5,07 \cdot 10^{-12}$

Для построения уравнений регрессии использовался метод наименьших квадратов, позволяющий минимизировать суммарную ошибку.

Расчитанные мультипликаторы потребительских функций представлены в таблице 2:

Таблица 2- значения мультипликаторов потребительских расходов в 2009,2010,2011 годов.

Потребительская функция	Мультипликатор потребительских расходов
$C = 1120,14 + 0,589Y$	2,43
$C = 716,46 + 0,627Y$	2,68
$C = 652,21 + 0,632Y$	2,72

Снижение уровня автономного потребления в данном случае не является показательным, так как в Кейнсианской функции потребления в долгосрочном периоде наблюдается стремление автономного потребления к нулю и зависимость потребительских расходов от автономного потребления нивелируется с привлечением более широких диапазонов статистических данных для построения математических моделей. Также необходимо учитывать погрешность данных, представленных Росстатом. К примеру по данным на 2011 год используемые значения имели интервальную оценку $\pm 4,5\%$ от указанной величины.

По полученным результатам видно, что показатель предельного потребления растет и, как следствие, происходит снижение предельного уровня сбережений. Реальный уровень располагаемых доходов населения показал незначительный рост, что в общем случае объясняет несущественный рост предельного потребления.

Поведение мультипликатора потребительских расходов позволяет подтвердить теорию цикличности экономических процессов, так как рост данного показателя свидетельствует о росте экономики в целом, а значит и о выходе экономики России из кризиса 2008-2009 годов и перехода к устойчивому росту.

Снижение уровня сбережений с точки зрения Кейнсианской теории также является положительным, так как все изъятое из потока расходов мультипликативно сокращает совокупный доход, подталкивая экономику к рецессии (иначе говоря «парадокс бережливости»).

Рассмотрим динамику вклад показателей расходов домашних хозяйств в ВВП России. Расходы домашних хозяйств и общий ВВП (в млрд. руб.) по данным Росстата представлена в таблице 3.

Таблица 3- вклад расходов домашних хозяйств в ВВП России в период с 2009 по 2011 годы.

Дата	Расходы домашних хозяйств	ВВП, млрд.руб.	Вклад расходов дом. хозяйств в ВВП в %.
2011 год. II кв.	6462,6	12757,10	51
2010 год. IV кв.	6436,60	12971,00	50
2009 год. IV кв.	5726,60	10818,70	53
2008 год. IV кв.	5619,60	10618,90	53

По представленным данным видно, что доля расходов домашних хозяйств в структуре ВВП существенно не менялась и составила чуть более 50 %.

Факторный анализ изменения структуры ВВП на основании данных министерства финансов показал, что порядка 43 % процентов прироста ВВП за период 2010-2011 приходится на общее конечное потребление.

Можно сделать вывод, что рост $M_{пр}$, показанный выше, можно рассматривать как косвенный показатель роста ВВП, так как вклад расходов домашних хозяйств в структуру ВВП России достаточно высок и оказывает весомое влияние по динамическим показателям роста.

В заключении, необходимо отметить, что потребление представляет собой заключительную стадию воспроизводственного процесса, сводящейся к использованию произведенного продукта для удовлетворения определенных потребностей. Статистика потребления населения имеет достаточно много трудных и дискуссионных моментов ввиду своей тесной связи с постоянно изменяющимися условиями жизни и социально – экономической ситуацией в стране.

На сегодняшний день, несмотря на позитивную динамику макроэкономических показателей, остается значительная дифференциация населения по уровню доходов, низкая зарплата в ряде отраслей экономики, высокий уровень бедности. Повышение уровня жизни населения является ведущей задачей любого прогрессивного общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и

благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе. Именно поэтому в Российской Федерации необходимо продолжать развитие программ, направленных на повышение покупательной способности граждан.

Список литературы:

1. Гальперин В. М. Макроэкономика. – СПб.: Экон. Школа, 2005. – 512с.
2. Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории. – М.: ВЛАДОС, 2007. – 384с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978 г.
4. Федеральная служба государственной статистики. Доходы, расходы и потребление домашних хозяйств. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticJournals/doc_1140096812812. Дата обращения: 01.04.2012.
5. Министерство финансов Российской Федерации. Информационно аналитический раздел. Валовой внутренний продукт. – URL: http://info.minfin.ru/gdp_s.php. Дата обращения: 01.04.2012.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЗАБЛЕВАНИЙ

Ю.А.Кривогорницына

Научный руководитель: к.э.н., доц. Ю.И.Черкасова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Повышение эффективности использования бюджетных средств является основным направлением проводимой в России бюджетной реформы. Выявление проблем в данной сфере и поиск путей рационального распределения финансовых ресурсов является актуальным направлением современных научных исследований. Финансовый механизм функционирования Фонда социального страхования РФ предполагает осуществление деятельности по двум направлениям:

- обязательное социальное страхование
- обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (далее СНП).

Сбор и расходование средств этих направлений социального страхования происходит отдельно. В рамках нашего исследования остановимся на проблемах реализации второго направления.

Система СМП позволяет фонду социального страхования решать ряд серьёзных задач:

- производить выплату пособий по возмещению вреда тем инвалидам труда, которые лишились своих работодателей вследствие их банкротства или ликвидации и в силу этого не получавших пособия многие годы;
- устанавливать единый для всех застрахованных и не зависящий от финансового состояния страхователя порядок возмещения вреда, причиненного жизни и здоровью работника при исполнении им обязанностей по трудовому договору (контракту) и в иных установленных этим законом случаях. При этом пострадавшим в соответствии со степенью утраты трудоспособности гарантируется необходимая медицинская, социальная и профессиональная реабилитация, а также оплата других дополнительных расходов, кроме возмещения заработка
- осуществлять экономические основы страхования посредством введения дифференцированных по классам профессионального риска страховых тарифов, а также скидок и надбавок к страховому тарифу в зависимости от уровня производственного травматизма и охраны труда;
- централизовать функции страховщика, что призвано способствовать повышению качества предоставления страховых услуг застрахованным и обеспечению государственной гарантии страхования независимо от финансового состояния страхователя.

Вместе с тем, в настоящее время существует и ряд проблем правового, экономического и финансового характера, затрудняющих реализацию прав застрахованных граждан на получение гарантированных пособий, выплат и услуг.

Главной целью СМП является возвращение не здоровья, а утраченного заработка застрахованного вследствие потери трудоспособности, и наилучшая адаптация пострадавшего в социально-экономической среде, а также уменьшение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости. Однако анализ расходов на СМП по данным Красноярского регионального отделения ФСС показал, что функции Фонда сводятся к обеспечению гарантированных выплат, а реабилитационная и профилактическая направленность отходит на второй план. Так, в нашем регионе на все виды страховых выплат и пособий по СМП приходится более 90 % от совокупных расходов по данному страхованию, на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию – около 5 %, а на предупредительные мероприятия – около 3 %. Причиной этому служит не недостаточность финансовых средств, а неэффективная политика Фонда в области проведения реабилитационных мер региональными отделениями, а также профилактических и предупредительных мероприятий по охране труда и сокращению производственного травматизма и профзаболеваний со стороны страхователей.

Конечно, доля страховых выплат всегда будет наибольшей в расходах по СНП, но приоритетным направлением должно стать недопущение травматизма, а не выплата пособий, хотя то, что полагается работнику, если несчастный случай на производстве с ним все-таки произошел, он должен получить полностью.

Понятно, что реализация превентивных мер является одним из основополагающих принципов любого вида страхования, в том числе и обязательного. Проведение профилактических мероприятий, как показывает многолетний опыт, обходится государству дешевле, нежели последующая компенсация стоимости лечения застрахованных лиц и их реабилитация, не говоря уже о моральной стороне вопроса. Не стоит забывать, что сокращение случаев травматизма и профессиональных заболеваний оказывает косвенное влияние на экономические параметры деятельности организации, повышая их.

Обратимся к опыту западных стран. В Германии убеждены, что система страхования от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний, которая ограничивается только выплатой компенсаций и не принимает мер по предотвращению травматизма, в конце концов, будет обходиться слишком дорого. Экономическая эффективность системы будет достигнута только тогда, когда будут приняты меры по профилактике несчастных случаев и профессиональных заболеваний. Выделяют три направления такой профилактики.

Первое направление – обязательные меры, предусмотренные нормативными документами.

Второе направление – предотвращение поведения, которое потенциально может привести к травмам. В частности, предполагается: консультирование по вопросам минимизации рисков и убытков; обучение персонала, занимающегося вопросами техники безопасности непосредственно на производстве; психологическая профилактика, направленная на формирование менталитета, способствующего безопасности труда; установление штрафов за несоблюдение правил техники безопасности и санкций в виде частичного или полного отказа в страховой защите за безответственное поведение на производстве.

Третий уровень состоит в усилении рыночных принципов функционирования страхового пространства, в частности через привязку страховых тарифов к уровню риска, а также применение системы скидок и надбавок.

Остановимся более подробно на третьем уровне профилактических мероприятий по снижению несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

По нашему мнению, скидки и надбавки, являются вторичной, после классов профессионального риска, дифференциацией страховых взносов. Проведение профилактических мероприятий оказывает прямое воздействие на размеры взносов отдельных страхователей через скидки и надбавки. В силу этих обстоятельств они являются подходящим инструментом усиления экономических стимулов для проведения профилактических мероприятий.

Каждый страхователь отнесен к тому или иному классу профессионального риска вне зависимости от того, прикладывает он большие или меньшие усилия

по проведению профилактических мероприятий, чем другие страхователи, относящиеся к тому же классу. Поэтому, распределение по классам профессионального риска не учитывает субъективные факторы, например, уровень несчастных случаев или профессиональной заболеваемости в отдельных организациях. И если страховой тариф для всех предприятий отрасли (подотрасли) экономики является одинаковым и зачастую может не соответствовать реальному уровню профессионального риска на конкретно взятом предприятии, то правильное установление скидок и надбавок призвано «индивидуализировать» размер страховых взносов для каждого конкретного страхователя, обеспечивая более полное их соответствие уровню профессиональной опасности для конкретного страхователя.

Как показал анализ, практика применения скидок и надбавок недостаточна развита, что, на наш взгляд, может быть обусловлено как коротким периодом использования данной процедуры, так и недостатками в самой методике установления скидок и надбавок.

В конце 2012 года Министерством труда была утверждена новая методика расчета скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний [2]. Новый подход изменил несколько принципиально. На наш взгляд, в настоящее время обосновано при расчете параметров a, b и c , используется интервал в три года, а не один. Более длительный период, позволяет нивелировать случайные колебания, они не слишком заметно отражаются на результатах.

Еще одним аргументом в пользу трехлетнего периода охвата учета страховых случаев является тот факт, что при осуществлении страховых выплат должны быть учтены результаты профилактических мер, проводимых в организации. При расчете всего периода финансово-хозяйственной деятельности данный фактор не учитывается, что снижает прямую финансовую заинтересованность предприятия в проведении превентивных мер.

Отмечая существенные положительные изменения, учитывающие специфику сегодняшних условий труда, считаем, что отдельные положения методики стоит скорректировать. Так, при расчете критерия a , используются все статьи расходов по СНП. В частности, это единовременная страховая выплата, ежемесячные страховые выплаты, а также оплата дополнительных затрат на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию пострадавшего работника. Однако, на практике, около 80 % расходов составляют ежемесячные страховые выплаты по стойкой утрате трудоспособности, из них 98 % приходится на страховые случаи, произошедшие за предыдущие годы.

С целью снижения искажения данных по реальному положению условий организации труда у отдельного работодателя, при расчетах показателя b , который показывает нам частоту профессионального риска, не следует складывать расходы по хроническим профессиональным заболеваниям и по

несчастливым случаям на производстве, ведь предприятие практически не может повлиять на риск возникновения данных заболеваний.

К таким нетипичным несчастным случаям можно отнести:

- при следовании к месту работы или с работы на транспорте, предоставленном работодателем (его представителем), либо на личном транспорте в случае использования указанного транспорта в производственных целях по распоряжению работодателя (его представителя), либо по соглашению сторон трудового договора;
- при следовании к месту служебной командировки и обратно;
- при привлечении работника в установленном порядке к участию в ликвидации последствий катастрофы, аварии и других чрезвычайных происшествий природного и техногенного характера;
- при осуществлении действий, не входящих в трудовые обязанности работника, но совершаемых в интересах работодателя (его представителя) или направленных на предотвращение аварии или несчастного случая.

Кроме того, в действующей методике никак не учитываются несчастные случаи со смертельным исходом. На наш взгляд, эти показатели тоже необходимо учитывать, к примеру, приравняв один несчастный случай со смертельным исходом к определенному количеству дней временной нетрудоспособности.

Можно предложить следующий расчет. По данным РО ФСС по Красноярскому краю, средний возраст работника, получившего травму на производстве – 49 лет. В основном это женатые мужчины, имеющие одного ребенка 15 лет. За счет средств социального страхования, в случае смерти застрахованного, предоставляется ежемесячная страховая выплата (среднемесячная заработная плата работника) ребенку до достижения им 23 лет. В нашем случае размер данной выплаты будет равен $\frac{1}{2}$ среднего заработка застрахованного (так как жена трудоспособного возраста, работающая). Учитывая, что в 2012 г. среднемесячная заработная плата работников предприятий и организаций в экономике по Красноярскому краю составила 28750,7 тыс. руб. [3], а среднедневное пособие по временной нетрудоспособности составляло 1012 руб., получим следующие данные: $28750,7 / 2 * 8 \text{ лет} * 12 \text{ месяцев} / 1012 \text{ руб.} = 1363 \text{ дня}$ (без учета индексаций). Таким образом, один несчастный случай со смертельным исходом можно приравнять к 1363 дням временной нетрудоспособности.

Исходя из всего вышеизложенного, формулы расчета показателей a , b , и c можно представить в следующем виде:

$$a = \frac{1}{3 \sum_{i=0}^2 \frac{O_{n-i}}{V_{n-i}}}$$

где O – сумма обеспечения по страхованию, в которую включаются суммы выплат пособий по временной нетрудоспособности, страховых выплат и оплаты дополнительных расходов на медицинскую, профессиональную и социальную реабилитацию за $n-i$ календарный год, произведенные

страхователем и Фондом в связи с типичными страховыми случаями, произошедшими за три предыдущих года финансово-хозяйственной деятельности страхователя, руб.;

V - сумма начисленных страховых взносов за $n-i$ календарный год, руб.

n – предшествующий год;

i = от 0 до 2.

$$b = \frac{1}{3 \sum_{i=0}^2 \frac{K_{n-i}}{N_{n-i}}}$$

где K — количество «типичных» страховых случаев за $n-i$ календарный год;

N - среднесписочная численность работающих за $n-i$ календарный год, чел;

$$a = \frac{1}{3 \sum_{i=0}^2 \frac{T_{n-i}}{K_{n-i}}}$$

где T – количество дней временной нетрудоспособности за $n-i$ календарный год в связи с типичными страховыми случаями с учетом количества дней временной нетрудоспособности по несчастным случаям со смертельным исходом.

На наш взгляд, данный подход позволит точнее учитывать усилия страхователя по проведению профилактических мероприятий, и те результаты, которые были посредством них достигнуты. Работодатели будут более заинтересованы в проведении превентивных мер, так как надбавки и скидки воздействуют и на страхователей, которым они не были установлены. Отсутствие надбавок воспринимается такими страхователями как некая скидка по отношению к родственным по классу профессионального риска страхователям, получившим надбавку. Аналогичным образом, установление скидок действует в определенной степени как надбавка по отношению к страхователям, не получившим право на скидку.

Список литературы:

1. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний: Федеральный закон от 24.07.1998 N 125-ФЗ (ред. от 29.02.2012) // <http://base.consultant.ru/>
2. Приказ Минтруда России от 01.08.2012 N 39н "Об утверждении Методики расчета скидок и надбавок к страховым тарифам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.08.2012 N 25340) // <http://base.consultant.ru/>
3. Затраты на рабочую силу и заработная плата: данные Федеральной службы государственной статистики // <http://www.gks.ru>

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФОРМИРОВАНИЮ РОССИЙСКОЙ КОНЦЕПЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО – ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП)

И.З.Погорелов

ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского федерального университета»

В феврале 2013 года в своем выступлении на X Красноярском экономическом форуме Д. Медведев подчеркнул особую роль ГЧП при реализации инвестиционных проектов на территории Сибири и прежде всего в зонах нового освоения. Однако, потенциальные участники таких партнерств в настоящее время сталкиваются с недостаточным уровнем нормативного регулирования этих отношений. Так, например, отсутствует рамочный федеральный закон о ГЧП, в ряде регионов нормативное регулирование партнерств или не позволяет реализовывать ГЧП-проекты вообще, или создает трудно преодолимые проблемы, в частности, при распределении рисков среди участников соглашений, выборе источников их финансирования.

На наш взгляд, это во многом связано с отсутствием концепции ГЧП, адекватно отвечающей на вызовы со стороны внешней среды. Очевидно, что ряд неудач с реализацией таких проектов, например, строительство ферросплавного завода в окрестностях г. Красноярска, участков федеральных автомобильных дорог, которые должны пройти через Химкинский и Цаголовский леса не в последнюю очередь определены отсутствием единства в понимании особенностей ГЧП-проектов в условиях современной России.

Слово «концепция» (лат. conceptio) в научных исследованиях, как правило, используется в двух смыслах, во-первых, как генеральный замысел, определяющий стратегию действия при осуществлении реформ, проектов и планов и, во-вторых, как система взглядов на процессы в природе и обществе [2]. В философии под этим термином понимается определенный способ понимания, трактовки какого-либо предмета, явления, процесса. В рамках данной статьи под термином «концепция ГЧП» будем понимать, прежде всего, генеральный замысел, определяющий стратегию действия в рамках ГЧП при осуществлении реформы модели экономического развития на разных уровнях управления. По нашему мнению, необходимы серьезное изменение системы взглядов на протекание процессов развития общества и экономики в целом, в частности, при определении необходимости в реализации тех или иных инфраструктурных проектов, определении возможных источников их финансирования, управлении рисками участников. Рассмотрим некоторые предпосылки появления российской концепции ГЧП под условным названием – «концепции стейкхолдеров». По нашему мнению, в качестве базы для создания законодательной основы реализации ГЧП-проектов может выступить законопроект «Об основах государственно-частного партнерства в субъектах

Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» публичное обсуждение которого началось в июне 2012 года. Несомненным достоинством проекта является четкая фиксация объекта регулирования: «отношения, возникающие в связи с подготовкой, заключением, исполнением и прекращением соглашений о государственно-частном партнерстве в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях» [1, ст.1]. Однако, необходимо иметь в виду, что этот нормативный акт, в случае его принятия, скорее всего, будет носить рамочный характер. Принятие законопроекта лишь задаст общее направление развития нормотворчества в сфере ГЧП и прежде всего на региональном и муниципальном уровнях. По нашему мнению, в нем должны получить законодательное определение ряд основных понятий ГЧП, пока в проекте не отраженных, в том числе ГЧП-проекта, формы и инструменты ГЧП, допустимые к использованию на территории России или отдельных регионов, исчерпывающий/открытый перечень стейкхолдеров ГЧП-проектов; перечень нормативных актов на уровне субъекта федерации и муниципалитета, наличие которых позволит некоторым стейкхолдерам этих проектов претендовать на получение тех или иных мер государственной поддержки. Очевидно, что на уровне регионов и, по крайней мере, крупных муниципалитетов должны быть разработаны специальные нормативные акты, регламентирующие особенности реализации ГЧП-проектов в отдельных сферах: при создании (реконструкции) объектов инженерной, энергетической и транспортной инфраструктуры, образовании и здравоохранении, научно-технической сферы и др. На этих уровнях управления, на наш взгляд, целесообразна разработка методических указаний по выбору предпочтительных механизмов распределения (управления) рисками, построения системы взаимоотношений между участниками соглашений о ГЧП, а также стейкхолдерами ГЧП-проектов, неурегулированные в вышеперечисленных нормативных актах и др. В рамках законопроекта содержатся положения, традиционные для т.н. европейского подхода к ГЧП, в рамках которого определены два участника соглашения, понятие «соглашение о ГЧП», перечислены возможные его объекты, также определены обязательства, которые могут или в определенных обстоятельствах должны взять на себя его участники.

На наш взгляд, назрела необходимость законодательного определения понятия «ГЧП-проект» и понятия «стейкхолдер ГЧП-проекта». Необходимость законодательного определения понятия «ГЧП-проект» вызвано тем, что на практике речь всегда идет о реализации определенных инвестиционных проектов, осуществляемых в условиях ГЧП. Если это так, то все участники ГЧП-проекта при его реализации руководствуются не только действующим законодательством, но и достижениями комплексной научной дисциплины «управление проектами». Понятие "проект" в ISO 21500 определяется как уникальный набор процессов, состоящих из скоординированных и управляемых

задач с начальной и конечной датами, предпринятых для достижения цели. Достижение цели проекта требует получения результатов, соответствующих определенным заранее требованиям, в том числе ограничения на получения результатов, таких как время, деньги и ресурсы [4]. Предлагаем в дополнение к термину «участник соглашения о ГЧП» ввести понятие «стейкхолдер ГЧП-проекта», которое позволит законодательно определить взаимоотношение иных субъектов, заинтересованных в реализации ГЧП-проектов. В настоящее время наиболее популярно определение понятия «стейкхолдер» в рамках корпоративного управления дал Бредли Гугинс (Bradley Googins), данного директором Центра по корпоративному гражданству Бостонского колледжа (Boston College Corporate Citizenship Center). По его мнению, стейкхолдеры – это группы, организации или индивидуумы, на которые влияет компания и от которых она зависит. Чаще всего выделяют две группы стейкхолдеров: первичные и вторичные, первые из которых имеют прямое влияние на бизнес, а вторые оказывают опосредованное влияние. К числу первых обычно относят собственников бизнеса; его клиентов; сотрудников; бизнес-партнеров по производственной цепочке. К вторичным относят: власть (местную и государственную); конкурентов; другие компании; инвесторов; местные сообщества, куда входят: средства массовой информации; некоммерческие организации, в том числе общественные и благотворительные; местных активистов, формирующих общественное мнение [3].

Особое внимание должно быть уделено внедрению в российскую практику понятия «контракта жизненного цикла».

На уровне регионов и муниципалитетов должны быть отработаны прозрачные алгоритмы решения вопросов по признанию инвестиционных проектов ГЧП-проектами; оказанию тех или иных мер государственной поддержки; обращению с просьбой оказания мер поддержки в государственные (частные, общественные) финансовые институты развития, а также меры контроля по их дальнейшему эффективному использованию.

В научно-технической сфере неотложному законодательному урегулированию, на наш взгляд, подлежат региональные технологические платформы в их взаимосвязи с региональными целевыми программами. На наш взгляд, целесообразно введение инструмента региональных важнейших инновационных проектов (РВИПов) по аналогии с уже существующими на федеральном уровне ВИПами. Кроме того, следует создать сеть региональных представительств Фонда перспективных исследований, особенно в регионах (их группе), где до сих пор сильны позиции ОПК и сосредоточен их интеллектуальный потенциал. Заслуживают поддержки предложение руководителя Ассоциации инновационных регионов И. Бортника по расширению допустимых для регионов и муниципалитетов набора мер государственной (и прежде всего финансовой) поддержки инновационных ГЧП-проектов. Это потребует существенной корректировки, как ГК РФ, так и БК РФ, и НК РФ, а также других федеральных законодательных актов.

Реализация вышеприведенных мер, позволит, на наш взгляд, более полно использовать возможности, предоставляемые механизмом ГЧП для инновационного развития регионов и крупных муниципалитетов.

Очевидно, что учет вышеназванных предложений при создании российской концепции ГЧП позволит в итоге разработать внутренне непротиворечивую сквозную систему нормативного регулирования, которая позволит снять ряд проблем, возникающих в настоящее время при реализации ГЧП-проектов.

Список литературы:

1. Проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», подготовленный Минэкономразвития России.
2. Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь – 2-е изд. испр., М.: ИНФРА-М, 479 с. 1999.
3. Стейкхолдеры. Материал из Википедии – свободной энциклопедии.
4. Управление проектами. Материал из Википедии – свободной энциклопедии.

ПРОБЛЕМАТИКА ВНЕДРЕНИЯ «ЭЛЕКТРОННОГО БЮДЖЕТА» КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

Е.П. Ченцов

Научный руководитель: к.э.н., доцент С.Н. Макарова
ФГБОУ ВПО СФУ «Институт экономики, управления и природопользования»

Полнота отражения доходов, расходов и источников финансирования, прозрачность являются основополагающими принципами построения бюджетной системы, закрепленными Бюджетным кодексом РФ. Практическим механизмом реализации указанных принципов является так называемый «электронный бюджет», который представляет собой государственную интегрированную информационную систему, объединяющую все элементы бюджетной системы в электронном виде. Данная система создается для решения широкого спектра задач: повышение прозрачности бюджетного процесса, универсализация реестров и классификаторов доходов и расходов, внедрение электронного документооборота.

Цель исследования заключается в проведении критического анализа понятия «электронный бюджет», выявлении проблем внедрения и нахождении решения обнаруженных проблем.

Так, в рамках исследования утверждена Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы

управления общественными финансами «Электронный бюджет» были выявлены следующие недостатки[2]:

- не представлено взаимодействие «электронного бюджета» с другими государственными системами, связанными с бюджетным процессом. Отсутствие согласованности между электронными и бумажными носителями информации негативно влияет на эффективность функционирования ведомств.
- отсутствует план обучения работников бюджетной сферы основам работы с новой системой. В концепции создания «Электронного бюджета» имеют место два этапа внедрения системы. Однако приведенный план не затрагивает большое количество неизбежных проблем реализации эффективной работы системы.
- высокий риск сведения прозрачности информации к минимуму в результате регулярного реформирования бюджетной системы на всех ее уровнях. Открытым остается вопрос относительно аудитории, способной осуществлять контроль и анализ предоставляемых данных.
- отсутствие механизмов решения существующих «дореформенных» проблем. Проблемы распределения бюджетных средств между уровнями бюджетной системы. Несовершенство межбюджетных отношений на региональном и местном уровне. Однако концепция развития «Электронного бюджета» не предполагает возможность перераспределения средств, несмотря на большие возможности анализа данных в режиме реального времени [1, 3]

Результатом исследования указанных проблем являются направления совершенствования предлагаемого инструмента.

Первый этап реализации системы предлагается итеративно повторять с апробацией в различных «пилотных» федеральных органах исполнительной власти РФ. Это позволит быстро и повсеместно как запустить, так и развить (второй этап) «Электронный бюджет».

Использование новых методов ведения управленческого учета, основанных на малых сроках (фактически – в режиме реального времени) предоставления различной отчетности.

Список литературы:

1. Козлов С.Н. Совершенствование методического обеспечения формирования местных бюджетов и контроля их исполнения: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. Йошкар-Ола, 2011. 24 с.

2. Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» [электронный ресурс]. 2011. URL: <http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2011/09/Kontseptsiya.doc>

3. Седелникова Р.И. Проблемы исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации :Региональный аспект: авторефер. дис. ... канд. юр. наук: 12.00.14. М., 2010. 22 с.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ В СФЕРЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Ю.Н. Поэтова

Научный руководитель: к.э.н., доцент Г.П. Гордеева

ФГАОУ ВПО СФУ Институт Экономики, Управления и Природопользования

Современное состояние окружающей среды в Российской Федерации характеризуется крупномасштабным загрязнением атмосферного воздуха, почв, поверхностных и подземных вод. Примерно одна шестая часть территории страны, где проживает более 60 млн. человек, является экологически неблагополучной. В городах с высоким и очень высоким уровнем загрязнения воздуха проживает 56 % городского населения. Наряду с этим отмечаются тенденции сокращения видового биологического разнообразия и изменения состояния окружающей среды на фоне потепления климата. Ситуация с качеством питьевой воды продолжает оставаться крайне неблагоприятной, в первую очередь, вследствие сбросов сточных вод в поверхностные водные объекты.

Наличие сложившейся ситуации в сфере охраны окружающей среды, на наш взгляд, объясняется еще следующими аспектами:

- несовершенством правовых, административных и экономических механизмов, компенсирующих экологический вред от хозяйственной деятельности и стимулирующих перевод российской промышленности и транспорта на экологически чистые энерго- и ресурсосберегающие технологии и производство экологически безопасной продукции, соответствующей международным стандартам;
- несоответствием федеральных и региональных экологических программ;
- недостаточно эффективным реформированием законодательных основ природопользования и охраны окружающей среды;
- затянувшимся процессом реструктуризации природоохранных органов России;
- отсутствием четкого разграничения полномочий федерального центра и регионов по вопросам финансирования экологических программ;
- низким уровнем экологической нагрузки на российскую экономику по сравнению с развитыми странами;
- отсутствием действенных стимулов снижения негативного воздействия на окружающую среду, рационального использования природных ресурсов, а также явной недостаточностью объемов платежей за выбросы, сбросы, размещение отходов и использование природных ресурсов для финансирования природоохранной деятельности и воспроизводства возобновляемых природных ресурсов в требуемых масштабах.

Так, Федеральный закон «Об охране окружающей среды» не содержит правовых норм, которые могли бы регулировать аккумуляцию финансовых ресурсов на природоохранную деятельность. Экологического бюджета иерархического ряда экосистем не существует, а формировавшиеся ранее экологические фонды разных уровней были упразднены. Производимые организациями экологические платежи поступают в бюджет.

Поступление экологических платежей во все уровни бюджетов в Красноярском крае в 2007-2011 году представлены в табл. 1.

Таблица 1. Экологические платежи в Красноярском крае за 2007-2011 гг.
Млн руб.

Уровень бюджета	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Федеральный	116,5	109,1	133,2	290,4	173,9
Региональный	232,9	218,1	266,4	580,7	347,8
Местный	232,9	218,1	266,4	580,7	347,8
Итого	582,5	545,4	737,3	1451,9	869,5

Анализ платежей за 2007-2011 годы свидетельствует о неравномерном поступлении средств. Причем наблюдается тенденция к их снижению. Так, объем платежей в 2008 году сократился по сравнению с 2007 годом на 6,4 %, а в 2011 году на 40,1 % к уровню 2010 года.

В связи с особой социально-экономической значимостью охраны окружающей среды государство выделяет значительные финансовые средства. Так, в 2012 году из средств федерального бюджета направлено 21,7 млрд. руб., из бюджета Красноярского края – 506,8 млн. руб. В результате очевидна необходимость функционирования комплексного и действенного финансового контроля за объемами бюджетных средств, направляемых на улучшение ситуации в этой сфере, в том числе на уровне субъекта Российской Федерации.

Не исключением является Красноярский край, занимающий лидирующее положение в Российской Федерации и Сибирском федеральном округе по валовым выбросам загрязняющих веществ в атмосферу, сбросам сточных вод в водные объекты, объемам образования промышленных отходов.

В районах и городах с неблагоприятной экологической ситуацией, занимающих 7 % территории края, проживает 80,8 % населения, в том числе с конфликтным состоянием окружающей природной среды – 73,7 % населения, с катастрофическим – 7,1 %.

Динамика суммарных выбросов загрязняющих веществ по Красноярскому краю с учетом выбросов Норильского промышленного района за 2007-2011 годы свидетельствует о тенденции к их увеличению (табл. 2).

Табл. 2. Динамика суммарных выбросов загрязняющих веществ за 2007-2011 гг.

Тыс. тонн

Годы	Суммарные выбросы, всего	в том числе от	
		стационарных источников	автотранспорта
2007	2854,8	2509,6	345,2
2008	2886,3	2478,6	407,7
2009	2815,3	2433,3	382,0
2010	2886,8	2480,2	406,6
2011	2944,8	2516,8	428

* Данные государственного доклада о состоянии и охране окружающей среды в Красноярском крае

При этом структура финансирования расходов по природоохранному комплексу все же не является оптимальной. Бюджетная расходная составляющая в настоящее время оценивается как не соответствующая потенциальным возможностям.

Анализ контрольных мероприятий, проводимых Счетной палатой Красноярского края в данной сфере, свидетельствует о сохранении бессистемности и распыленности в распределении средств, формальности применения показателей результативности бюджетных расходов и неэффективности внутреннего контроля.

Основными проблемными аспектами в осуществлении эффективного государственного финансового контроля в сфере охраны окружающей среды на сегодняшний день являются отсутствие:

- закона «О государственном финансовом контроле», определяющего основные понятия, регламентирующие процесс контроля над движением бюджетных потоков;
- целостной, научно обоснованной и общепринятой концепции государственного контроля;
- единого подхода к определению видов, форм, методов, предмета и объектов государственного контроля;
- нормативно-закрепленных критериев эффективности использования бюджетных средств.

С целью развития аудита эффективности следует изменить приоритеты бюджетной системы, ориентированные на результат, разработать

инструментарий механизма проведения государственного финансового контроля, в том числе и в сфере охраны окружающей среды.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р.
2. Государственные доклады о состоянии и охране окружающей среды в Красноярском крае за 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 годы.
3. Ежегодные отчеты о работе Счетной палаты Красноярского края в 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 годах.
4. Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/>.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

К.А. Яценкова, А.В. Бабак

Научный руководитель: к.т.н., доцент Л.И.Иванникова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

В настоящее время слабым звеном организационно-экономического механизма управления национальной экономикой является механизм управления инновациями. В условиях высокой конкуренции инновации должны способствовать интенсивному развитию экономики, обеспечивать ускорение внедрения последних достижений науки и техники в производство, полнее удовлетворять потребителей в разнообразной высококачественной продукции и услугах.

Россия стоит перед необходимостью выбора и реализации стратегии инновационного прорыва, концентрации усилий общества, государства, бизнеса на освоении принципиально новых, конкурентоспособных технологий и продуктов, инновационного обновления критически устаревшего производственного потенциала, перехода к инновационному типу развития страны.

Цель данной работы – произвести анализ проблем инновационного развития России и предложить меры, направленные на улучшение сложившейся ситуации в области создания инновационных продуктов и услуг.

Анализ мировой практики формирования и реализации инновационной политики за период конец XX века начало XXI века позволяют сделать следующие выводы.

Во второй половине XX века в развитых странах мира начался бум инноваций во всех сферах жизни общества. В 1979 году Конгресс США принял «Национальный акт о научно-технических инновациях», в котором говорилось,

что инновации – центральный вопрос экономического, экологического и социального процветания США.

В Германии, Великобритании, Франции, Швеции, Швейцарии также на государственном уровне было подтверждено, что инновации имеют приоритетное значение в экономической и социальной политиках государства.

Странами наиболее восприимчивыми к развитию инновационной структуры оказались Япония и Южная Корея.

Большинство стран связывает свои надежды на долгосрочный устойчивый экономический рост с переходом на инновационный путь развития, характеризующийся более широким использованием в промышленности и народном хозяйстве новейших достижений науки и техники – информационных технологий, биотехнологий, новых материалов, природосберегающих технологий.

Повышение инновационной восприимчивости экономики – одна из основных задач индустриально развитых государств мира. Если в конце XX века это было стратегией отдельных фирм, то в начале XXI века становится государственной политикой и стратегией развития целых наций.

В Советской России инновационная деятельность касалась в основном военной, атомной и космической промышленности и в силу плановой экономики была полностью подконтрольна руководящему аппарату страны. В перестроечный период, как и в первое десятилетие демократического пути, многие предприятия едва сводили концы с концами и практически не принимали даже попыток разработки инновационных технологий. Страна жила за счет нефтегазовых доходов, что сохраняется и до сих пор, лишь немного в других пропорциях. Такой путь развития страны способен привести экономику лишь к промышленному и финансовому тупику.

В 1994 году как государственная некоммерческая организация был основан Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технологической сфере, более известный как Фонд Бортника. Его основными задачами стали [1, С.2]:

- проведение государственной политики развития и поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
- оказание прямой финансовой, информационной и иной помощи малым инновационным предприятиям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки малого инновационного предпринимательства.

В последнее десятилетие в Российской Федерации:

- проводятся форумы, конференции (Инновационный форум «Молодежь и стратегии развития территорий», Международный форум по нанотехнологиям; Молодежный инновационный конвент и другие),

направленные на стимулирование инновационной деятельности российского бизнеса;

- создаются фонды содействия инновационному пути развития экономики страны.

Российские ученые и изобретатели начинают чувствовать поддержку со стороны государства, получают возможность реализовывать в ближайшее время свои проекты.

Указом Президента РФ от 30 июля 2008 года №1144 «О премии Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых ученых» учреждены три премии молодым ученым в размере 2,5 миллионов рублей каждая.

Однако по оценкам специалистов [1,3,4] за всей этой чередой многообещающих событий остаются нерешенными значительное количество очень серьезных проблем, уклонение от решения которых может свести к нулю результативность деятельности правительства и бизнеса в области инновационного развития экономики страны. Следует согласиться с их мнением, что реальное развитие инновационной деятельности в Российской Федерации и его результаты, особенно в сравнении с другими мировыми державами, на самом деле не так уж и эффективны, как кажется на первый взгляд.

Существует ряд насущных и очень важных проблем (коррупция, нехватка качественных специалистов различных отраслей промышленности, необходимость межрегионального сотрудничества в области инновационной деятельности, нежелание бизнеса рисковать и инновационно развиваться), решение которых требует:

- конкретизации и детализации определения инновационной деятельности и ее результатов;
- создание нормальных условий для работы специалистов в области инноваций.

Важный недостаток определений Федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» от 24 июля 1998 года № 832 состоит в отсутствии конкретности в определении «результатов научных исследований и разработок». Сфера действия закона оказалась шире, чем предполагалось, так как позволяет трактовать как «инновация» любое усовершенствование, даже приобретение нового оборудования. И поскольку речь в Законе идет о поощрениях и льготах со стороны государства, то под эти понятия при желании бизнес может подвести все, что угодно.

Управление инновационной деятельностью должно основываться на активном воздействии государства на процесс создания патентоспособных технических решений с целью повышения их продуктивности, как в количественном, так и в качественном отношении. Пока данная стратегия является недостижимой. В России доля используемых изобретений, по данным

ФИПС [3, С.5] составляет около 2,5 % от общего числа запатентованных. По расчетам специалистов в среднем творческая активность изобретателей России один к сорока, т.е. всего лишь один патент выдается на сорок специалистов, а инновационная эффективность в сфере научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ оценивается соотношением 1:1600, иначе – одно используемое изобретение в год приходится на 1600 специалистов.

Для активизации инновационной деятельности бизнеса необходима государственная поддержка для разработки и внедрения конкурентоспособных продуктов, основанных на патентоспособных изобретениях. Важно разработать систему предоставления льгот и субсидий предприятиям, производящим подобные продукты, поскольку они несут большие расходы и риски, нежели сами изобретатели. Те же, в свою очередь, зная о предоставленных поощрениях производителям продуктов на основе их изобретений, должны более качественно и серьезно подходить к вопросу создания нового изобретения и к установлению здоровой справедливой цены за использование патента на него. Подобная политика, оживит спрос на инновационные продукты, поднимет уровень мотивации изобретательской деятельности.

В настоящий момент в России нет четко сформулированного федерального закона, направленного на формирование инновационной системы, а в регионах – понимания разделения функций между федеральной и региональной властями относительно совместного стратегического развития региональной и национальной инновационных систем. Именно поэтому при формировании инновационной политики существуют такие серьезные затруднения.

Существует еще одна важная проблема – отсутствие института экспертов в сфере создания инновационных систем. Это в первую очередь связано с тем, что в России не разработаны и не утверждены модели национальной и региональных инновационных систем. С другой стороны, активно формирующиеся финансовые институты развития и банки проявляют интерес к коммерциализации системных проектов. Но для них важно видение стратегии развития отраслей промышленности, которое без участия государства вряд ли можно реализовать [4, С. 37].

На основе анализа рассмотренных проблем, являющихся преградами для инновационного развития экономики России, можно предложить следующие, на наш взгляд, наиболее важные и первоочередные меры для улучшения сложившейся ситуации:

- пересмотр законов об инновационной деятельности с целью устранения возможности использования необоснованного получения льгот в системе налогообложения и финансирования под видом внедрения инноваций в производство и оказание услуг для обычных процессов модернизации и обновления устаревшего оборудования;
- разработка федерального закона о формировании промышленной и инновационной систем;

- создание на его основе региональных инновационных систем;
- разработка комплекса, совместных с бизнесом, государственных действий, направленных на развитие и поддержку области наукоемких технологий;
- формирование и развитие института экспертов в сфере создания инновационных систем;
- проведение широкой пропаганды среди предпринимателей разного уровня и граждан о необходимости инновационного пути развития страны.

В заключении следует отметить:

- инновации становятся стратегическим фактором экономического роста;
- влияют на структуру общественного производства;
- видоизменяют экономическую организацию общества;
- стабилизируют социальную ситуацию в стране.

Современное состояние инновационной сферы России говорит о серьезных противоречиях в ее функционировании.

Вступление России во Всемирную торговую организацию должно стать стратегической платформой на пути формирования новой экономической и промышленной политики.

Чтобы России выдержать новую технологическую конкуренцию с развитыми странами и стать инновационным пространством в мировой экономике, необходимо насыщение новыми технологиями отечественного промышленного комплекса, обеспечение быстрой замены устаревшей техники прогрессивной. При этом приоритетной должна быть роль государства, ответственного за научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность и инновационную сферу в целом.

Список литературы:

1. Пыrkова, И.А. Инновационным предприятиям – зеленый свет / И.А. Пыrkова // Инновационный Вестник регион. – 2009. – № 1. – С. 2 – 3.
2. Указ Президента РФ от 30 июля 2008 г. № 1144 “О премии Президента Российской Федерации в области науки и инноваций для молодых ученых” www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/93642/
3. Григорьев, Ю. В. Терминология в инновационном законодательстве / Ю. В. Григорьев // Инновационный Вестник Регион. – 2009. – № 2. – С. 2 – 6.
4. Лукьянова А. Ю. Проблемы инновационного развития России/ А. Ю. Лукьянова, Л. В. Погосян // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.).Т. I. — М.: РИОР, 2011. — С. 36-38.
5. Инновационное развитие России в начале XXI века: национальный приоритет и вынужденная необходимость//Мир и политика.–2011.– №11// <http://mir-politika.ru/135-innovacionnoe-razvitie-rossii-v-nachale-xxi-veka-nacionalnyy-prioritet-i-vynuzhdennaya-neobhodimost.html>
6. www.rg.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ.

А.И. Лебедева

Научный руководитель – к.э.н., доцент М.И. Мигунова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Современная система мирового хозяйства диктует новые правила функционирования в сфере производства. Научно-технический прогресс не стоит на месте и все большее число корпораций и крупных предприятий по всему миру уделяют значительное внимание инновациям и инновационной деятельности. Создаются венчурные фирмы, и, как следствие, венчурные фонды. В статье рассматриваются основные проблемы развития инноваций в России.

Ключевые слова: инновация, новшество, инновационные процессы, венчурная компания, поддержка инновационной деятельности.

Считается, что инновация стала религией 20-го века, и рассматривать ее нужно с двух сторон. С одной стороны, это создание новой улучшенной продукции или производственного процесса. С другой стороны, инновацией является и использование более дешевого сырья для производства уже известного товара, изменение маркетинговой политики, выход на новые рынки или новый уровень сервиса.

Инновация — это коммерциализованное новшество, обладающее высокой эффективностью. Является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Она характеризуется введением на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем. [3]

Практика показывает, чтобы хорошая идея превратилась в успешную инновацию, она обязательно должна пройти несколько стадий обработки внутри компании. Если хотя бы одна из этих стадий не будет пройдена успешно, то у проекта нет никаких шансов на осуществление. Не менее важны и переходы между разными стадиями инновационного процесса. На этих стадиях решаются технические, маркетинговые или производственные проблемы. На переходных участках мобилизуются необходимые для решения поставленной проблемы ресурсы. Западные ученые выделяют пять стадий развития инновационного процесса:

1. стадия зарождения идеи — возникает идея возможного использования в коммерческих целях какого-либо научного достижения;
2. стадия вынашивания идеи — разработка технологии производства нового продукта, которая может быть коммерчески реализована;

3. стадия демонстрации — создание прототипа и презентация его перед потенциальными инвесторами и заказчиками;
4. стадия раскрутки продукта — создание спроса на рынке на новую продукцию;
5. стадия закрепления на рынке — приобретение уверенности в том, что новый продукт или технология будут иметь долгое и успешное будущее на существующем рынке.

В российской классификации процесс перевода новшества в инновацию разбивается на четыре основных стадии:

1. стадия появления новшества — оформленного результата фундаментальных или прикладных исследований, разработок и экстремальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности;
2. стадия изготовления головного образца — создание реально работающего прототипа нового продукта;
3. стадия организации серийного производства;
4. стадия реализации новой продукции.[2]

Сравнивая эти две классификации, нельзя не обратить внимания на то, что в российской отсутствует какое-либо упоминание о рекламе, о продвижении нового продукта. Возможно, именно поэтому столь богатая на таланты земля российская не поставляет на рынок такого же количества успешных инноваций, как ведущие капиталистические страны.

Многие страны рассматривают венчурные инвестиции как способ поддержки и получения доступа к передовой технологии, что в будущем может принести компании значительные прибыли.

Инновационное предприятие — это всегда высокий риск. Гарантии прибыли не могут быть предоставлены, т.к. венчурные предприятия создаются на основе слияния двух факторов — инвестиции денежных средств и интеллектуальные возможности (оригинальные технологии или идеи). Инвестор берет на себя только финансовые риски (что само по себе уже немало), а венчурный бизнесмен — все остальные (рыночные, технические, ценовые риски). Еще одно отличие от классической схемы ведения бизнеса — инвестор не стремится получить контрольный пакет акций венчурного предприятия.

Российская венчурная компания (ОАО «РВК») создана в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 г. № 838-р с целью стимулирования создания в России индустрии венчурных инвестиций и значительного увеличения финансовых ресурсов венчурных фондов, развития инновационных отраслей экономики и продвижения на международный рынок российских наукоемких технологических продуктов и услуг. Венчурный фонд можно определить как механизм инвестирования с образованием общего фонда для инвестирования высоко рискованного финансового капитала. Венчурные фонды оказывают финансируемому проекту не только денежную помощь, они также помогают новой фирме в маркетинговых исследованиях, находят

потенциальных клиентов, присылают собственных менеджеров, чтобы наладить работу фирмы. Когда новое предприятие уже полностью стало на ноги и может функционировать самостоятельно без помощи венчурного инвестора, перед последним встает проблема выбора «выходной стратегии» — способа получения обратно вложенного капитала.

Механизмы государственного регулирования инновационных процессов могут быть следующими:

- аккумуляция средств на научные исследования и инновации координация инновационной деятельности, то есть определение общих стратегических ориентиров инновационных процессов;
- стимулирование инноваций;
- создание правовой базы инновационных процессов;
- формирование научно-инновационной инфраструктуры;
- институциональное обеспечение инновационных процессов;
- регулирование социально-экологической направленности инноваций;
- повышение общественного статуса инновационной деятельности;
- региональное регулирование инновационных процессов;
- регулирование международных аспектов инновационных процессов (научно-технической и инновационной кооперации, а также международного трансферта инноваций). [3]

Сложность объекта и широта спектра аспектов регулирования обуславливают необходимость разработки государственной инновационной политики — комплекса целей, а также методов воздействия государственных структур на экономику и общество в целом, связанных с инициированием и повышением экономической и социальной эффективности инновационных процессов. Меры государственной инновационной политики должны включать стимулирование конкуренции, информатизацию общества, стандартизацию и сертификацию продукции и услуг.[1]

Помимо этого, государство должно осуществлять поддержку инновационной деятельности. Эта поддержка может осуществляться прямыми и косвенными методами. К прямым методам относится финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств, защита прав участников инновационной деятельности (создание государственной патентно-лицензионной системы), формирование государственной инновационной инфраструктуры и рынка инноваций, подготовка квалифицированных кадров, а также моральная поддержка инновационной деятельности (вручение выдающимся ученым и новаторам государственных наград, присвоение почетных званий и т. д.). Значение косвенных методов государственной поддержки инноваций определяется прежде всего тем, что опосредованное стимулирование требует значительно меньших бюджетных затрат, чем прямое финансирование, что особенно актуально для современной России. Среди мер косвенного регулирования следует выделить, прежде всего, различные

налоговые льготы, включая уменьшение НДС, налога с продаж, льготное налогообложение дивидендов, льготное налогообложение прибыли и так далее. Косвенная поддержка инновационной деятельности может также осуществляться за счет государственной поддержки финансового лизинга (ассигнование средств для выкупа машин и оборудования у производителя с последующей их передачей юридическим и физическим лицам во временное пользование за установленную плату) и франчайзинга (право на создание инновационных предприятий, предоставляемое на определенный период и зафиксированное в договоре). Весьма действенной мерой является государственное страхование венчурного предпринимательства, которое позволяет создать необходимую инвестиционную базу для поддержки малого и среднего инновационного бизнеса.[2]

Наиболее развитая инновационная экономика существует в Японии, США, Израиль, Канада, Финляндия. Говоря о России, следует отметить, что налоговых послаблений для компаний практически нет, инвестиции в инновации опаснее в разы. Неудивительно, что, по мировым стандартам, отечественный бизнес характеризуется относительно низкой активностью.

По результатам исследования, недавно проведенного Ассоциацией менеджеров, доля инновационно активных предприятий не превышает 10–12 %. Средства тратятся в основном на постепенное усовершенствование существующего продукта. В этом признались 43 % респондентов. Лишь 16 % компаний сообщили, что внедряют нововведения, серьезно изменяющие и улучшающие качество. Совершенствованием производственного процесса, то есть разработкой новых технологий, занимается еще меньшая доля респондентов — всего 9 %. Цифры действительно небольшие. Для сравнения: порядка 70 % ежегодного экономического роста США было обеспечено именно за счет разработок новых товаров. Американские компании тратят в год от 10 до 20 % чистой выручки на создание или улучшение своих товаров или производственных возможностей.[1]

Впрочем, и российские компании за последние несколько лет научились грамотно инвестировать в инновации и по возможности обходить наиболее опасные риски. Очевидно, что отечественному бизнесу создавать новые товары тяжелее. Размер налоговых льгот для тех, кто инвестирует в НИОКР, с западным уровнем несравним.

Итак, существует ряд нерешенных проблем в нашей стране в области инноваций и нововведений:

- отсутствие налогового механизма регулирования научной деятельности;
- исторически сложившаяся катастрофическая нехватка предприимчивых лидеров инноваций, способных не только генерировать инновационные идеи, но и, что самое главное, быстро превращать их в успешный инновационный бизнес или продукт;
- отсутствие нацеленности на рыночный результат при создании изобретений и инновационных зон (технопарков и т. п.);

- неразвитость рынка инноваций;
- слабая информационная и сетевая поддержка инновационной деятельности;
- недостаточный опыт продвижения и практической реализации инновационной деятельности на всех уровнях.

Пути решения проблем:

- всесторонняя заинтересованность государства в управлении инновациями;
- разработка лояльного налогового механизма регулирования;
- создание крупных научных центров, где будет происходить обмен опытом между странами;
- перебросить ресурсы из низкоэффективных областей их применения в высокоэффективные;
- начиная с университетской скамьи создавать и возвращать высококвалифицированные кадры.

Если усилия государства и бизнеса будут направлены на решения проблем в области нововведений, то именно инновационный потенциал России станет тем «локомотивом», который вытащит за собой всю экономику России из кризиса, позволит нашей стране занять достойное место в системе мирового хозяйства.

Список литературы:

1. Чистякова Н.О. Региональная инновационная система: сущность, структура, специфика// Инновации. – 2007. – № 4. – С. 56–59 (0,44 п.л.)
2. Эпохальные инновации XXI века. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004.
3. Журнал «Проблемы современной экономики» URL: <http://www.m-economy.ru/> (дата обращения 22.03.2013 г.)
4. Роль инноваций в циклическом развитии экономики Сибири //kapital-rus.ru: федеральное интернет-издание 2010. 5 марта. URL:<http://www.kapital-rus.ru/articles/article/176483> (дата обращения 21.03.2013 г.)

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

С.Н. Макарова

*ФГБОУ ВПО СФУ «Институт экономики, управления и
природопользования»*

Одним из важнейших направлений бюджетной политики, определенных Бюджетным посланием Президента РФ на 2013–20145 гг., является формирование программных бюджетов на всех уровнях управления [2].

Несмотря на то, что ориентация на программно-целевой метод финансирования бюджетных расходов в рамках сформированных проектов и программ осуществляется в отдельных субъектах РФ с 2006 г., актуальность задачи не снижается. Постоянное совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей финансовые правоотношения, не сокращает масштабы неэффективного использования бюджетных средств, не решает проблем организации предоставления и повышения качества государственных и муниципальных услуг.

Наиболее значительный опыт в области программно-целевого планирования накоплен за последние годы на федеральном уровне. В настоящее время регионы начинают переходить к программно-целевому принципу организации деятельности органов исполнительной власти. С целью оценки степени готовности субъектов РФ к внедрению программного принципа формирования бюджетов, проведено исследование программной составляющей расходов регионального бюджета на примере краевого бюджета Красноярского края.

В настоящее время действуют программы решающие задачи экономического развития Красноярского края, такие как «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства», «Дороги Красноярья».

Инновационное развитие края обеспечивается такими программами, как «Повышение качества оказания услуг на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг в Красноярском крае», «Использование результатов космической деятельности в интересах социально-экономического развития Красноярского края» и др.

Краевая демографическая политика реализуется через долгосрочные целевые программы «Улучшение демографической ситуации в Красноярском крае», «Дети», «Север на Юг».

Количество долгосрочных целевых программ, начиная с 2007 г., постоянно растет. Динамика количества ведомственных целевых программ стабильна, в то время как расходы на данные программы возросли с 2007 по 2012 г. на 52 130 420, тыс. руб. (табл. 1).

В практике бюджетного процесса в Красноярском крае действительно долгосрочные программы отсутствуют, что является, на наш взгляд, отрицательным моментом. Большинство долгосрочных программ – трехлетние

программы. Их продолжительность совпадает с продолжительностью ведомственных целевых программ.

Таблица 1. Анализ количественных показателей программных расходов краевого бюджета Красноярского края за 2009-2011 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012
Количество главных распорядителей бюджетных средств в ведомственной структуре расходов бюджета, всего, в том числе:	46	47	42	44
– реализующих ведомственные целевые программы	17	16	17	16
Количество ведомственных целевых программ	17	16	17	16
Количество долгосрочных целевых программ всего, в том числе:	33	37	44	51
– продолжительностью 3 года	33	37	40	42
– продолжительностью 4 года	0	0	1	5
– продолжительностью 5 и более лет (стратегического развития)	0	0	3	4
Количество межведомственных долгосрочных целевых программ (имеющих более одного главного распорядителя бюджетных средств)	16	18	22	26

Сравнивать характеристики программных расходов за различные периоды времени, показатели конкретной территории с аналогичными показателями бюджетов других территорий позволяют бюджетные коэффициенты. Они могут быть использованы и в качестве нормативов (критериев) состояния программных расходов бюджета. Эти критерии рекомендуется разрабатывать на базе наиболее успешно составленных на основе программно-целевого принципа и исполненных бюджетов, на базе групп бюджетов, сформированных по территориальному признаку и т.д.

Предлагаем для анализа реализации программного бюджетирования на региональном уровне использовать следующие бюджетные коэффициенты: программного бюджетирования; внепрограммных мероприятий; инвестиционной активности; инновационной активности; стратегического развития; интеграции; межведомственного взаимодействия.

Коэффициент программного бюджетирования отражает долю программных расходов в общем объеме расходов бюджета, что позволяет определить степень использования органами государственной власти и местного самоуправления программно-целевого принципа в своей финансовой деятельности.

Коэффициент внепрограммных мероприятий является обратным по отношению к коэффициенту программного бюджетирования. Он отражает

долю расходов на внепрограммные мероприятия в общем объеме расходов бюджета, что позволяет определить уровень «условно-постоянных» расходов в сфере установленных функций органов государственной (муниципальной) власти, которые нецелесообразно включать в целевые бюджетные программы.

Решение долгосрочных инвестиционных задач невозможно без значительных расходов в виде бюджетных инвестиций (капитальных расходов), уровень которых можно оценить с помощью коэффициента инвестиционной активности.

В целях ускорения перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития необходимо усиление программно-целевой компоненты в деятельности государства, переход к проектным формам взаимодействия государства и бизнеса на основе софинансирования проектов, связанных с развитием инфраструктуры, повышением конкурентоспособности российской экономики. Оценить уровень таких расходов бюджета возможно с помощью коэффициента инновационной активности.

В бюджетной стратегии региона должны найти комплексное отражение долгосрочные цели социально-экономического развития, финансовое и нормативно-правовое обеспечение механизмов их достижения. Оценка динамики указанных мероприятий возможна с помощью коэффициента стратегического развития.

Учитывая возможность предоставления из федерального бюджета субсидий на поддержку аналогичных региональных программ, представляется целесообразным при установлении перечня государственных программ публично-правового образования ориентироваться на государственные программы федерального уровня. Оценка уровня и динамики такого взаимодействия возможна с помощью коэффициента интеграции.

Долгосрочные целевые программы призваны решать наиболее значимые проблемы в области социального, экономического, экологического и культурного развития региона, консолидировать усилия различных органов власти. Оценить уровень такого взаимодействия можно с помощью коэффициента межведомственного взаимодействия. Коэффициент межведомственного взаимодействия показывает, какая доля долгосрочных целевых программ реализуется несколькими главными распорядителями бюджетных средств в общем объеме расходов на долгосрочные целевые программы.

Апробируем предлагаемые бюджетные коэффициенты на примере анализа программных расходов краевого бюджета Красноярского края (табл. 2). Информационной базой послужила публичная бюджетная отчетность об исполнении краевого бюджета Красноярского края за 2009-2011 гг. [1].

Положительными моментом является рост реализованных межведомственных долгосрочных целевых программ, однако их недостаточно в структуре программных расходов, что не позволяет использовать в полной

мере потенциал долгосрочного бюджетного планирования. Необходимо продолжить работу по формированию программных целей и мероприятий, реализуемых совместными усилиями различных органов государственной власти, по совершенствованию организации деятельности различных органов государственной власти в процессе управления программными расходами краевого бюджета.

Таблица 2. Динамика общих бюджетных коэффициентов краевого бюджета Красноярского края за 2009-2011 гг.

Показатель	2009	2010	2011	Нормативное (рекомендуемое) значение
коэффициент программного бюджетирования (номинальный)	0,61	0,74	0,82	> 0,7
коэффициент программного бюджетирования (реальный)	0,07	0,11	0,14	> 0,7
коэффициент внепрограммных мероприятий	0,39	0,26	0,18	≤ 0,3
коэффициент инвестиционной активности	0,28	0,30	0,35	> 0,8
коэффициент инновационной активности	0,04	0	0,04	-
коэффициент стратегического развития	0	0	0,13	=1
коэффициент интеграции	0,03	0,04	0,01	-
коэффициент межведомственного взаимодействия	0,43	0,45	0,59	=1

Отрицательным фактом является низкая инвестиционная и инновационная направленность программных расходов. Необходимо исключить долгосрочные программы, предусматривающие финансирование только текущих расходов краевого бюджета Красноярского края.

Таким образом, внедрение программного бюджета становится большим прорывом на пути к развитию, но наряду со всеми преимуществами существует еще немало нерешенных проблем.

Первая группа проблем связана с методической незавершенностью формирования программного бюджета.

К настоящему времени не создано чётких, устоявшихся определений, отсутствует единая точка зрения исследователей на основополагающие понятия программно-целевого планирования и управления. Не устранены попытки осуществления чрезмерного количества одновременно реализуемых, не увязанных между собой, мелких и частных программ. Программно-целевое

планирование используется в основном для совершенствования действующих систем управления, а не для решения новых проблем.

Вторая группа проблем – несоответствие затрачиваемых ресурсов и социальной значимости проблемы, что не способствует ее успешному решению.

Например, анализ исполнения ведомственной программы «Развитие культуры Красноярского края» в 2011 г. выявил, что достижение цели и решение задач слабо не зависит от объемов финансирования. При финансировании задачи «сохранение и эффективное использование многонационального культурного наследия Красноярского края» только на 61,9 % от плана, показатели выполняются на 100 % и более. Аналогичная ситуация наблюдается и по другим задачам. Это свидетельствует либо о планируемом завышении расходов на решение задач, либо о низком качестве финансово-экономического обоснования бюджетных расходов.

Третья группа проблем – несовершенство методик оценки экономической эффективности программ. Мероприятия программ не всегда аргументировано обосновываются, поэтому нет уверенности в том, что намечаемые направления реализации целей во всех случаях являются наилучшими и дают наивысший эффект.

Четвертая группа проблем – недостаточная оперативность решения задач. Иногда с момента появления проблемы до момента реализации программы по ее решению проходят многие годы, в течение которых обществу наносится невосполнимый ущерб от игнорирования проблемы. Очевидно, чем раньше та или иная проблема будет обнаружена и решена, тем больший ущерб удастся предотвратить. Неправильно устанавливаются сроки завершения программ и отдельных мероприятий.

В качестве причин можно выделить:

- неконкретное формулирование целей большинства программ, что приводит к распылению средств, делает выполнение программы мало управляемым и почти бесконтрольным с позиции достижения этих целей процессом;
- недостаточная увязка между собой целей, задач и мероприятий программы, отсутствие комплексности намечаемых мер;
- отсутствие реальной координации между отдельными программами, задания которых часто взаимосвязаны, дублируют друг друга;
- низкое качество планирования индикаторов оценки программных мероприятий;
- неэффективность механизмов ответственности заказчиков и исполнителей за реализацию программ.

Решение выявленных проблем должно повысить качество и эффективность применения программного подхода в бюджетном планировании на всех уровнях власти и управления.

Список литературы:

1. Министерство финансов Красноярского края [Электронный ресурс]: официальный сайт. — Режим доступа: <http://www.minfin.krskstate.ru/budjet/othcet>.
2. О бюджетной политике в 2013 – 2015 гг. [Электронный ресурс] : Бюджетное послание Президента РФ от 28 июня 2012 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»

ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ: ОПЫТ ФРАНЦИИ

К.А. Насеня

Научный руководитель: к.э.н., доцент Ю.И. Черкасова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Проводимая в Российской Федерации пенсионная реформа на сегодняшний день не дала ожидаемых результатов. По-прежнему остается низким размер пенсии, имеет место финансовая нестабильность пенсионной системы. Об этом свидетельствует и недовольство пенсионеров и работодателей, сетующих на рост ставок страховых взносов. Кризис пенсионной системы, как известно, характерен для многих развитых стран, причем он связан не только с проблемами в экономике. Эксперты отмечают общую тенденцию «старения» населения, а значит, дополнительную нагрузку на пенсионную систему. Так, согласно прогнозу Росстата, в России к 2030 году соотношение между численностью лиц в пенсионном и трудоспособном возрасте увеличится с 36 % до 52 %. В этой связи становится актуальным вопрос о рассмотрении опыта зарубежных стран в решении проблем пенсионной системы и возможности использования различных инструментов пенсионного регулирования в российской практике.

Пенсионная система является одним из важнейших элементов в сфере социального обеспечения развитых стран, она влияет на формирование и изменение социального статуса граждан, является отражением исполнения основных функций государства. Для сравнения мы исследовали французский опыт организации пенсионной системы.

В практике функционирования пенсионных систем различных стран выделяют два основных принципа: пенсионное накопительное страхование и солидарность. Сущность первого принципа в самостоятельном накоплении денежных средств. Под солидарностью понимается совместные отчисления работающих граждан и их работодателей.

Основы современной системы пенсионного обеспечения во Франции были заложены после Второй мировой войны. Впервые 40 лет своего существования система совершенствовалась в сторону распространения

социальной защиты на все слои населения и повышения уровня выплачиваемых пособий. С конца 80-х годов, после резкого снижения темпов роста экономики, правительство заговорило о необходимости реформировать дорогостоящую на его взгляд систему.

После нескольких успешных попыток, последняя крупная реформа существующей системы пенсионного обеспечения была проведена в середине 2003 года (закон Фийона). Она была направлена на постепенное выравнивание и ужесточение требований, предъявляемых при выходе на пенсию к работникам различных секторов.

Так, в настоящее время официальный минимальный возраст для выхода на пенсию составляет 60 лет, однако по закону Фийона для получения полной пенсии необходимо иметь общий трудовой стаж не менее 160 кварталов (40 лет). Если трудового стажа не достаточно, то размер пенсии уменьшается на 1,25 % за каждый недостающий квартал стажа или количество лет, недостающих до 65. Этот «штрафной коэффициент» не может превышать 25 %. В 65 лет получение полной трудовой пенсии возможно вне зависимости от продолжительности трудового стажа. Действующий закон предусматривает также надбавку при продолжении трудовой деятельности после достижения 160 кварталов стажа или 65 лет в размере 3 % за каждый год работы в пределах 15 %.

Закон также окончательно зафиксировал принцип индексации пенсии не по уровню роста средней заработной платы, а по темпам роста цен, которые, не учитывая темпов роста производительности труда, отстают от первых.

По своей сути пенсионная система Франции является распределительной, то есть выплаты пенсионерам производятся из доходов, формируемых за счет взносов активного населения. Она состоит из значительного числа режимов и является достаточно сложной: в среднем, пенсионер получает пенсии из трех касс, а в случае многопрофильной карьеры их число может легко превысить пять. Управление режимами осуществляется на паритетных началах «социальными партнерами», то есть представителями профсоюзов или ассоциаций работников и работодателей, но под контролем государства. Участие в базовом и дополнительном страховании является обязательным. Кроме того, пенсионные взносы во Франции распределены между наемным работником и работодателем. Общий процент выплат составляет 16,35 % от заработной платы. Напомним, в России отчисления в Пенсионный фонд РФ производятся только работодателем (или индивидуальным предпринимателем), максимальная ставка страховых взносов составляет 22 %.

Одним из важных показателей, характеризующих эффективность системы пенсионного страхования, является коэффициент замещения пенсии. Он показывает отношение среднего по стране размера трудовой пенсии по старости к средней заработной плате. Международная организация труда (МОТ) в качестве целевого ориентира по данному коэффициенту рекомендует поддержание индекса замещения на уровне не ниже 40 %. Но по расчетам

МинтрудаРФ, если не проводить реформу и следовать инерционному сценарию развития пенсионной системы, то к 2030 году коэффициент замещения в России снизится с 36,8 до 24,9 %. Об этом свидетельствует динамика понижения данного показателя.

Во Франции коэффициент замещения значительно выше рекомендуемого МОТ уровня. Многообразие режимов позволяет охватить практически все категории работающего населения с учетом их пожеланий в области пенсионного обеспечения. Так, совокупный уровень замещения трудовых доходов наемных работников (как в частном, так и в госсекторе) достаточно высок: в среднем первая пенсия составляет 55 % – 70 % последней заработной платы без учета разницы в налогообложении; учет этой разницы увеличивает коэффициент замещения приблизительно на 10 пунктов. К тому же, чем уровень заработной платы ниже, тем выше коэффициент замещения, что связано с ограничением размера заработной платы, с которой платятся пенсионные взносы.

Инвалиды, участники войны, бывшие узники концлагерей могут выйти на пенсию в 60 лет вне зависимости от трудового стажа с правом получения полной пенсии. Для людей, рано начавших работать, предусмотрена возможность выхода на пенсию с 56 лет, но также при условии значительного трудового стажа (168 кварталов для начавших работать в 16 лет).

Как такового обязательного накопительного пенсионного фонда во Франции не существует. Есть «fond par capitalisation» (фонд капитализации), где каждый гражданин копит денежные средства специально для себя, отчисляя ежемесячно столько, сколько считает необходимым. Центральными организациями по профессиональным пенсиям являются два пенсионных плана, покрывающих более половины расходов на выплату пенсий французам: 1 Pillar – AGIRC (Association Generale des Institution de Retraite des Cadres) и 2 Pillar – ARRCO (Association des Regimes de Retraite Complementaires) [3].

В таблице 1 сведены отдельные показатели пенсионного обеспечения в России и Франции.

Таблица 1 – Основные индикаторы пенсионной системы России и Франции

Показатель	Россия	Франция
Пенсионный возраст, лет	Мужчины 60 Женщины 55	60 для обоих полов
Средняя продолжительность жизни, лет	69	81
Коэффициент замещения, %	35,4	50
Среднемесячная пенсия, долл. США	285	700
Общий процент выплат от заработной платы (ставка страховых взносов), %	22	16,35

Одним из выходов по устранению финансовой нагрузки Пенсионного фонда РФ многие специалисты считают увеличение пенсионного возраста [1]. Разумеется, увеличив возраст, Пенсионный фонд сможет уменьшить свои расходы на выплаты пенсий гражданам, так как увеличится объем обязательных отчислений за счет более длительной трудовой деятельности. Однако, сложившийся в России на сегодняшний день уровень жизни населения (59 по рейтингу мировых стран), а также достаточно низкая продолжительность жизни, не позволят в ближайшей перспективе использовать данный инструмент в нашей стране.

Второй выход заключается в создании корпоративных пенсионных систем с участием негосударственных пенсионных фондов (НПФ). Как показал французский опыт, создание различных программ, позволяющих заинтересовать работающее население, способствует росту активности граждан в формировании будущих пенсионных накоплений.

Негосударственный пенсионный фонд – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются:

- деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников НПФ в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения (НПО);
- деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Законом «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании (ОПС);
- деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию в соответствии с федеральным законом и договорами о создании профессиональных пенсионных систем.

Численность граждан, размещающих свои пенсионные накопления в негосударственные фонды, с каждым годом увеличивается. Наиболее надежными, по данным рейтинговых агентств, являются: НО НПФ «Лукойл-Гарант», НО НПФ «Благосостояние», НО НПФ «Сбербанк». Однако на сегодняшний день население все еще слабо использует эту возможность: только 23 % работающих граждан передали накопительную часть своих пенсионных взносов на управление в управляющие компании (УК) или НПФ [2].

В последние годы государство предпринимает некоторые попытки увеличения пенсионных накоплений граждан и способствует росту активности населения в формировании будущей пенсии. Так, с 1 января 2009 года в России действует Программа государственного софинансирования пенсии: часть взносов в накопительную часть пенсии (до 12 тыс. руб. в год) платит сам гражданин, другую часть – государство. В Программе могут участвовать все россияне, зарегистрированные в системе обязательного пенсионного

страхования, в том числе люди старшего поколения и те, кто в настоящее время по действующему законодательству не имеют права формировать накопительную часть трудовой пенсии (граждане 1966 года рождения и старше). Программа выгодна тем, что перечисленные деньги на накопительную часть, удваиваются государством. По данным ПФ РФ на 1 июля 2012 года в программе участвует 8,18 млн. человек, что составляет 11,5 % занятого населения. В программах же добровольного негосударственного пенсионного обеспечения участвует лишь около 9 % работающих граждан, причем подавляющее большинство из них — участники корпоративных пенсионных программ.

На сегодняшний день правительство предоставило гражданам право выбора способа формирования пенсии. Гражданам 1967 года рождения и моложе, зарегистрированным в системе обязательного пенсионного страхования, в 2013 году предоставлена возможность выбора тарифа страхового взноса на накопительную часть трудовой пенсии: либо оставить 6 %, как сегодня, либо снизить его до 2 %, тем самым увеличив тариф на формирование страховой части пенсии с 10 % до 14 % [2].

С одной стороны, есть положительные моменты в том, что гражданам представилась возможность самим распоряжаться своими пенсионными накоплениями путем инвестирования накопительной части пенсии в УК или НПФ, участия в программе государственного софинансирования, а также участия работников и работодателей в программах негосударственного пенсионного обеспечения. С другой стороны, государство частично снимает с себя ответственность, тем самым переложив проблему на население.

На наш взгляд, стоит и дальше развивать накопительную пенсионную систему, как это сделано во Франции. Правительству стоит больше информировать население об имеющихся возможностях увеличения будущей пенсии, заполучить доверие граждан в отношении Негосударственных пенсионных фондов, накопительных программ. Следует учесть и структуру источников доходов пенсионеров. Если в России основным доходом является пенсия, то во Франции пенсионное обеспечение не является преобладающим. Пожилой человек Франции использует различные инструменты увеличения своих доходов. Это могут быть доходы от денежных вложений (вклады, ценные бумаги), доходы от сдачи в аренду помещения, имущества, доходы от бизнеса, фермерского хозяйства, дополнительные заработки, собственные сбережения и т.д. Таким образом, гражданам РФ на примере Франции стоит заранее продумывать возможные пути увеличения собственных доходов и обеспечения достойной старости.

Список литературы:

1. Крикунова Н. Пенсионная система России: текущие проблемы и возможные пути их решения // <http://sibac.info>.
2. Материалы официального сайта Пенсионного фонда РФ // <http://www.pfrf.ru/>

3. Мигунова М.И., Черкасова Ю.И. Государственные социальные внебюджетные фонды: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп.: ГУ «Центр налогового консультирования», МООС «Союз работников налоговых органов г. Красноярск»; изд-во «Версо». – Красноярск, 2012. – 368 с.

**ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО
ЗАКОНА №83-ФЗ СОЦИАЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ
КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**

А.А.Окунева

Научный руководитель: к.э.н., доцент Черкасова Ю.И.
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Основной задачей органов государственной власти, является реализация возложенных на него функций, в первую очередь через предоставление населению и юридическим лицам государственных (муниципальных) услуг. Их высокое качество и доступность, эффективность работы государственных учреждений должны являться ключевыми индикаторами оценки эффективности самих властных структур.

В целях создания правовых основ для повышения доступности и качества услуг, оказываемых государственными и муниципальными учреждениями, а также повышения эффективности деятельности самих учреждений в 2003 году был принят закон [1], который установил новые механизмы, призванные повысить ответственность учреждений за результаты их деятельности и за качество оказываемых ими услуг. Положения данного документа, с одной стороны, поставили во главу угла в деятельности учреждений социальной сферы объем выполняемых ими услуг и их качество, а с другой, стимулирование участников системы социального обслуживания перестроить свою работу с учетом новых правил. Необходимость обзора основных проблем, возникших при практической реализации Федерального закона №83-ФЗ, а также выработка рекомендаций по их устранению, обуславливает актуальность выбранной темы.

В ходе проведенного исследования мы ограничились изучением проблемы реализации Федерального закона №83-ФЗ в Красноярском крае в социальной сфере.

Федеральный закон №83-ФЗ существенно изменил правовой статус бюджетных учреждений, расширяя их самостоятельность и одновременно повышая ответственность за результаты деятельности. Бюджетная смета для данного типа учреждений заменена субсидией на выполнение государственного (муниципального) задания, которая доводится «одной строкой». Остаток средств на счете на конец года не зачисляется в бюджет, и может быть

использован учреждением в соответствии с целями уставной деятельности. Таким образом, учреждение получило возможность более свободно распоряжаться средствами, руководствуясь планом финансово-хозяйственной деятельности.

Правовой статус автономных учреждений дал еще больше прав, среди которых – возможность открытия счетов в коммерческих организациях и получение кредитных средств.

Кроме того, появился новый тип учреждений – казенные, финансовое обеспечение деятельности которых осуществляется на основе бюджетной сметы. Учреждения действуют от имени публично-правового образования (ППО), в то время как автономные и бюджетные учреждения с 1 января 2011 г. действуют от собственного имени, в связи с чем учреждения двух последних типов теперь заключают не государственные контракты, а хозяйственно-правовые договоры, как и все прочие участники рынка. Таким образом, субсидиарная ответственность ППО заменена большей ответственностью самих учреждений.

Важнейшей задачей стало создание условий и механизмов, обеспечивающих понятную и прозрачную взаимосвязь объемов услуг, оказываемых учреждением в рамках государственного (муниципального) задания, и объемом его финансового обеспечения [2]. Поэтому формулированию госзадания и плана финансово-хозяйственной деятельности учреждения уделено особое внимание: впервые в заданиях четко зафиксированы услуги, которые учреждения должны оказать населению. План финансово-хозяйственной деятельности, в отсутствие бюджетной сметы, становится основным инструментом планирования расходов подведомственных учреждений. Правильное и грамотное планирование должно обеспечить эффективное функционирование подведомственной сети, прозрачность деятельности учреждений, мотивировать их руководство и коллективы на достижение результата. Законом урегулированы вопросы, связанные с распоряжением доходов от приносящей доход деятельности. Права учреждений в этой части также расширены – впервые четко разведены услуги в рамках госзадания и платные.

Закон № 83-ФЗ упорядочил вопросы, связанные с распоряжением имуществом, находящимся у учреждений на праве оперативного управления. Появилось понятие «особо ценное движимое имущество», которым учреждения не вправе распоряжаться без согласия учредителя и расходы на содержание которого должны быть учтены при расчете субсидии на выполнение задания. Все особо ценное движимое имущество и недвижимое имущество учреждений включено в соответствующие перечни, что позволило многим учредителям провести аудит и анализ эффективности использования имущества. Важно, что теперь учредитель не должен содержать «не профильное» имущество, которое не является необходимым для осуществления основных видов деятельности

учреждений, а сами учреждения получили право самостоятельно распоряжаться все имуществом, не вошедшим в вышеуказанные перечни [3].

Таким образом, данный закон, направлен на:

- повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг, при условии сохранения (снижения) темпов роста расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы на их предоставление;
- создание условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими внебюджетных источников финансирования, а также для оптимизации подведомственной сети исполнительных органов всех уровней публичной власти.

В рамках реализации Закона в Красноярском крае было проведено реформирование бюджетных учреждений. Основными его результатами являются:

- повышение доступности и качества государственных услуг в сфере образования, здравоохранения, культуры, социального обеспечения и других, социально значимых сферах;
- привлечение и удержание в бюджетной сфере высоко профессиональных специалистов;
- создание условий для оптимизации бюджетной сети;
- развитие материально-технической базы государственных учреждений, в том числе за счет более активного привлечения средств из внебюджетных источников;
- снижение неустановленных видов оплаты услуг государственных учреждений;
- внедрение в деятельность государственных учреждений элементов конкурентных отношений.

Политика Красноярского края в отношении государственных учреждений направлена на поощрение инициатив перехода учреждений, оказывающих услуги в сферах образования, здравоохранения, социальной защиты населения, культуры, физической культуры и спорта в форму автономных учреждений.

Социальное обслуживание населения осуществляется в территориях Красноярского края как краевыми государственными учреждениями, так и муниципальными учреждениями социального обслуживания.

На сегодняшний день услуги по социальному обслуживанию населения осуществляют 178 учреждений, в том числе:

- 72 стационарных учреждения (дома-интернаты для граждан пожилого возраста и инвалидов, психоневрологические интернаты, дома-интернаты для умственно отсталых детей, социально-реабилитационные центры для несовершеннолетних и т.д.);
- 24 полустационарных учреждений (геронтологические центры, центры социальной помощи семье и детям и т.д.);

– 82 нестационарных учреждения (комплексные центры и центры социального обслуживания, социально-реабилитационные центры инвалидов, центры социальной адаптации лиц, освобожденных из мест лишения свободы).

Первые годы работы бюджетных организаций в условиях изменения законодательства позволили выделить следующие практические проблемы, возникающие у учреждений социальной сферы в нашем крае:

1. Трудность установления первоначальных нормативов затрат на оказание учреждениями услуг и расчета нормативных затрат финансового обеспечения государственных и муниципальных заданий;
2. Ментальность руководителей: за долгие годы сметное финансирование стало привычным. Некоторые руководители, которые не хотят отходить от старых схем, плохо представляют себе, каким образом результат их труда и их сотрудников будет связан с оплатой, и опасаются переходить на этот принцип оценки своей деятельности.
3. Отсутствие опыта на местах по составлению заданий для учреждений. Учредителям зачастую сложно точно сформулировать наименование и содержание услуги, разделить ее на подуслуги, сформировать перечень показателей качества услуги.
4. Существующая редакция Федерального закона №83-ФЗ порождает много вопросов, а разъяснения по нему до руководителей будущих автономных учреждений доводятся медленно, таким образом, сам Закон нуждается в совершенствовании.

Следует отметить, что в сегодняшних условиях необходимо обеспечить слаженность действий всех заинтересованных сторон и максимум полезной информации по реализации Закона №83-ФЗ в широком доступе. Ответственность за это напрямую зависит от органов власти и органов местного самоуправления, которые должны обеспечить соответствующую методическую поддержку.

Необходимо разработать программы повышения квалификации для руководителей и бухгалтеров учреждений, издать памятки по реализации закона, разместить информацию на сайтах органов государственной власти, как это было сделано в некоторых субъектах РФ.

По мнению экспертов, целесообразно построение открытого информационного пространства для обмена опытом в форме информационного портала мониторинга и поддержки реализации Федерального закона №83-ФЗ, что обеспечит общедоступной информацией заинтересованные стороны на всех уровнях – от муниципального до федерального [4].

Необходимо обеспечить мгновенную реакцию органов исполнительной и законодательной власти всех уровней на проблемные вопросы, возникающие в правоприменительной практике, стараться нивелировать сложности и оперативно исправлять допущенные неточности, в том числе путем внесения изменений в законодательные и нормативно-правовые акты.

Поскольку органы власти на практике уже столкнулись с существенно большим объемом организационных и управленческих задач, необходимо создать стимулы и инструменты, мотивирующие органы власти на «творческое» и гибкое использование новых возможностей, предоставленных Законом.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 08.05.2010 №83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
2. Алашкевич, М.Ю. Федеральный закон №83-ФЗ: шаги по его реализации / М.Ю. Алашкевич // Финансы и бюджет : проблемы и решения. – 2011. – № 7 . – с.17-24.
3. Антропова Т.Ю. Путеводитель по Закону № 83-ФЗ // Руководитель бюджетной организации. – 2012. – №2. – с.20 – 27.
4. Чагин К.Г. Практические аспекты реформирования бюджетных учреждений: вопросы и ответы / К.Г. Чагин // Руководитель бюджетной организации. – 2012. – № 4. – с.19 – 23.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Е.Н. Демина, О. В.Конева

*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

В последние годы поддержке и развитию малого бизнеса России, как основному индикатору развития экономики страны, уделяется достаточно большое внимание со стороны государства. За 2007-2011 гг. вступили в силу ряд нормативных документов, четко определяющих не только место и роль малого предпринимательства в экономике, но и конкретные виды государственных мер, направленных на его поддержку и развитие. Данное обстоятельство вызвано тем, что субъекты малого бизнеса как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, нуждается в разносторонней государственной поддержке [4, с.106], создании адекватных институциональных условий их функционирования. С учетом вышеизложенного, целью настоящей статьи является изучение системы государственной поддержки малого бизнеса на примере Красноярского края. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующий комплекс задач:

- изучить целевые ориентиры государственной политики в области поддержки и развития малого бизнеса;

- выявить логическую увязку государственных целевых ориентиров с существующими видами государственных инструментов поддержки малого бизнеса;
- представить систему государственной поддержки малого бизнеса на примере Красноярского края.

Совокупность государственных целевых ориентиров по поддержке малого бизнеса закреплена в Законе №209-ФЗ [п.2, ст.6, 1] и на наш взгляд имеет четкую закономерность: поэтапное достижение одних целей, позволяет достичь следующих,- более масштабных с макроэкономической точки зрения. Учитывая, что отправной точкой формирования целей является государство, а объектом их реализации – субъекты малого бизнеса, то авторское видение циклического взаимодействия двух макроэкономических институтов представлено на рисунке 1.

Исходя из логики иерархической последовательности целей (рис. 1), можно сформировать вывод о том, что накопленный эффект от реализации каждой цели предопределяет результаты главных. При этом начальная и конечные цели аккумулируют макроэкономический эффект от результатов достижения промежуточных целей, которые реализуются за счет деятельности каждого конкретного малого субъекта. Так, государство с целью формирования конкурентной среды в экономике РФ и повышения вклада в ВВП страны изначально обеспечивает создание благоприятных условий функционирования малого бизнеса и последующее их улучшение с помощью различного вида инструментов, направленных на оказание содействия в продвижении товаров (работ, услуг), производимых малым бизнесом, а также формирование его конкурентоспособности. В свою очередь, успешное достижение последних формирует предпосылки для увеличения количества субъектов малого бизнеса и как следствие повышение занятости населения. Учитывая, что каждый малый субъект является самостоятельным налогоплательщиком, а также налоговым агентом по отдельным видам налоговых платежей, то рост их количества будет обуславливать аналогичную тенденцию по сумме уплачиваемых налогов (рис. 1).

Таким образом, результативность каждой цели определяется эффективностью государственных инструментов, которые на основании рисунка 1 по авторскому мнению целесообразно представить как: базовые, то есть формирующие организационно-правовые начала функционирования малого бизнеса, направленные на создание благоприятных условий его дальнейшего развития; и последующие – финансово-экономические, направленные на интенсификацию хозяйственных процессов.

При этом в рамках данной статьи, под организационно-правовыми инструментами будет пониматься такой вид государственной поддержки, который оказывается путем законодательного декларирования определенных норм и правил, распространяющийся на все субъекты малого бизнеса и способствующих динамичному раскрытию потенциала исследуемых субъектов

экономики, и не имеет под собой прямой финансовой основы. Среди существующих в настоящее время государственных инструментов к данной группе, на наш взгляд, относятся:

- законодательство в области налогообложения, бухгалтерского и статистического учета и отчетности;
- оказание информационно-консультационной поддержки, и поддержки в области подготовки, переподготовки кадров и повышения квалификации;
- обеспечение участия субъектов малого бизнеса в размещении государственных и муниципальных заказов [2].

В свою очередь, набор государственных финансово-экономических инструментов предполагают прямое государственное финансовое обеспечение деятельности субъектов малого предпринимательства путем оказания имущественной и финансовой поддержки. Имущественная поддержка представлена преимущественным правом приобретения государственного имущества субъектами малого бизнеса [3], а также льготными тарифами по аренде государственного имущества. В качестве действующих в настоящее время видов государственной финансовой поддержки выступают: предоставление субсидий на возмещение части целевых затрат, понесенных малым бизнесом, грантов



Рис. 1. Цикл взаимодействия государства и малого бизнеса в ходе реализации целей государственной политики



Рис. 2. Система государственной поддержки малого бизнеса (на примере Красноярского края)

для начала предпринимательской деятельности, поручительств по кредитам и микрофинансирование.

Отметим, что непосредственными проводниками предоставления рассмотренных выше видов государственной поддержки, формирующих организационно-правовые и финансово-экономические инструменты, являются соответствующие органы государственной власти РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, а также организации инфраструктуры [ст.15, 1] поддержки малого бизнеса как представители регионального и местного уровней власти. При этом система государственной поддержки определена каждым регионом (муниципальным образованием) исходя из паспорта региональных (городских) программ развития малого бизнеса. С учетом вышеизложенного, в рамках на настоящей статьи, автором обобщена и представлена система государственной поддержки малых хозяйствующих субъектов на примере Красноярского края (рис.2).

Данные рисунка 2 позволяют сформировать вывод о том, что на сегодняшний день система государственной поддержки малого бизнеса складывается из уполномоченных органов государственной власти каждого уровня, организаций инфраструктуры и конкретных видов государственных инструментов.

Таким образом, в данной статье были представлены основные элементы системы государственной поддержки малого бизнеса, наиболее важными из которых являются конкретные виды государственной помощи, поскольку именно посредством последних происходит поэтапная реализация макроэкономических государственных целей. При этом подробный анализ порядка и особенностей предоставления каждого из действующих видов государственной поддержки будет являться предметом последующих исследований.

Список литературы:

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ ред. от 06.12.2011. – Режим доступа : КонсультантПлюс.
2. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : федер. закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ ред. от 08.11.2007. – Режим доступа : КонсультантПлюс
3. Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 22.07.2008 N 159-ФЗ ред. от 02.07.2010. – Режим доступа : КонсультантПлюс.

4. Экономика предприятия : учебник / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандера. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 670 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРОЕКТОВ В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

В.Ю. Артемьева

Научный руководитель: д.э.н. Г.Ф. Каячев
*ФГБОУ ВПО СФУ «Институт экономики, управления и
природопользования»*

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой коммерческой организации, а для строительных организаций выступает основой в построении всей деятельности. Ключевым фактором в выборе того или иного инвестиционного проекта выступает выбор методики анализа конкретного инвестиционного проекта. Первым критерием разделения инвестиционных проектов для застройщиков выступает разделение на проекты в сфере жилищного строительства и коммерческие проекты, что в первую очередь обусловлено различной природой определения доходной части по проекту и разной политикой ценообразования. Поэтому и методики, применяемые к их анализу, отличаются друг от друга. Целью моей работы является анализ методики оценки строительных проектов в жилищном строительстве и поиск возможных пути ее совершенствования.

Дипломный проект включает три главы. В первой главе раскрываются методологические основы оценки эффективности инвестиционных проектов. Во второй главе приводится описание финансово-инвестиционной политики строительной организации на примере одного из крупнейших застройщиков г.Красноярска – группы компаний «АРБАН». Третья глава описывает методику оценки конкретного инвестиционного проекта, и приводятся направления возможного совершенствования данной методики.

Анализируя теоретические аспекты инвестиционного анализа, можно сделать вывод, что итоговым критерием сравнения любых инвестиционных проектов является анализ полученного результата от реализации конкретного проекта, приведение полученного от него финансового результата к одному периоду времени (как правило, к настоящему) и сопоставление полученного эффекта со степенью риска данного проекта. Иными словами, проводится анализ количественных и качественных показателей модели.

Анализ количественных показателей инвестиционной модели включает построение модели инвестиционного денежного потока,

включающий инвестиционную и эксплуатационную фазу и дальнейший расчет показателей данной модели. Наиболее распространены следующие показатели эффективности капитальных вложений:

- дисконтированный срок окупаемости (DPB);
- чистое современное значение инвестиционного проекта (NPV);
- внутренняя норма прибыльности (доходности, рентабельности) (IRR).

Данные показатели, равно как и соответствующие им методы, используются в двух вариантах:

- для определения эффективности независимых инвестиционных проектов (так называемая абсолютная эффективность), когда делается вывод о том принять проект или отклонить;
- для определения эффективности взаимоисключающих друг друга проектов (сравнительная эффективность), когда делается вывод о том, какой проект принять из нескольких альтернативных.

При построении моделей движения денежных средств по проекту и расчете количественных показателей эффективности проекта принимаются определенные общепринятые допущения.

- потери от риска независимы друг от друга;
- потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивает вероятность потери по другому (за исключением форс-мажорных обстоятельств);
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

Для осуществления количественного анализа проектных рисков необходимы два условия: наличие проведенного базисного расчета проекта и проведение полноценного качественного анализа. При качественном анализе выявляются и идентифицируются возможные виды рисков инвестиционного проекта, также определяются и описываются причины и факторы, влияющие на уровень каждого вида риска. Таким образом, главная задача качественного подхода — выявить и идентифицировать возможные виды рисков, свойственных проекту. Кроме того, необходимо описать и дать стоимостную оценку всех возможных последствий гипотетической реализации выявленных рисков и предложить мероприятия по минимизации и/или компенсации этих последствий, рассчитав стоимостную оценку этих мероприятий.

Основными результатами качественного анализа рисков являются:

- выявление конкретных рисков проекта и порождающих их причин;
- анализ и стоимостный эквивалент гипотетических последствий возможной реализации отмеченных рисков;

- предложение мероприятий по минимизации ущерба и, наконец, их стоимостная оценка. Кроме того, на этом этапе определяются граничные значения (минимум и максимум) возможного изменения всех факторов (переменных) проекта, проверяемых на риски.

При анализе проектов жилищного строительства основными видами рисков, используемых для моделирования качественных показателей модели, выступают:

- маркетинговый риск (включая выбор направления типа строящегося объекта жилой недвижимости, рынка спроса на объекты жилищного строительства на локальном рынке, зависимость спроса от изменения внешних фактором и т.д.);
- проектный риск;
- наличие опыта у застройщика или ген.подрядчика/подрядчиков;
- наличие заключенных контрактов на поставку сырья и материалов;
- некоторые прочие.

Проведенный на примере проекта жилищного строительства одного из крупнейших застройщиков г.Красноярска – ГК «АРБАН» анализ позволил определить конкретные рекомендации по совершенствованию методов оценки стоимости инвестиционных проектов в жилищном строительстве:

- использование классификации инвестиционных проектов, отражающих особенности их реализации и влияющих на величину их рыночной стоимости;
- использование в оценке факторов, влияющих на срок жизненного цикла и стоимость инвестиционного проекта: факторов маркетингового, производственно-технологического, юридического, экологического характера, а также обременений, предусматривающих, к примеру, передачу жилой площади в пользу города, развитие социальной и инженерной инфраструктуры, не связанной с реализацией проекта и прочие;
- применение уточненной методики определения ставки дисконтирования денежных потоков инвестиционного проекта в зависимости от стадии его жизненного цикла, обуславливающей соответствующий уровень рисков развития проекта;
- диверсификация коэффициентов корректировок в методе прямого сравнительного анализа продаж, используемых для целей определения стоимости активов, создаваемых или приобретаемых в рамках реализации инвестиционных проектов путем применения коэффициентов корректировок на срок завершения реализации проекта и степени готовности строящегося жилого объекта.

Таким образом, путем совершенствования инструментария оценки участники инвестиционного рынка получают возможность оперировать качественной стоимостной информацией, с высокой точностью прогнозировать изменение стоимости в зависимости от набора текущих и перспективных факторов и, как следствие, принимать качественные инвестиционные решения. Реализация основных положений и предложений диссертации будет способствовать решению актуальных вопросов оценки стоимости инвестиционных проектов в наиболее перспективном на сегодняшний день сегменте жилой недвижимости.

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ КАК ЭЛЕМЕНТА ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Д.М. Пименов

Научный руководитель: д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ
А.Е. Суглобов.

«Московский университет МВД России»

Невозможно представить работу финансовых институтов без наличия качественной финансовой информации.

Подразумевается, что финансовая (бухгалтерская) информация содержащаяся в отчетности организации должна проходить как минимум через два рубежа проверки достоверности, прежде чем попасть к конечному пользователю. Данными рубежами выступает работа внутреннего аудита в организации и внешний аудит.

На каждом из указанных рубежей происходит анализ достоверности отдельных показателей и учета в организации в целом. Искажения возникшие в результате сбоя в работе внутреннего аудита (его отсутствия или недолжного исполнения должностных обязанностей внутренними аудиторами) возможно отследить и исправить в ходе внешней аудиторской проверки. Результат же работы внешних аудиторов (то, на сколько качественно была проведена аудиторская проверка) возможно оценить только по истечению времени, либо в результате последующего аудита, либо в случаях принятия финансовых решений, на основе недостоверной финансовой (бухгалтерской) отчетности, которые повлекли убытки или иные отрицательные последствия.

Практика работы органов внутренних дел показывает, что в современной Российской действительности, учащаются случаи подлога финансовой (бухгалтерской) отчетности в целях совершения преступных действий. Зачастую к данной финансовой (бухгалтерской) отчетности, при попадании к конечному пользователю, приложено аудиторское заключение, подтверждающее достоверность данной финансовой информации.

Имеющаяся система аудиторских стандартов направлена повышение качества аудиторских услуг и доверия к их результатам. **Таким образом возникновение фактов наличия проаудированной отчетности не отвечающей фактическому состоянию организации может быть связано со следующими моментами:**

- отклонение от порядка проведения аудиторских процедур закрепленных в стандартах аудиторской деятельности;
- несовершенство стандартов аудиторской деятельности.

Добиться как высокого качества процедур закрепляемых в аудиторских стандартах, так и их безусловного исполнения, возможно только сумев привлечь к процессу контроля качества всех пользователей проаудированной

финансовой информации и заинтересованных лиц, таких как учредители и акционеры, государственные органы, контрагенты и банки.

Создаваемая система контроля качества аудиторских услуг должна включать в себя все заинтересованные в качестве аудита стороны, среди которых целесообразно выделить:

- стороны ответственные за создание среды влияющей на качество аудита (Минфин РФ и аудиторские СРО);

- участники аудиторской проверки (аудиторы и должностные лица аудируемой компании);

- пользователи проаудированной финансовой информации (акционеры и учредители, налоговые органы, банки, контрагенты и т.д.).

В рамках предлагаемой системы видится необходимым осуществление сбора и последующего анализ информации о фактах несоблюдения в процессе аудиторской проверки существующих стандартов, а так же информации о случаях низкого качества проаудированной отчетности.

Источниками вышеуказанной информации, в случае наличия фактов несоблюдения в процессе аудиторской проверки существующих стандартов, должны выступать участники аудиторской проверки. Информация о случаях низкого качества проаудированной отчетности должна поступать из всех возможных источников и включать в себя:

- данные о выявленных в организации ошибках и фактах злоупотребления обнаруженные после аудиторской проверки, но вошедшие в проаудированную финансовую (бухгалтерскую) отчетность;

- данные об итогах налоговых проверок и не соответствие их результатов данным проаудированной отчетности;

- информация об организациях-заемщиках, предоставивших в кредитные организации финансовую (бухгалтерскую) отчетность, позволившую оценить их как «платежеспособных-заемщиков», и не выполнивших в дальнейшем свои обязательства по кредитным договорам, с указанием аудиторской компании проводившей проверку предоставленной финансовой (бухгалтерской) отчетности;

- сообщения об итогах принятых на основе данных проаудированной отчетности решениях, в случаях когда последующие взаимоотношения с контрагентом или результат финансовой операции позволяют сомневаться в достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности.

По результатам анализа полученной информации сторонами ответственными за создание среды влияющей на качество аудита, а именно Министерством финансов РФ и аудиторскими саморегулируемыми организациями, в случаях признания причиной некачественной проаудированной информации несовершенство аудиторских стандартов, применяемых на территории РФ, должны быть приняты меры по доработке отечественной системы нормативного регулирования аудита, а в случаях подтверждения фактов несоблюдения аудиторских стандартов

должно приниматься решение об отзыве квалификационного аттестата аудитора и / или об исключении из СРО, а так же в отдельных случаях – наложении административной или уголовной ответственности.

Основой предложенной системы должен послужить единый центр сбора и анализа поступившей информации, в рамках которого происходили бы сортировка и первичный анализ информации о фактах низкого качества проаудированной отчетности. Создание данного центра видится возможным в рамках функционирующих саморегулируемых организаций аудиторов, так как именно они в первую очередь заинтересованы в поддержании доверия к институту аудита целом и в совершенстве его инструментов и методов в частности.

В завершение хочется еще раз отметить, что аудит является самым надежным способом получения достоверной информации и в его качестве заинтересован чрезвычайно широкий круг лиц, включающий как конечных пользователей проаудированной информации, так и самих аудиторов, что может и должно стать основой системы контроля его качества.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ

*О.Н. Владимирова, д.э.н., профессор
ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

В условиях рыночной экономики и острой конкуренции перед хозяйствующими субъектами встает важнейшая задача внедрения и реализации инноваций как фактора, содействующего повышению эффективности деятельности и обеспечению лидирующих позиций в своей отрасли. Одним из важнейших инструментов для этого выступает финансовая политика. Вопросы формирования финансовой политики, разработки финансового механизма, наличия и доступности современных рыночных инструментов, институтов финансовой инфраструктуры, достаточности законодательного и методического обеспечения в сфере инноваций приобретают особую актуальность как для органов управления и регулирования, так и для предприятий.

Политика в системном понимании выступает инструментом реализации достижения стратегических целей, в экономическом понимании рассматривается как способ реализации функций. Поэтому видится важным определить место, роль и взаимосвязь финансовой политики в сфере инноваций с экономической политикой и инновационной.

Политика экономическая – комплексная система мер, проводимая государством в экономике [3].

Политика финансовая – составляющая экономической политики государства, система мер правительства, направленная на рациональное применение финансовых ресурсов государства, связанная с регулированием доходов и расходов, формированием и реализацией государственного бюджета в регулировании налогов и налогообложения, в управлении денежным обращением, во влиянии на курс национальной валюты [3].

Политика инновационная – направление государственной деятельности, связанное с формированием научно-технической политики и осуществлением мер по ее реализации в интересах государства, национального капитала и научного сообщества в форме создания, освоения и продвижения на рынок научных, технологических и организационно-управленческих новшеств [3].

Следовательно, выделяя обособленно финансовую политику в сфере инноваций, можно сформулировать следующее определение – это составляющая экономической политики государства, система мер, направленная на рациональное применение финансовых ресурсов при формировании и реализации научно-технической и инновационной политики.

Обращение к теоретическим основам финансов показывает, что аспекты формирования и реализации финансовой политики имеют определенную специфику для различных субъектов экономики (таблица 1).

Формирование и реализацию финансовой политики в сфере инноваций целесообразно рассматривать на разных уровнях управления и регулирования, обоснованных широтой их полномочий.

Первый уровень – это уровень государственный. Финансовая политика в сфере инноваций на государственном уровне – это составная экономической и научно-технической политики, связанная с определением финансовых ресурсов, регулированием доходов и расходов, формированием государственного бюджета в регулировании налогов и налогообложения в инновационной сфере. Финансовая составляющая достаточно четко определена в элементах инновационной государственной политики и включает в частности:

- государственную поддержку приоритетных базисных инноваций и реализующих их государственных инновационных программ с помощью бюджетных ассигнований на безвозвратной и возвратной основах, налоговых и таможенных льгот;

- поддержку малого инновационного бизнеса;

- создание законодательной базы инновационной деятельности и др.

[3].

В Российской Федерации финансовая политика определяется положениями Программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу и ежегодными бюджетными посланиями Президента РФ Федеральному Собранию РФ «О бюджетной политике на очередной финансовый год и среднесрочную перспективу». К настоящему времени вопросы финансовой политики в сфере инноваций не имеют обособленного законодательного регулирования, и в основном находят отражение в нормативно-правовых актах в сфере инноваций. В частности, в результате решения задачи по повышению эффективности государственных расходов на инновационный сектор экономики были подготовлены и приняты поправки в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике». В новой редакции закона определены принципы и формы государственной поддержки инновационной деятельности, механизм оценки расходования бюджетных средств, направляемых на государственную поддержку инновационной деятельности, а также законодательно установлена необходимость принятия долгосрочной стратегии инновационного развития страны. Принятие указанных мер позволит обеспечить повышение эффективности бюджетной политики в сфере инноваций.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р утверждена Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, разработанная Минэкономразвития России при участии Минфина России. В Стратегии рассмотрены варианты инновационного развития, определены направления национальной инновационной политики, а также основные мероприятия по её реализации в целях перевода к 2020 году экономики России на инновационный путь развития.

Таблица 1. Определение «финансовой политики» в научной литературе

Автор	Определение
Лукаевич И.Я. [6]	Финансовая политика заключается в постановке целей и задач финансового управления, а также в определении и использовании методов и средств их реализации, в постоянном контроле, анализе и оценке соответствия происходящих процессов намеченным целям. Финансовая политика проявляется в системе форм и методов мобилизации и оптимального распределения финансовых ресурсов, определяет выбор и разработку финансовых механизмов, способы и критерии оценки эффективности и целесообразности формирования, направления и использования финансовых ресурсов в управлении
Большаков С.В. [1]	Финансовая политика есть искусство влиять на

	<p>объект управления финансами – хозяйственную систему и ее деятельность. Поэтому финансовая политика бывает направлена на централизацию доходов объекта финансового управления в специальных фондах: финансовых и кредитных ресурсов, которыми располагает субъект финансовой политики – учредители и руководство (работодатели)</p>
Шеремет А.Д. [11]	<p>Финансовая политика – наиболее важный составной элемент общей политики развития предприятия, которая включает также инвестиционную политику, инновационную, производственную, кадровую, маркетинговую и т.п.</p>
Большая советская энциклопедия [2]	<p>Финансовая политика, совокупность мероприятий по аккумуляции финансовых ресурсов, их распределению и использованию для осуществления государством его функций, важная сфера экономической политики</p>
А.Г. Грязнова [10]	<p>Финансовая политика (англ. financial policy) – совокупность мероприятий государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач. Проявляется в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределении между соц. группами населения, отраслями деятельности и регионами страны, в финансовом законодательстве, в структуре доходов и расходов.</p>
Терминологический словарь банковских и финансовых терминов [9]	<p>Финансовая политика – деятельность государства, предприятия по целенаправленному использованию финансов. Содержание финансовой политики включает: выработку концепций развития финансов, определение основных направлений их использования и разработку мер, направленных на достижение поставленных целей.</p>
Л.М. Подьяблонская [7]	<p>Финансовая политика — это определение целей и задач, на решение которых направляется процесс формирования, распределения и перераспределения валового внутреннего продукта для обеспечения финансовыми ресурсами непрерывного воспроизводственного процесса и решения отдельных социальных, экономических и политических задач общества.</p>

В развитие положений Стратегии и согласно Перечню Государственных программ Российской Федерации (распоряжение Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2010 г. № 1950-р), в настоящее время в федеральных органах власти разрабатывается проект Государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [4].

Для регулирования вопросов финансовой политики на государственном уровне создаются специализированные органы. Например, утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 12 мая 2011 г. № 175 Департамент бюджетной политики в сфере инноваций, промышленности гражданского назначения, энергетики, связи и частно-государственного партнерства обеспечивает осуществление функций Министерства Финансов РФ по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в бюджетной сфере в части финансового обеспечения инновационного развития, в том числе создания инфраструктуры инновационной деятельности» [4].

Второй уровень должен быть представлен субъектами Российской Федерации и муниципалитетами. Региональная инновационная политика ориентирована на решение территориальных проблем, к числу которых относятся эффективное использование имеющегося материально-технического, сырьевого и трудового потенциалов, удовлетворение потребностей внутреннего рынка. Мерами реализации региональной инновационной политики выступают программы по повышению конкурентоспособного потенциала приоритетных для региона производств посредством привлечения частных институциональных инвесторов к реализации инноваций; формирование режима экономического стимулирования инновационной деятельности [8].

Данные субъекты обладают дополнительными возможностями регулирования и корректировки региональной (и/или муниципальной) финансовой, инновационной, инвестиционной политики, отражающими и учитывающими специфику и особенности данных субъектов по многим параметрам – географическому, ресурсному, демографическому и т.д. Следует подчеркнуть, что в отличие от целей государственной инновационной политики на рассматриваемом уровне приоритет отдается тем задачам, которые позволяют решить проблемы развития региона, и, соответственно, являются приоритетными для финансирования.

Третий уровень представлен предприятиями и организациями, осуществляющими инновационную деятельность. Наличие установленных норм, критериев ведения финансовой и хозяйственной деятельности зачастую сужает возможности указанных субъектов осуществлять инновационную деятельность.

Рассматривая аспекты организации финансовой политики предприятия, согласимся с мнением С. Воробьева, который считает, что

инновационные решения на предприятии должны приниматься и оцениваться на основе современной методологии. С этой точки зрения особо важно соблюдать баланс между ожидаемым результатом инноваций и их «ценой», в кризисных условиях связанной с возможностью потерь и банкротства. Для этого необходима реализация политики управления инновациями. Ключевые области финансовой инновационной политики определяются стратегически приоритетными задачами финансовой деятельности компании в конкретном периоде времени и связаны с реализацией функций финансов. Стратегическая инновационная цель финансовой политики обеспечивается комплексом вспомогательных финансовых задач, представленных в конкретных программах[5].

На данный момент времени предприятия получают больше возможностей для оптимизации процессов разработки финансовой политики, так как с 1 января 2013 года им предоставлено право самостоятельно формировать свою финансовую политику, что должно способствовать повышению заинтересованности ведения инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Большаков С.В. Краткосрочная финансовая политика: учебное пособие / С.В. Большаков. – М.: Финансы, 2010. – 154 с.
2. Большая советская энциклопедия
3. Большая экономическая энциклопедия. – М.: Эксмо, 2007. -816 с.
4. Бюджетная политика в сфере инноваций, промышленности гражданского назначения, энергетики, связи и частно-государственного партнёрства / <http://210.minfin.ru/taxonomy/term/50>
5. *Воробьев С.Ю.* Инновационная корпоративная финансовая политика/ http://www.ieay.ru/nauch/sc_article/2012/04/Vorobiev.shtml
6. Лукасевич И.Я. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия: Учеб.пособие / Под ред. Лукасевича И.Я. – М.: Вузовский учебник, 2007. – 364с.
7. Подьяблонская Л.М. Финансовая политика: содержание, значение. Принципы формирования финансовой политики. /<http://бизнес-учебники.рф/finance/finansovaya-politika-soderjanie-znachenie.html>
8. Сизова И.Ю., Матвеева М.А. Реализация региональной промышленной и инновационной политики в Орловской области// Региональная экономика и управление. Электронный научный журнал. №3. 2006. <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=101>
9. Терминологический словарь банковских и финансовых терминов. 2011. http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/31031
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Колл. авторов под общ. ред. А.Г. Грязновой, 2004 г.

11. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 478 с.

ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

*В.С. Лавринович, С.Н. Макарова
ФГБОУ ВПО СФУ «Институт экономики, управления и
природопользования»*

Бюджетные расходы используются государством для решения приоритетных задач социально-экономического развития, поэтому повышение результативности их использования является основой эффективного выполнения функций государства и необходимым условием для преодоления негативных тенденций, препятствующих развитию экономики России.

Проводимая в России бюджетная реформа, направленная на переход от парадигмы «управление затратами» к парадигме «управление результатами», с целью повышения эффективности бюджетных расходов весьма актуальна. Более того, данная практическая задача диктуется международной экономической интеграцией, оказывающей все возрастающее влияние на социально-экономическое развитие России, которое должно происходить в общем русле мирового экономического процесса, под влиянием тех же приоритетов, которыми определяется развитие ведущих зарубежных стран [11, с.161].

Первые попытки внедрения программного бюджетирования были предприняты в США в 1950-х гг. Публикация в 1965 г. руководства ООН по программному бюджетированию и бюджетированию, ориентированному на результаты (БОР), повысила роль этих методов составления бюджета в планирования. В 1960-х гг. почти 50 государств стали использовать различные варианты программного бюджетирования и БОР, правда, не в таких больших масштабах, как США. За развитыми странами последовал развивающийся мир, и в конце 1960-х гг. почти вся Латинская Америка, многие азиатские и некоторые африканские государства перешли к программному бюджетированию [11, с. 162].

Основной целью реформирования государственного и муниципального управления в нашей стране является увеличение эффективности использования бюджетных средств. При этом под эффективностью понимается соотношение полученного результата и произведенных затрат. [1]

Целевые бюджетные программы являются одним из важнейших средств реализации структурной политики государства, активного

воздействия на его социально-экономическое развитие и должны быть сосредоточены на реализации крупномасштабных, наиболее важных для государства инвестиционных и научно-технических проектов, направленных на решение системных проблем, входящих в сферу компетенции федеральных органов исполнительной власти.[3]

Целевая программа может включать в себя несколько подпрограмм, направленных на решение конкретных задач в рамках программы. Деление целевой программы на подпрограммы осуществляется исходя из масштабов и сложности решаемых проблем, а также необходимости рациональной организации их решения.

Однако в Бюджетном кодексе РФ не содержится определения понятия «целевая программа», поэтому в экономической научной литературе встречаются различные точки зрения. Исследователь Райзберг Б.А. дает определение целевой программы как совокупности взаимоувязанных по срокам, исполнителям, ресурсам комплекс мероприятий (действий) производственно-технологического, научно-технического, социального, организационного характера, направленных на достижение единой, общей цели [7, с. 379]. С другой точки зрения целевая программа «представляет совокупность намеченных к планомерному проведению, согласованных по содержанию, скорректированных в пространстве и во времени, обеспеченных ресурсами разнохарактерных мероприятий (действий), направленных на решение насущной проблемы, которое не может быть обеспечено без концентрации усилий и средств для достижения поставленной цели» [8, с. 29].

В нормативно-правовом акте Правительства Красноярского края под долгосрочной целевой программой понимают увязанный по задачам, ресурсам и срокам реализации комплекс мероприятий, обеспечивающих эффективное решение наиболее значимых проблем в области социального, экономического, экологического и культурного развития [6].

В 2011 г., согласно закону Красноярского края от 09.12.2010 №11-5419 «О краевом бюджете на 2011 г. и плановый период 2012-2013 гг.» было принято к реализации 44 долгосрочные целевые программы.[4] За период с 2009 по 2011 гг. суммарные ассигнования краевого бюджета на реализацию долгосрочных целевых программ составили 47 786 928,5 тыс. руб.

Законом Красноярского края «О краевом бюджете на 2011 г. и плановый период 2012-2013 гг.» первоначально предусматривался объем расходов на реализацию долгосрочных целевых программ в объеме 17 577 957,6 тыс. руб. В течение 2011 г. объем бюджетных ассигнований на реализацию долгосрочных целевых программ увеличился на 22,8 % и составил 21 588 386,3 тыс. руб. В конце 2011 г. в краевой бюджет Красноярского края поступили дополнительные средства в размере 551 000,0 тыс. руб. на реализацию двух долгосрочных целевых программ. И

в результате расходы на реализацию долгосрочных целевых программ увеличились на 46 % по сравнению с 2010 г.

В общем объеме расходов краевого бюджета на 2011 г. расходы на реализацию долгосрочных целевых программ составили 14 %. Финансирование долгосрочных целевых программ в 2011 г. составило 20 923 920,3 тыс. руб. (95 % от плановых значений). [5] В настоящее время в Красноярском крае действует 53 долгосрочные целевые программы, в том числе 15 программ, предлагаемых к реализации с 2013 г.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ ежегодно должна проводиться оценка эффективности реализации долгосрочных целевых программ. По результатам оценки производится ранжирование программ и формируются предложения об изменении, начиная с очередного финансового года, объемов бюджетных ассигнований на реализацию программ или о досрочном их прекращении. Однако отсутствует единый подход к определению оценки эффективности целевых программ, поэтому тема нашего исследования является актуальной.

Нами проведена критическая оценка различных методик определения эффективности реализации долгосрочных целевых программ, основанных на анализе «затраты-выгоды (результат)», квантово-экономическом анализе, логико-содержательном анализе и объектно-ориентированном подходе [2;9; 10;]. Кроме того, исследована методика оценки эффективности реализации целевых программ в Красноярском крае.

Анализ «затраты-выгоды (результат)» позволяет судить о конечной эффективности любой программы, а также оценить ущерб от ее неисполнения. Данное соотношение представляет собой простой оценочный критерий, по которому можно измерить результативность проекта будущей программы и определить эффективность проведения программных мероприятий по уже принятым к реализации документам и принять соответствующие решения по корректировке. Особенность такого анализа заключается в том, что он дает возможность перевести в денежное соизмерение все затраты и выгоды по проекту (программе). При этом заранее принимается следующий критерий эффективности проекта (программы): эффективным считается тот проект, совокупная выгода от реализации которого превышает понесенные затраты.

В качестве инновационного метода оценки содержания комплексных целевых программ может быть использован квантово-экономический анализ (КЭА). С точки зрения этой методики целевая программа рассматривается как частный случай бизнес-идеи и оценивается с точки зрения ее реализуемости. При этом КЭА позволяет определять те целевые программы, которые заранее неэффективны и не будут иметь успеха. Основная идея концепции КЭА в том, что важны не стадии развития продукта, компании и рынка сами по себе, а правильное их сочетание.

Логико-содержательный анализ основывается на «интервьюировании текста», т.е. содержание фрагмента текста позволяет выделить переменную и присвоить ей некоторое значение. Например, переменная «формулировка цели» может принять значение «цель поставлена нечетко».

Ценность объектно-ориентированного подхода состоит в том, что разрабатываются универсальные «библиотеки классов», при наличии которых составление новой программы представляет собой всего лишь выбор совокупности необходимых библиотек и их частичное видоизменение в соответствии с конкретными условиями.

В результате анализа существующих методических подходов к оценке и выбору целевых программ выявлены недостатки. Так, применяемые методики не позволяют судить о конечных результатах программы, оценить ущерб от ее неисполнения. Результаты оценки программы могут иметь субъективный характер, если его проводит сторона, заинтересованная в реализации данного программного проекта. В действующих методиках практически отсутствуют определения ключевых понятий и схемы их соподчиненности. Определение понятий в целевых программах является важным шагом для того, чтобы избежать неопределенности.

В Красноярском крае оценка эффективности реализации долгосрочных целевых программ проводится в соответствии с регламентируемой нормативно-правовым актом Правительства края методикой, которая применима только к уже действующим программам. Возможность анализа проекта будущей программы и перспективная оценка эффективности проведения программных мероприятий не учитывается. Следовательно, необходимо совершенствование методики оценки эффективности реализации целевых программ, что позволит определить заранее неэффективные программы.

Предлагаем проводить ранжирование признанных эффективными целевых программ для формирования их перечня для финансирования из краевого бюджета в очередном финансовом году.

Для определения рейтинга программ предлагаем критерии:

- соответствие приоритетам социально-экономического развития края;
- краевая значимость проблемы, комплексный, в том числе межотраслевой ее характер;
- соответствие содержания программы предъявляемым к ней унифицированным требованиям макета таких программ;
- выполнение плановых объемов освоения, привлечение дополнительных средств для реализации программы;
- уровень достижения целевых индикаторов и показателей;
- выполнение плана мероприятий программы.

Степень соответствия программы (отдельных ее разделов, положений) каждому критерию оценивается по балльной шкале. При этом присвоенная балльная оценка аргументируется соответствующими структурными, экономическими, социальными и другими параметрами конкретных программ. Интегральный (итоговый) показатель рейтинга программы рассчитывается на основе полученных оценок по комплексным критериям с учетом их весовых коэффициентов. Использование данной методики на практике позволит повысить качество программного бюджетирования в части принятия своевременных управленческих решений в процессе реализации целевых программ.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ [Электронный ресурс]: от 31 июля 1998 г. №145-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Громова Н.Н. Методы оценки эффективности целевых программ субъекта российской федерации: автореф. дис. ... канд. экономических наук: 08.00.10. СПб., 2012. 18с.
3. Макарова С.Н. Развитие методологических принципов программного бюджетирования для эффективного управления государственными финансами / С.Н. Макарова // Журнал Сибирского федерального университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2012. – Т. 5. – № 10. – С. 1409-1418.
4. О краевом бюджете на 2011 г. и плановый период 2012-2013 гг. [Электронный ресурс]: закон Краснояр. края от 9 дек. 2010 г. №11-5419. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Об исполнении краевого бюджета за 2011 г. [Электронный ресурс]: закон Краснояр. края от 20 июня 2012 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Об утверждении «Порядка принятия решений о разработке, формировании и реализации долгосрочных целевых программ, порядка проведения и критериев оценки эффективности реализации долгосрочных целевых программ»: постановление Правительства Красноярского края от 3 декабря 2008 г. N 211-п // Ведомости высших органов государственной власти Красноярского края. – 2012. – № 62.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М., 1999.- 479 с.
8. Райзберг Б.А. Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 428 с.
9. Сидоров Л.Г. Критерии социальной эффективности комплексных целевых программ /Л.Г. Сидоров//Альманах современной науки и образования.- 2011.-№ 7 (50) .- с. 144-146.

10. Харченко К.В. Логико-содержательный анализ как инструмент оценки муниципальных программ/ К.В.Харченко // Муниципальная власть. – 2008. – №5. – С.50-54.
11. Шимширт Н.Д. Проблемы разработки программных бюджетов как современное направление повышения эффективности / Н.Д. Шимширт // Вестник Томского Государственного университета. – 2011. – №2. – С. 161-169.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ АВТОНОМНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ

Е.К. Новоселова

Научный руководитель: к.э.н., доцент С.Н. Макарова
ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

Повышение эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на решение задач социально-экономического развития страны, является одной из важнейших проблем, требующих научного обоснования и разработки соответствующего методического обеспечения. Эффективность бюджетных расходов является одним из ключевых факторов перехода экономики на инновационный путь развития, обеспечения конкурентоспособности и экономической безопасности страны в долгосрочной перспективе.

Автономные учреждения в обязательном порядке получают от учредителя государственное (муниципальное) задание на оказание государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) в течение трех бюджетных лет. Автономные учреждения, как и бюджетные учреждения нового типа, не вправе отказаться от выполнения задания учредителя.

Новый формат деятельности автономных и бюджетных учреждений требует усовершенствования системы отчетности и контроля за их деятельностью. Отчет автономного и бюджетного учреждения должен стать не просто формальным набором количественных данных о финансировании и деятельности учреждения, а показательным и емким документом, понятным для граждан, позволяющим оценивать качество предоставляемых услуг и эффективность управления учреждением, в перспективе – формировать рейтинги учреждений по качеству услуг, безопасности и др. параметрам.

Однако в экономической литературе отсутствует единое понимание, что такое эффективность бюджетных расходов. Недостаточно формализованных критериев, с помощью которых можно сделать вывод о том, эффективно ли израсходованы бюджетные средства.

Целью исследования является выявление проблем, связанных с эффективностью использования бюджетных расходов посредством формирования и исполнения муниципального задания, а также совершенствование методических приемов оценки указанной эффективности.

Сущность аудита эффективности заключается в определении эффективности использования бюджетных средств органами исполнительной власти, государственными, муниципальными и другими организациями и учреждениями на основе проверок и анализа их деятельности по достижению запланированных целей, решению поставленных задач и выполнению возложенных функций [7, с.17].

В российском законодательстве отсутствует четкое определение содержания понятия «эффективность бюджетных расходов». В статье 34 Бюджетного кодекса РФ установлен «принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств». При составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. В основе оценки эффективности законодатель видит результат, полученный при расходовании средств в сопоставлении с затратами. В основе этих принципов законодательством не предусмотрены качественные характеристики достижений [1].

Для оценки эффективности использования бюджетных средств используются показатели результативности и осуществляется сравнение достигнутых значений показателя с плановыми. Такой подход не является рациональным, поскольку при составлении плана возникает возможность его преднамеренного занижения, чтобы при оценке факта результат выглядел достойно. Более того, критерии, по которым оценивается эффективность, не всегда таковыми являются. Отсутствует сравнение с другими субъектами бюджетного планирования (кто достиг большего или меньшего результата за те же деньги), со значениями показателей результативности, достигнутыми этим же субъектом в предыдущие финансовые годы.

Решением данной проблемы, на наш взгляд, может стать установление показателей результативности расходов на реализацию основных мероприятий органами исполнительной власти различных уровней.

Более того, цели учреждений должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было оценить и представить совокупностью конкретных и количественно измеримых показателей, характеризующих запланированный социально-экономический эффект. Отсутствие таких

показателей требует проведения дополнительной работы по выбору критериев, на основе которых можно было бы оценить социально-экономический эффект использования бюджетных средств.

Государственное (муниципальное) задание является основным документом, определяющим параметры деятельности автономного учреждения в той части, в которой она осуществляется за счет бюджетных средств.

В соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса РФ государственное (муниципальное) задание – документ, устанавливающий требования к составу, качеству и (или) объему (содержанию), условиям, порядку и результатам оказания государственных (муниципальных) услуг (выполнения работ) [1].

Государственное задание федеральному автономному учреждению формируется по разделам на каждый вид услуг (работ), которые предусматриваются заданием (один вид услуг или работ – один раздел задания).

Отчет о выполнении государственного (муниципального) задания формируется учреждением в порядке и в соответствии с требованиями, установленными в задании, а также в нормативном правовом акте о порядке формирования и финансового обеспечения государственного (муниципального) задания для государственных (муниципальных) учреждений.

Объектом нашего исследования является муниципальное автономное учреждение «Молодежный центр «Дивный»» (далее – МАУ «Дивный»). Учредитель – городской округ Дивногорск.

Вид муниципальной услуги (работы) – обеспечение условий для развития на территории города физической культуры и массового спорта, организация проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий.

Основные формы услуги: проведение мероприятий, спартакиад, праздников, фестивалей, организация работы клубов по месту жительства и научно-технического творчества молодежи.

Показатели, характеризующие качество оказания муниципальной услуги (работы):

- средняя наполняемость клубов по месту жительства, спортивных объектов;
- уровень проведения мероприятий.

Показатели, характеризующие объем (содержание) муниципальной услуги (работы):

- число мероприятий;
- количество потребителей услуг;
- количество спортивных клубов.

В отчете об исполнении муниципального задания на оказание муниципальной услуги за 2012 г. представлен плановый объем бюджетных средств на выполнение муниципального задания – 3 995 518,72 руб. Кассовые расходы на исполнение муниципального задания составили 3 960 856,28 руб. Фактические расходы на исполнение муниципального задания составили 3 843 560, 47 руб.

Критериями оценки выполнения муниципального задания являются:

- полнота и эффективность использования средств бюджета города на выполнение муниципального задания (К1);
- количество потребителей муниципальных услуг (количество муниципальных услуг (работ) (К2);
- показатели, характеризующие качество оказываемых муниципальных услуг (выполняемых работ) (К3).

Все коэффициенты рассчитываются по формуле средней арифметической. Причем, итоговая оценка определяется как средняя арифметическая этих трех коэффициентов. За 2012 г. итоговая оценка эффективности использования муниципального задания составила 101 %. Это высокий результат, однако является формальным и не отражает реальное качество оказываемых муниципальных услуг.

Предлагаем проводить оценку деятельности муниципального автономного учреждения (МАУ) и соответствия качества предоставляемой услуги в три этапа.

На первом этапе проводить оценку деятельности МАУ и оценку качества муниципальной услуги по заданным критериям.

На втором этапе производить расчет сводной оценки деятельности МАУ и качества муниципальной услуги.

На третьем этапе производить интерпретацию сводной оценки деятельности МУ и качества муниципальной услуги.

Предлагаем усовершенствованную систему критериев оценки муниципального задания.

Критерии основной деятельности МАУ:

- выполнение объема муниципального задания;
- соответствие качества фактически предоставляемых услуг установленным стандартам качества муниципальных услуг.

Критерии отраслевой деятельности МАУ:

- соотношение численности специалистов и численности прочего персонала (административно-управленческого, обслуживающего);
- результативность участия во всероссийских, международных соревнованиях, смотрах, конкурсах, научных конференциях.

Критерии, характеризующие качество оказываемых муниципальных услуг (выполняемых работ):

- наличие и реализация клубных проектов;

- количество подростков, привлеченных к участию в профилактических мероприятиях.

Таким образом, предлагаемый методический подход позволит повысить качество управления бюджетными расходами на оказание муниципальных услуг (выполнение работ) автономными учреждениями.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс РФ [Электронный ресурс]: от 31 июля 1998г. №145-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». —Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/budget/>.
2. Жигалов Д., Канивец А. Оценка деятельности автономных (и бюджетных) учреждений [Текст] / Д. Жигалов, А. Канивец // Институт экономики города. – 2011. – 24 с. — Режим доступа: <http://www.urbanecomomics.ru>.
3. Жигалов Д. Автономные учреждения: актуальные вопросы деятельности [Текст] / Д. Жигалов // Фонд «Институт экономики города». – 2010. – 118 с. — Режим доступа: <http://www.urbanecomomics.ru>.
4. Информация о государственных (муниципальных) учреждениях [Электронный ресурс]: официальный сайт. — Режим доступа: <http://bus.gov.ru>.
5. Министерство финансов Красноярского края [Электронный ресурс]: официальный сайт. — Режим доступа: <http://www.> Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки..
6. О бюджетной политике в 2013 – 2015 гг. [Электронный ресурс]: Бюджетное послание Президента РФ от 28 июня 2012 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.respectrb.ru/node/4033>
7. Саунин А.Н. Эффективность бюджетных расходов: содержание понятия и методы определения [Текст] / А.Н. Саунин // Государственный аудит. Право. Экономика – 2010. – №2., С. 17–23. — Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17924277>

Секция 2. «Актуальные проблемы развития финансовых институтов (банков, страховых компаний, инвестиционных фондов и др.)»

**АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ
БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В 2012 ГОДУ НА ПРИМЕРЕ 10
ЛИДИРУЮЩИХ БАНКОВ**

К.А. Каретников

Научный руководитель: к.э.н., доц. Ощепкова Л.Р.)

Российский Государственный торгово-экономический университет

Банковская система — совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма.

Банковская система занимает важное место в структуре экономики любой страны. От состояния банковской системы зависит не только денежно-кредитная сфера экономики, но и состояние коммерческих банков.

1. Анализ чистых активов 10 лидирующих банков.

Чистые активы банка — величина, которая определяется путем вычитания из суммы активов банка величины его обязательств. Иными словами размер чистых активов — это разница между балансовой стоимостью всех активов и суммой долговых обязательств банка.

№	Банк	Чистые активы на 01.01.2013 (млн. руб.)	Чистые активы на 01.01.2012 (млн. руб.)	Прирост (%)
1	Сбербанк	13 823 200	10 776 576	28
2	ВТБ	4 221 208	4 096 012	3
3	Газпромбанк	2 721 297	2 430 352	12
4	Россельхозбанк	1 659 466	1 454 326	14
5	Банк Москвы	1 504 027	1 334 363	13
6	ВТБ 24	1 473 572	1 201 977	23
7	Альфа-Банк	1 283 504	961 981	33
8	Юникредит Банк	860 300	882 162	-2
9	Промсвязьбанк	682 335	569 971	20
10	Росбанк	677 471	636 646	6
	Итого	28 906 380	24 344 367	19

В 2012 году российские банки увеличили совокупный объем чистых активов почти на 18 % до 46.68 трлн руб. О чем говорит увеличение

чистых активов? Чем лучше показатель «чистые активы», тем выше инвестиционная привлекательность банка, тем больше доверия со стороны кредиторов, акционеров, работников. И, напротив, чем ниже значение показателя «чистые активы», тем выше риск банкротства банка. Поэтому руководство банка должно контролировать значение данного показателя, не допускать его падения до критического значения, установленного законодательством, изыскивать пути его повышения.

2. Анализ ликвидных активов 10 лидирующих банков.

Более существенный рост наблюдается по ликвидным активам. Они выросли на 34 % с 2,985 трлн руб. до 4 трлн руб. Первая десятка и тут продемонстрировала более высокий темп годового прироста, увеличив этот показатель на 55 % до 2 трлн руб.

Ликвидные активы — наличные деньги, золото, остатки средств до востребования на счетах, депозиты сроком до одного календарного месяца, частные и государственные ценные бумаги, коммерческие векселя и другие легко реализуемые средства банка.

Таблица 2. Рейтинг банков по ликвидным активам на 1 января 2013 года

№	Банк	Ликвидные активы на 01.01.2013 (млн. руб.)	Ликвидные активы на 01.01.2012 (млн. руб.)	Прирост (%)
1	Сбербанк	1 137 004,01	607 833,99	87 %
2	Газпромбанк	197 740,02	153 593,73	29 %
3	ВТБ	134 373,96	191 053,92	-30 %
4	Альфа-Банк	128 140,06	66 493,39	93 %
5	Русский Стандарт	118 800,66	67 193,94	77 %
6	ВТБ 24	81 528,31	85 552,27	-5 %
7	Россельхозбанк	70 161,76	53 649,03	31 %
8	Райффайзенбанк	68 283,66	41 300,66	65 %
9	Промсвязьбанк	60 304,46	26 095,43	131 %
10	Восточный экспресс банк	56 936,81	29 028,95	96 %
	Итого	2 053 273,71	1 321 795,31	55 %

О чем говорит увеличение ликвидных активов? Ликвидность активов — это величина, обратная времени, которое необходимо для превращения активов в деньги. Иными словами возрастает способность банка обеспечить своевременное и полное исполнение своих обязательств. Доля ликвидных активов у топ-10 российских банков за год увеличилась с 5,43 % (1,32 трлн руб. из 24,34 трлн руб.) до 7,1 % (2,05 трлн руб. из 28,9 трлн руб.), что в номинальном выражении составило 0,73 трлн руб. Это говорит

о положительной тенденции в РБС. Однако доля ликвидных активов Сбербанка увеличилась с 20,3 % (0,608 трлн руб. из 2,985 трлн руб.) в начале 2012 до 28,4 % (1,321 трлн руб. из 4,003) в конце 2012. Это говорит о большой концентрации ликвидных активов в одних руках.

3. Анализ кредитного портфеля 10 лидирующих банков.

Кредитный портфель – остаток задолженности на определенную дату по всем выданным банком кредитам как физическим, так и юридическим лицам.

Банк	Кредитный портфель на 01.01.2013 (млн. руб.)	Кредитный портфель на 01.01.2012 (млн. руб.)	Прирост (%)	Потери по кредитным операциям на 1 января 2013 года (млн. руб.)	Потери по кредитным операциям на 1 января 2012 года (млн. руб.)	Прирост (%)
Сбербанк	7 975 441,43	6 582 802,18	21,16	86 928,76	56 838,16	52,94
ВТБ	1 477 562,07	1 334 288,94	10,74	6 668,29	5 703,13	16,92
Газпромбанк	1 290 301,31	991 100,41	30,19	1 329,56	1 258,17	5,67
Россельхозбанк	894 523,43	780 933,57	14,55	5 085,34	753,38	575,00
ВТБ 24	836 412,99	583 044,00	43,46	427,83	407,64	4,95
Альфа-Банк	726 679,42	536 322,65	35,49	2 684,82	882,11	204,36
Юникредит Банк	426 184,51	400 887,98	6,31	565,74	535,00	5,74
Банк Москвы	380 093,10	338 068,32	12,43	11 170,05	2 604,78	328,83
Росбанк	358 128,55	338 262,32	5,87	3 095,45	2 105,25	47,04
Промсвязьбанк	335 277,87	290 596,23	15,38	9 105,33	4 028,54	126,02
Итого	14 700 604,68	12 176 306,60	21 %	127 061,17	75 116,16	69

Темп роста выдаваемых юр.лицам кредитов выглядит скромнее, чем у физ. лиц (14 % против 44 %). Столь бурные темпы роста вызывают беспокойство у Центробанка РФ по поводу существенно возрастающих рисков в банковской системе. Эти соображения во многом легли в основу

планов ЦБ РФ в 2013 году по увеличению норм резервирования по необеспеченным кредитам физических лиц и изменению методики расчета норматива достаточности капитала. Подобные меры, скорее всего, приведут к значительному охлаждению чересчур разогревшегося рынка потребительского кредитования.

№	Банк	Кредиты юрлиц на 1 января 2013 года (млн. руб.)	Кредиты юрлиц на 1 января 2012 года (млн. руб.)	Прирост (%)	Доля кредитов юрлиц в общем кредитном портфеле на 1 января 2013 года (%)
1	Сбербанк	5 497 565,30	4 853 055,20	13,28	68,93
2	ВТБ	1 477 550,20	1 334 271,23	10,74	100,00
3	Газпромбанк	1 117 052,10	882 858,00	26,53	86,57
4	Россельхозбанк	699 149,21	636 277,91	9,88	78,16
5	Альфа-Банк	585 452,34	448 745,19	30,46	80,57
6	Юникредит Банк	321 909,29	324 676,75	-0,85	75,53
7	Банк Москвы	294 132,56	279 343,80	5,29	77,38
8	Промсвязьбанк	277 449,93	253 206,78	9,57	82,75
9	Номос-Банк	270 337,70	187 566,61	44,13	93,00
10	Райффайзенбанк	198 087,40	210 845,79	-6,05	62,54
	Итого	10 738 686	9 410 847	14 %	73 %

4. Анализ депозитного портфеля 10 лидирующих банков.

Депозитный портфель банка – балансовый остаток на текущих, расчетных и депозитных счетах юридических и физических лиц на определенную дату.

Депозитный портфель топ-10 российских банков за 2012 год увеличился на 14 % с 14,3 трлн руб. до 16,3 трлн руб. Стоит отметить, что кредитный портфель у всех банков за прошлый год увеличился, а по депозитам нет единой динамики. ВТБ и Россельхозбанк по итогам года показали отрицательный прирост вкладов, Юникредит и Банк Москвы показали прирост меньше рынка, а Промсвязьбанк и Альфа-банк нарастили депозитный портфель больше рынка. Заслуживает внимание и

Сбербанк, показавший самый значительный прирост в номинальном выражении (+ 1,37 трлн руб.). В процентном отношении он рос так же лучше среднего показателя, соответственно доля рынка возросла с 47,3 % до 49,9 %.

№	Банк	Депозитный портфель на 1 января 2013 года (млн. руб.)	Депозитный портфель на 1 января 2012 года (млн. руб.)	Прирост (%)	Ресурсы до востребования на 1 января 2013 года (млн. руб.)	Ресурсы до востребования на 1 января 2012 года (млн. руб.)	Прирост (%)
1	Сбербанк	8 126 278,54	6 754 026,84	20,32	1 166 024,00	941 345,58	23,87
2	ВТБ	1 800 326,28	1 898 921,80	-5,19	3 111,87	3 603,89	-13,65
3	Газпромбанк	1 776 621,88	1 631 286,30	8,91	82 488,67	73 437,83	12,32
4	ВТБ 24	1 017 877,82	840 103,89	21,16	161 354,31	148 862,87	8,39
5	Россельхозбанк	840 063,25	858 157,72	-2,11	32 846,17	23 489,55	39,83
6	Банк Москвы	773 952,37	743 936,12	4,03	42 098,46	38 706,05	8,76
7	Альфа-Банк	659 292,16	492 337,63	33,91	172 384,24	136 146,57	26,62
8	Промсвязьбанк	465 971,65	356 694,21	30,64	26 887,88	20 131,30	33,56
9	Юникредит Банк	457 773,28	434 048,38	5,47	33 507,72	30 123,76	11,23
10	Номос-Банк	367 740,35	267 008,75	37,73	13 837,32	11 404,92	21,33
	Итого	16 285 897,58	14 276 521,64	14,07 %	1 734 540,64	1 427 252,32	22 %

5. Анализ прибыльности 10 лидирующих банков.

За прошедший год российские банки заработали более 805 млрд руб., что почти на 20 % больше показателя за 2011 год. Результат

положительный, однако темп роста в 2012 году оказался значительно ниже, чем он был в 2011 году, когда суммарная прибыль выросла почти на 50 %. Низкий темп роста прибыли во многом связан с результатами работы Сбербанка, так, в 2012 году он смог заработать около 344.4 млрд руб., что всего на 7 % больше, чем в 2011 году. При этом по итогам 2011 года прибыль Сбербанка выросла на 75 %.

Банк	Прибыль на 1 января 2013 года (млн. руб.)	Прибыль на 1 января 2012 года (млн. руб.)	Изменение (%)	Прирост в (млн. руб.)
Сбербанк	344 415,92	321 891,08	7	22 524,84
2 Газпромбанк	50 858,30	39 162,31	30	11 695,99
3 ВТБ 24	36 952,73	15 747,74	135	21 204,99
4 Альфа-Банк	21 698,62	11 209,40	94	10 489,22
5 ВТБ	21 561,12	21 061,12	2	500,00
6 Юникредит Банк	18 802,76	17 374,63	8	1 428,13
7 Райффайзенбанк	16 691,57	15 203,19	10	1 488,38
8 ХКФ Банк	16 398,69	8 515,77	93	7 882,92
9 Росбанк	13 368,75	8 544,85	56	4 823,90
10 Транскредитбанк	11 921,17	12 064,67	-1,2	-143,50
Итого	552 669,63	470 774,76	17 %	81 894,87

Выводы:

1. Увеличение чистых активов РБС.(+)
2. Увеличение ликвидных активов РБС. (+)
3. Кредитный портфель растет, но меньшими темпами ,чем в 2011 (- стагнация спроса на кредитные ресурсы со стороны юридических лиц)
4. Доля потерь по кредитным операциям растет быстрее роста кредитного портфеля (-)
5. Кредиты физлицам растут в 3 раза быстрее, чем юридическим. (+ – доходность увеличивается) (- – увеличиваются риски)
6. Депозитный портфель растет (+ – можно больше выдать кредитов) (- – увеличиваются расходы на содержание депозитного портфеля)
7. Депозиты до востребования растут (+ – уменьшается стоимость содержания депозитного портфеля в целом) (- – уменьшается возможность вкладывать на долгие сроки)
8. Увеличение количества убыточных банков (-)
9. Прибыль всех банков из топ-10 увеличилась , по сравнению с 2011 годом.(+)

10. Темп роста прибыли ниже, чем в 2011.(+-)
11. Огромное влияния Сбербанка на все без исключения показатели банковской системы России.

Примечание.

При расчете показателей кредитных организаций используется оборотная ведомость по счетам бухгалтерского учета (форма 101).

Список литературы:

1. РБК. [Электронный ресурс] М., 2013. Режим доступа: <http://www.rbc.ru/>.
2. Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс] М., 2013. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
3. Банки.ру [Электронный ресурс] М., 2013. Режим доступа: <http://www.banki.ru/>.
4. Сбербанк России [Электронный ресурс] М., 2013. Режим доступа: <http://www.sbrf.ru/>.

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Е.В. Малачева

Научный руководитель: к.ю.н. Н.Г. Плотникова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Гражданский кодекс РФ называет банковскую гарантию одним из способов обеспечения исполнения обязательств, предусмотренных главой 23 ГК, наряду с такими способами, как неустойка, залог, удержание имущества должника, поручительства и задаток.

При этом, именно банковская гарантия в ряду перечисленных в ст. 329 ГК способов обеспечения исполнения обязательств обладает значительной спецификой (независимость от основного обязательства и др.), что вызывает неоднозначные оценки решения законодателя о причислении ее к способам обеспечения исполнения обязательств. Исследователи до настоящего времени не пришли к единому мнению по этому вопросу.

Любая хозяйственная операция (в том числе и выдача банковской гарантии) представляет собой единство правового и экономического отношений, поэтому цель данной статьи – исследовать институт банковской гарантии.

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач: рассмотреть природу банковской гарантии не только с правовой точки зрения, но и с экономической, выявить механизм влияния экономической конструкции на правовую, и наоборот.

В статье 368 ГК содержится легальное определение банковской гарантии – в силу банковской гарантии банк, иное кредитное учреждение или страховая организация (гарант) дают по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате.

Субъектами отношений по банковской гарантии являются гарант, принципал и бенефициар. Гарант – это лицо, выдавшее письменный документ, содержащий обязательство выплатить денежную сумму в случае представления бенефициаром письменного требования об оплате, составленного в соответствии с условиями банковской гарантии. Принципал – лицо, являющееся должником по обязательству, исполнение которого обеспечивается банковской гарантией, выданной гарантом по его просьбе. Бенефициар – лицо, в пользу которого, как кредитора принципала, выдается банковская гарантия.

В проекте Федерального закона от 27.04.2012 № 47538-6, «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» понятие «банковская гарантия» предлагается изменить на понятие «независимая гарантия» и расширить круг субъектов, которые могут выступать в качестве гаранта.. В проекте предусмотрено, что гарантом могут выступать коммерческие организации без конкретизации их видов.

По действующему законодательству, исходя из наименования данного института как "банковской гарантии", представляется более удобным и практически обоснованным рассматривать банковскую гарантию с позиции банка как гаранта. Кроме того, как показывает российская и международная практика, наибольшее применение гарантия находит именно в банковской деятельности.

Главный юридический признак банковской гарантии как обеспечительной сделки состоит в независимости банковской гарантии от основного обязательства, в обеспечение исполнения которого она выдана. В соответствии со ст. 370 ГК предусмотренное банковской гарантией обязательство гаранта перед бенефициаром не зависит в отношениях между ними от того основного обязательства, в обеспечение исполнения которого она выдана, даже если в гарантии содержится ссылка на это обязательство.

В связи с тем, что банковская гарантия является односторонним письменным обязательством гаранта перед бенефициаром и в каждом конкретном случае факт выдачи гарантии зависит только от воли гаранта, исследовать экономическое существо отношений, возникающих при выдаче гарантии, необходимо, прежде всего, с точки зрения гаранта.

Согласно ст. 5 ФЗ "О банках и банковской деятельности" выдача банковских гарантий относится к банковским операциям. Закон относит ее к отдельному виду банковских операций, хотя по своей экономической сути она относится к группе кредитных операций банков. Так, Положение ЦБР о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации, от 16.07.2012 № 385-П (в ред. от 26.09.2012 г.) устанавливает в План счетов банка операции по выдаче банковских гарантий раздел 5 внебалансовые счета – "Кредитные и лизинговые операции, условные обязательства и условные требования". Действительно, в экономическом смысле обязательство гаранта перед бенефициаром об уплате по его требованию определенной денежной суммы за принципала можно охарактеризовать как обещание банка прокредитовать принципала на сумму гарантии при возникновении такой необходимости в его отношениях с бенефициаром. При этом после уплаты денежной суммы по гарантии у банка автоматически возникает право регресса к принципалу, а банковские правила рассматривают данную задолженность как приравненную к ссудной и распространяют на нее соответствующие банковские нормы (п. 4.2. Положения ЦБР от 26.03.2004 № 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам").

Отнесение выдачи банковской гарантии к классу кредитных операций оправдано в том смысле, что банк принимает в этой форме кредитный риск бенефициара на свою ответственность, и риск часто большой. В данном случае речь идет именно о кредитном риске бенефициара, так как банк гарантирует уплату определенной денежной суммы, а не выполнение конкретной работы или оказание услуги вместо принципала по основному договору.

Любой банк в процессе своей деятельности несет следующие основные виды рисков:

- кредитный риск;
- риск несбалансированной ликвидности;
- процентный риск;
- валютный риск;
- риск банковских злоупотреблений.

Принятие рисков – основа банковского дела. Банки имеют успех тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции.

Основной риск, с которым банк сталкивается в своей деятельности, – это кредитный риск, состоящий в неспособности либо нежелании партнера действовать в соответствии с условиями договора. Этот риск имеет отношение не только к кредитованию, но и к другим операциям, которые находят свое отражение в балансе банка или на внебалансовом учете (вложения в ценные бумаги, гарантии, акцепты и др.).

Применительно к банковской гарантии принимаемый гарантом кредитный риск будет выражаться в риске неисполнения клиентом банка (принципалом) своих обязательств по основному договору, а, следовательно, в риске уплаты по банковской гарантии, и только впоследствии в риске не возмещения принципалом уплаченной банком по гарантии суммы. Таким образом, банк-гарант принимает на себя кредитный риск бенефициара в основном договоре, так как последний при наличии банковской гарантии убежден в том, что возможные убытки будут возмещены за счет гаранта.

Основной проблемой гарантии является согласование, компромисс интересов кредитора, должника и третьего лица (гаранта) при доминирующем положении кредитора.

Особенности содержания банковской гарантии, а также порядок удовлетворения требований по ней делают ее одним из самых надежных и привлекательных для кредитора способов обеспечения исполнения обязательств. При этом обычно неучтенными остаются интересы гаранта, не рассматривается детально юридическая и экономическая заинтересованность банков (страховых организаций) в выдаче гарантий.

По своей экономической природе банковская гарантия является инструментом передачи кредитного риска от одного лица (бенефициара) к другому лицу (гаранту), выражающимся в предоставлении контрагенту бенефициара (принципалу) так называемого гарантийного кредита. Операция по выдаче банковской гарантии представляет собой кредитно-страховую услугу, оказываемую гарантом принципалу за определенную плату.

Для обеспечения выполнения соглашения о банковской гарантии могут использоваться следующие способы обеспечения обязательства:

– увеличение маржи/процента.

В этом случае в договоре о выдаче банковской гарантии прописывается право гаранта в одностороннем порядке увеличить маржу/процент или иное свое вознаграждение, если происходит нарушение принципалом его обязательств по договору о выдаче банковской гарантии;

– безакцептное списание.

Необходимо отметить, что безакцептное списание возможно, если оно прямо предусмотрено в договорах между принципалом и гарантом, если счет принципала открыт в гаранте, а также в договорах/документации с третьим банком, если счета принципала открыты в таком третьем банке.

В случае должного закрепления права безакцептного списания гарант имеет право в безакцептном порядке списывать денежные средства со счета принципала в возмещение своих регрессных и иных требований;

– предоставление обеспечения или дополнительного обеспечения.

Исполнение обязательств по договору о выдаче банковской гарантии может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием имущества

должника, поручительством, задатком и другими способами, предусмотренными законом или договором.

Интересным способом обеспечения исполнения обязательств является гарантийный депозит – это безотзывный вклад, срок действия которого больше, чем срок действия банковской гарантии. При нарушении обязательств принципала по договору о выдаче банковской гарантии гарант после наступления срока возврата депозита может зачесть сумму этого депозита против требований гаранта по отношению к принципалу на основании договора о выдаче банковской гарантии.

Обеспечением прав гаранта по договору о выдаче банковской гарантии является право гаранта обратиться взыскание на обеспечение, предоставленное принципалом, в случае недолжного выполнения принципалом его обязательств перед гарантом. Например, если был выдан залог в обеспечение договора о выдаче банковской гарантии, происходит обращение взыскания на заложенное имущество. Если было поручительство – предъявляются требования к поручителю. Такое обеспечение, в зависимости от того, как оно прописано в договоре, может покрывать регрессное требование, возмещение убытков, возникших вследствие ненадлежащего исполнения обязательств принципала по договору о выдаче банковской гарантии, возмещение расходов, связанных с обращением взыскания и его реализацией, и т.д.;

Таким образом, банковская гарантия обеспечивает надлежащее исполнение принципалом его обязательства перед бенефициаром (основного обязательства). Применение банковской гарантии как финансового инструмента является актуальным в тех случаях, когда предпринимателям для осуществления бизнес-проекта не нужен кредит как таковой, а необходима уверенность в том, что банк предоставит денежные средства на погашение обязательств должника в случае возникновения проблем. При этом ценность именно конструкции банковской гарантии заключается в независимости платежного обязательства гаранта от основного обязательства между принципалом и бенефициаром,

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: [Электронный ресурс]: федер. закон в 4 ч. – Режим доступа: Консультант плюс
2. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федер. закон от 02.12.1990 № 395-1, в ред. от 03.12.2012 г.// СПС КонсультантПлюс. 2012. Законодательство
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: Положение Центрального Банка

- № 254-П, от 26.03.2004 г., в ред. от 10.08.2012 г.// СПС КосультантПлюс. 2012. Законодательство
4. О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]: Положение ЦБР от 16.07.2012 № 385-П в ред. от 26.09.2012 г.// СПС КосультантПлюс. 2012. Законодательство
 5. Аванесова, Г. О банковской гарантии [Текст] /Г. Аванесова // Хозяйство и право. – 2007. – № 7. – С. 162.
 6. Витрянский В. Банковская гарантия (ГК РФ с учетом изменений и новых законодательных актов) // Хозяйство и право- 1998. -№ 10.- С.3.
 7. Гонгало, Б. М. Учение об обеспечении обязательств [Текст] / Б.М. Гонгало. – М.: Статут, 2002. -265 с.
 8. Латынцев, А.В. Обеспечение исполнения договорных обязательств [Текст]/ А.В. Латынцев.- М.: Лекс-Книга, 2002. – 298 с.
 9. Олейник, О. Банковская гарантия и проблемы ее применения [Текст] / О. Олейник // Хозяйство и право.- 2006. – № 1. – С. 64.

ДОГОВОР ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ (ЛИЗИНГ)

Е. В. Анисимова

Научный руководитель: к.ю.н. Н.Г. Плотникова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

В пору становления или развития бизнеса предприниматели нередко сталкиваются с необходимостью значительных вложений капитала в приобретение дорогостоящих средств производства. В настоящее время лизинг становится финансовым инструментом развития экономики, формирования нового вида экономических отношений.

На данный момент в состав Российской ассоциации лизинговых компаний входят более 100 ведущих в стране лизинговых компаний, банков, страховых обществ и консалтинговых фирм. В тройке лидеров рынка лизинга по объему новых сделок за первые 9 месяцев 2011 года первое место занял «ВЭБ-Лизинг», второе – «ВТБ-Лизинг», третье – «Сбербанк Лизинг». В сумме на данные компании пришлось около 47,4 % объема всех сделок

Цель данной статьи – исследование правовой и экономической природы лизинга.

По своему экономическому содержанию лизинг соответствует кредитным отношениям (выдаче кредита под покупку производственных фондов). Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу, приобретая имущество у производителя (продавца) за полную стоимость в собственность, а лизингополучатель возмещает эту стоимость

лизингодателю периодическими платежами, включающими в себя по аналогии с кредитом расходы лизингодателя на приобретение и содержание имущества (сумма кредита) и уплату процентов по нему [8].

В Гражданском кодексе РФ (далее – ГК РФ) лизинг определяется как финансовая аренда, а сам договор лизинга – как особый подвид договора долгосрочной аренды. В соответствии с ч. 1 ст. 665 ГК РФ по договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество (предмет лизинга) у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя. Договором лизинга может быть предусмотрен переход предмета лизинга в собственность лизингополучателя по истечении срока договора или ранее на условиях, согласованных сторонами.

Договору лизинга присущи определенные характерные особенности, выделяющие его в отдельный вид договора аренды:

- в качестве обязанного лица по договору лизинга наряду с арендодателем и арендатором выступает также продавец имущества, являющийся его собственником, не участвующий в договоре лизинга в качестве стороны;
- по договору лизинга, в отличие от общих положений об аренде, арендодатель не является собственником или титульным владельцем имущества, которое подлежит передаче в аренду. Кроме того, на арендодателя возлагается обязанность приобрести в собственность это имущество, принадлежащее другому лицу (продавцу). Приобретая имущество для арендатора, арендодатель должен уведомить продавца о том, что это имущество предназначено для передачи его в аренду;
- активная роль, обычно несвойственная арендным отношениям, в обязательстве по лизингу принадлежит арендатору. Именно он определяет продавца и указывает имущество, которое должно быть приобретено арендодателем для последующей передачи в аренду. В этом случае арендодатель освобождается от какой-либо ответственности за выбор предмета аренды продавца. Исключение из этого правила могут составить лишь случаи, когда договором лизинга обязанности по определению продавца и выбору имущества возложены на арендодателя (ГК РФ ст.665)
- специальным по сравнению с общими правилами об аренде являются положения о том, что передача арендованного по договору лизинга имущества арендатору производится не арендодателем, а продавцом этого имущества. Однако ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение этой обязанности, если просрочка допущена по обстоятельствам, за которые отвечает арендодатель, возлагается на арендодателя. В этом случае арендатор вправе потребовать от

арендодателя расторжения договора и возмещения убытков (п.2 ст.668 ГК РФ). С момента передачи продавцом арендатору имущества к последнему переходит риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества [5].

Договор лизинга имеет двусторонний характер, а лизинг, как система отношений между тремя сторонами является трехсторонней сделкой. Понимание лизинга как трехсторонней сделки, считающееся классическим, заимствовано ГК РФ из конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Последняя, однако, признает лизинг самостоятельным договором, а не разновидностью какого – либо из действующих [1].

На практике в лизинговых отношениях могут участвовать не три стороны, а две или более трех. Двусторонние отношения складываются, например, при прямом и возвратном лизинге. Прямой лизинг является двухсторонним, когда в одном лице объединяются продавец и арендодатель. Возвратный лизинг характеризуется как двухсторонний, т.к. при построении договорных отношений по модели этой разновидности финансового лизинга собственник имущества передает право собственности на него будущему лизингодателю на условиях купли – продажи, и одновременно вступает с ним в иные отношения – в качестве пользователя этого имущества, т.е. в одном лице объединены продавец и арендатор [4]. Данным видом лизинга пользуются субъекты хозяйствования, осуществляющие выпуск дорогостоящих транспортных средств, потребность в которых возникает у компании производителя, не имеющей в свободном распоряжении финансовых средств.

В лизинге участвуют более трех сторон, в случае, когда арендодатель получает имущество за счет не только собственных средств, но и частично за счет заемных. При такой схеме помимо арендатора, арендодателя, продавца в лизинге участвуют все лица, финансирующие покупку предмета лизинга.) Такой вид лизинга получил название lever aged leasing. На русский язык, термин переводят как «раздельный лизинг»[9].

Практика различает лизинговые договоры в зависимости от тех задач, которые ставят перед собой стороны при их заключении, от срока использования имущества и связанных с ним условий амортизации, степени окупаемости и распределения рисков, от типа передаваемого в лизинг имущества и т.д. В основу деления могут быть положены различные квалифицирующие признаки, и, следовательно, одна и та же лизинговая операция по разным основаниям может быть отнесена к различным квалификационным группам [7].

Таким образом, критерием классификации лизинга по видам является совокупность условий, предусмотренных и зафиксированных участниками данного отношения в договоре, подчеркивающая наиболее экономически и юридически значимые особенности каждого вида.

По основной классификации выделяют:

1. Финансовый лизинг;
2. Возвратный лизинг;
3. Оперативный лизинг.

При этом возвратный лизинг и оперативный лизинг не обладают всеми необходимыми признаками договора лизинга, поскольку они, в частности, не включают в себя обязанности лизингодателя приобрести у продавца, определенного лизингополучателем, имущество в соответствии с указаниями лизингополучателя.

Что касается финансового лизинга, то это и есть договор лизинга, по которому лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование, т. е. в аренду (п. 3 ст. 7 ФЗ «О лизинге») [3].

Помимо видов лизинга ФЗ «О лизинге» выделяет так же формы и типы лизинга (ст. 7). При этом к основным формам лизинга согласно данному Закону, относятся внутренний лизинг и международный лизинг. При осуществлении внутреннего лизинга участники лизинговой сделки являются резидентами РФ. Если же лизингодатель либо лизингополучатель является нерезидентом РФ, то данная форма называется международным лизингом. Национальная принадлежность продавца как субъекта операции лизинга значения в данном случае не имеет. В случае осуществления договора внутреннего лизинга отношения сторон регулируются нормами российского законодательства, и, в первую очередь, Гражданским кодексом РФ и Законом «О финансовой аренде (лизинге)», договорными условиями. По отношению к международным сделкам следует применять нормы международных договоров и национального российского законодательства, договорные условия, обычаи делового оборота, включенные в свод обычаев, а также типовые руководства и принципы международных коммерческих договоров [9]. Например, Конвенцией о международном финансовом лизинге, принятой в мае 1988 года в Оттаве, ее еще называют Оттавской конвенцией.

По своему типу (а точнее, по срокам договора лизинга) лизинг подразделялся на:

- долгосрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение более трех лет;
- среднесрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение от полутора до трех лет;
- краткосрочный лизинг — лизинг, осуществляемый в течение менее полутора лет.

В мировой практике выделяют предпринимательский лизинг и потребительский лизинг и связанные с этим особенности.

Предпринимательский лизинг предполагает использования приобретаемого имущества в коммерческих целях, потребительский, наоборот, преследует цель удовлетворения личных потребностей граждан – физических лиц. В практике потребительского лизинга исполнитель – предприниматель несет повышенную ответственность перед заказчиком – потребителем [7].

До недавнего времени российское законодательство несколько «узко» рассматривало лизинг. Так, например, не считались лизинговыми сделки, совершенные с имуществом, которое не может быть использовано для предпринимательской деятельности. Федеральным законом от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ были внесены изменения в п. 1 ст. 3 Закона о лизинге, согласно которой предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Однако предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты. Закон запрещает также лизинг имущества, изъятого из оборота или ограниченного в обороте. Исключение составляет продукция военного назначения, лизинг которой осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, Федеральным законом от 19 июля 1998 года № 114-ФЗ «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами», а также технологическое оборудование иностранного производства, лизинг которого осуществляется в порядке, установленном Президентом РФ.

В 2011г. в правовом регулировании лизинговой деятельности произошли важные изменения. Так, из ч.1 ст. 665, ст. 666 ГК РФ и п.1 ст. 3 Закона о лизинге исключено указание на использование предмета лизинга для предпринимательских целей. Ранее в литературе, неоднократно, отмечалось, что ограничение использования лизинга только предпринимательскими целями не соответствует мировой практике, не позволяет развиваться потребительскому лизингу. Между тем во многих странах лизинг широко используется применительно к потребителям-гражданам (прежде всего в отношении автомобилей) [6].

Таким образом, изменения в законодательстве направлены на преобразование лизинга из исключительно коммерческой в универсальную финансовую услугу, доступную не только предпринимателям, но и остальным участникам оборота, а это, в свою очередь, приведет к активному развитию его применения.

Список литературы:

1. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге (Оттава, 28 мая 1988 г.) // СЗ РФ. -2005. – №3. Ст. 440.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон в 4 ч. – СПС КонсультантПлюс. 2012. Законодательство
3. О лизинге [Электронный ресурс]: федер. закон от 02.12.1990 № 395-1, в ред. от 03.12.2012 г.// СПС КонсультантПлюс. 2012. Законодательство
4. Абдульмянов, И.М. Правовая природа договора лизинга / И.М. Абдульмянов // Право и политика. – 2006. – № 6. – С. 21.
5. Адамов, Н.А. Лизинг / Н.А. Адамов. 2-е изд. СПб.: Питер, 2006. С.19.
6. Брагинский, М.И. Договорное право: Общие положения / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. М.: Статут, 2001. – С. 301.
7. Кирилловых, А.А. Правовые основы лизинга. /А.А. Кирилловых. – М.: Юстицинформ. 2009. – С.24
8. Королев, СБ. Правовое регулирование лизинга в Российской Федерации / СБ. Королев. М.: 2002. – С.6-7
9. Коршунов, Н.М. Комментарий к Федеральному закону «О финансовой аренде (лизинге)» / Н.М. Коршунов. – М.: Норма. 2008. С. 27.
10. Петров, М. Понятие лизинга и сферы его применения / М. Петров // Российская юстиция. – 1995. – № 4. – С.14.

МСФО В РАЗВИТИИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

Т.Н. Отраднова

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Каячева
*ФГАОУ ВПО СФУ «Институт Экономики, Управления и
Природопользования»*

Основной стратегической задачей России в финансовой сфере на среднесрочную перспективу является превращение финансового рынка и банковского сектора в важнейший фактор ускоренного социально-экономического развития страны. Несмотря на высокие темпы развития финансового рынка, российские компании, как и государство в целом, пока не рассматривают институты финансового рынка в качестве основного механизма привлечения инвестиций.

Основным источником инвестиций российских компаний по-прежнему остаются собственные средства либо займы и первичные размещения акций на зарубежных финансовых рынках. Важнейшим условием развития финансового рынка является формирование благоприятного инвестиционного климата в Российской Федерации, включая установление стабильных правил ведения бизнеса и предсказуемость нормативного регулирования и правоприменения.

При оценке кредитоспособности компании и привлекательности ее ценных бумаг в качестве объекта инвестиций, бухгалтерская отчетность эмитента, особенно консолидированная, является одним из основных элементов отчетности, который подвергается анализу. В связи с этим

инвестиционное сообщество во всем мире уделяет особое внимание доступности, прозрачности и достоверности финансовой информации, раскрываемой компаниями.

Для большинства инвесторов критерием качества консолидированной финансовой отчетности является ее соответствие международным стандартам финансовой отчетности.

Целью данной статьи является рассмотрение роли МСФО в развитии инвестиционной привлекательности финансовых институтов, в том числе – рассмотрение трудностей, с которыми сталкиваются финансовые институты при переходе на МСФО и путей выхода из них.

Как показывает практика, отчетность, составленная по российским правилам бухгалтерского учета, не содержит всей необходимой пользователям информации, ее данные несопоставимы по многим параметрам с отчетностью аналогичных компаний других государств, что создает значительные препятствия для полноценного анализа деятельности компаний и принятия инвесторами обоснованных экономических решений.

Исследование особенностей внедрения международных стандартов финансовой отчетности в российскую банковскую практику, представляется особенно важным и актуальным. Трудности, с которыми сталкиваются кредитные организации при переходе на МСФО, можно разделить на две группы [2]:

- определяемые текущими управленческими задачами банка (внутренние);
- определяемые состоянием среды, в которой работает банк (внешние).

Рассмотрим подробно каждую группу.

Учитывая тот факт, что основной груз трудностей по внедрению МСФО лежит именно на самих кредитных организациях, из которых и формируется внешняя среда, рассмотрим сначала особенности, определяемые текущими управленческими задачами банка. К ним можно отнести:

- нехватка квалифицированного персонала по МСФО и его дороговизна;
- проблема сбора и анализа финансовой информации для подготовки и представления отчетности в формате МСФО;
- административное бремя банка по предоставлению тройной отчетности: бухгалтерской, налоговой, по МСФО;
- указание российского законодательства публиковать консолидированную отчетность, составленную в формате МСФО.

Нехватка квалифицированного персонала по МСФО и его дороговизна. Дефицит и дороговизна персонала по МСФО на рынке труда объясняется тремя причинами: сравнительно недавним вступлением в силу законодательных требований к подготовке и представлению отчетности в формате МСФО, отсутствием доступной обязательной программы

обучения банковских работников по МСФО и нехваткой в нашей стране квалифицированных специалистов, готовых обучать основам международных стандартов. Это обусловлено тем, что с момента внедрения МСФО в российскую банковскую практику прошло немного времени. Опыт внедрения стандартов недостаточен, и потребуется немало времени для психологической адаптации всего банковского сообщества, прежде чем придет осознание важности перехода банковского сектора на МСФО и появятся квалифицированные работники, ориентированные на международные стандарты.

Проблемы сбора и анализа информации для подготовки и представления отчетности в формате МСФО. В настоящее время формирование отчетности по международным стандартам осуществляется методом трансформации. В банках данные операции осуществляют подготовленные специалисты. Как правило, работники банка – бухгалтеры, кредитные инспектора, трейдеры и др. – по выданному им шаблону собирают необходимые для трансформации сведения и затем ответственная группа людей или ответственное структурное подразделение банка (например, отдел отчетности) собирают сведения и сводят их воедино. Таким образом, теоретическими знаниями основ МСФО и практическими навыками их применения, как правило, обладают лишь некоторые сотрудники, а не все работники банка. Поэтому именно от небольшой группы высококвалифицированных специалистов может зависеть деловая репутация банка, формируемая на основе МСФО-отчетности. Это существенно повышает операционный риск в банке, который согласно Базельским соглашениям требует особого внимания со стороны руководства банка и должен быть предельно ликвидирован.

Отсутствие согласованной практики определения оценочных значений, необходимых для составления финансовой отчетности по МСФО. Уже неоднократно говорилось, что международные стандарты не определяют границы оценок, которые требуются при подготовке отчетности в формате МСФО. Например, для соблюдения принципа существенности банк самостоятельно путем мотивированного суждения определяет цифровое значение, которое может колебаться от 1 до 10 %, а может быть и больше, и меньше этих значений. Однако для соблюдения принципа сопоставимости всем кредитным организациям необходим некий универсальный алгоритм, который был бы понятен каждому и мог бы применяться в каждом банке с учетом особенностей его деятельности.

Помимо этого существует специфическая особенность в признании и оценке рыночных ставок по финансовым инструментам. Банк при оценке по справедливой стоимости своих финансовых активов и обязательств зачастую не знает, на какой оценочный показатель опираться. В настоящее время многими кредитными организациями, а также крупнейшими

аудиторскими фирмами, в том числе международными, в качестве рыночной ставки используется ставка рефинансирования Банка России.

С одной стороны, ставка рефинансирования является официальным и доступным для широкого пользователя индикатором. Соответственно, ориентируясь на него, банки могут спокойно дисконтировать финансовые потоки в целях определения справедливой стоимости финансовых инструментов, в частности кредитных требований. Но с другой стороны, ставка рефинансирования не является рыночной, так как не складывается на кредитном рынке в результате спроса и предложения, а устанавливается Советом директоров Банка России административным и расчетным путем. В итоге нарушается требование стандарта МСФО 39 "Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации", согласно которому справедливая стоимость определяется рыночной ценой данного актива (обязательства) или преобладающей рыночной ставкой процента для финансового инструмента, аналогичного в отношении валюты, срока, типа процентной ставки и других факторов. Поэтому правильней было бы рекомендовать использовать банкам в качестве индикатора рыночной ставки по финансовым активам и обязательствам сложившиеся на рынке средние ставки по кредитам и депозитам, которые периодически публикуются Банком России. Достоинством этого метода является то, что данные ставки представлены по различным валютам, срокам и заемщикам (кредиторам), что и требуется в качестве критерия принятия рыночной цены аналогичного финансового инструмента по стандарту МСФО 39.

Еще одной особенностью в отношении оценок и признания активов и обязательств по МСФО является необходимость периодической переоценки активов банка либо с привлечением оценочных фирм, либо путем инфлирования. Второй способ наиболее распространен среди банков, так как является наименее затратным и прост в использовании. В то же время привлечение оценочных фирм не получает широкого распространения в связи с неразвитостью рынка оценки по международным стандартам. Поэтому для преодоления этой проблемы опять-таки требуется подготовка кадров по МСФО.

Указание российского законодательства публиковать отчетность, составленную в формате МСФО. Очевидно, что 2012 год навсегда войдет в историю МСФО в России как переломная веха, как год первого обязательного формирования консолидированной отчетности важнейших компаний страны на основе не национальных российских, а Международных стандартов финансовой отчетности.

Начиная с 2012 г. консолидированную финансовую отчетность по МСФО в обязательном порядке начали составлять и представлять все: кредитные учреждения; страховые организации; организации, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и (или) иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

При этом практической датой перехода на МСФО явилось не 1 января 2012 г., а 1 января 2011 г. — как начало первого обязательного сравнительного периода. Сама финансовая отчетность должна быть подготовлена и представлена российскими предприятиями не позднее 30 апреля 2013 г. Кроме того, обязательным является опубликование отчетности не позднее 31 мая 2013 г. Также согласно указанному закону годовая консолидированная отчетность по МСФО подлежит обязательному аудиту.

Согласно Предисловию к МСФО (Preface to International Financial Reporting Standards) финансовые отчеты публикуются не реже одного раза в год. При этом в понятие финансовые отчеты входят не только балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в акционерном капитале и отчет о движении денежных средств, но и пояснительная записка, куда включают аналитические материалы (примечания), поясняющие информацию из отчетов. Таким образом, российские банки, учитывая все требования международных стандартов, должны как минимум один раз в год публиковать полный комплект своей финансовой отчетности, составленной в формате МСФО, в том числе примечания. Только тогда можно утверждать, что банком составлена отчетность, отвечающая требованиям международных стандартов во всех существенных аспектах.

Международные стандарты финансовой отчетности – это система правил для компаний, работающих в условиях развитых рыночных отношений.

Изменения, которые наступят с 1 января 2013 г. в связи с принятием законодательства об МСФО в России, почувствуют не столько банки или другие финансовые институты, сколько пользователи финансовой отчетности. Закон вводит обязательное предоставление этой отчетности участникам рынка – акционерам, инвесторам – и обязательную публикацию этой отчетности. Тем самым обеспечивается доступ российских пользователей к консолидированной отчетности, составленной по международным стандартам. В целом законодательство о консолидированной финансовой отчетности направлено на создание привлекательного инвестиционного климата, на развитие финансового рынка в нашей стране.

Список литературы:

- 1 International Financial Reporting Standards (IFRS). International Accounting Standards Committee, IASC, 2012
- 2 Дарякин А.А. Особенности внедрения МСФО в российскую банковскую практику и их влияние на конкурентное развитие российских банков // "Международный бухгалтерский учет", 2008. – № 3.

- 3 Поленова С.Н. Проблемы перехода российских организаций на МСФО // Международный бухгалтерский учет. – 2008. – № 9.
6. Стуков Л.С. Практические аспекты внедрения МСФО в российскую практику // Аудиторские ведомости. 2009. — № 5.

НЕБАНКОВСКОЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Е. А. Вакулина

*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Актуальность развития малого бизнеса несомненна, так как именно малое предпринимательство формирует конкурентную среду, увеличивает доходы населения, снижает уровень безработицы, насыщает рынок разнообразием товаров и услуг, смягчает кризисные явления, и, в конечном счете, приводит к росту среднего класса – основы гражданского общества и стабильного государства.

В связи с этим эффективность деятельности субъектов малого предпринимательства зависит от решения властями вопроса финансирования. Каждый регион создает свою инфраструктуру поддержки, которая включает как государственные, так и частные институты. Следует отметить тенденцию расширения именно региональной системы поддержки малого бизнеса. В поисках источников финансирования малое предпринимательство прибегает к различным способам, а именно: банковское кредитование, микрофинансирование, лизинговые схемы, бизнес-ангельское финансирование. Наиболее доступными и перспективными способами являются банковское кредитование и микрофинансирование.

Цель работы состоит в теоретическом обосновании микрофинансирования как инструмента поддержки малого бизнеса. Исходя из поставленной цели, задачами работы являются исследование рынка микрокредитования в Красноярском крае, выявление препятствий для микрокредитования малого бизнеса, предложение мероприятий, направленных на развитие данного направления.

Микрофинансирование имеет ряд отличительных особенностей. Так, в денежном выражении микрофинансирование осуществляется в размере до 1 млн. руб. Микрофинансирование дороже банковского кредитования: ставки в коммерческих МФО колеблются от 26 % до 40 % годовых. Однако данная статистика не пугает малый бизнес, так как микрофинансирование доступнее для 70 % состоявшегося малого и микробизнеса, нуждающегося в средствах для развития.

Кроме того, благодаря успешному опыту получения, использования и возврата кредитных денежных средств в МФО малый бизнес не только

повышает свою деловую активность, но и формирует положительную кредитную историю. Последнее особенно важно в случае привлечения банковского кредита

Несмотря на рост рынка микрофинансовых услуг, объемы данного рынка не удовлетворяют имеющийся спрос [6]. Предложение микрокредитов пока составляет не более 20 % от совокупного спроса, оцениваемого в 250 – 300 млрд. рублей [3].



Следует отметить, что главной проблемой внедрения системы микрокредитования в России является отсутствие законодательной базы. С данной проблемой связан такой немаловажный аспект, как трудность получения микрокредита (большой пакет документов, бизнес-план, долгосрочность рассмотрения заявки). Поэтому иногда предпринимателям легче взять потребительский кредит, к тому же процентные ставки по данным кредитам в последнее время во многих банках практически сравнялись.

В июле 2010 года был подписан Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», который вступил в силу в феврале 2011 года. Нормы закона позволяют сделать деятельность МФО более прозрачной и пытаются вывести из данной сферы недобросовестные организации (финансовые пирамиды). В частности для этого в законе установлены следующие положения. Во-первых, определен юридический статус микрофинансовой деятельности, даны основные определения, регламентирован порядок приобретения статуса МФО, требования к МФО и т.п. Во-вторых, защищены права заемщиков. В частности, закон накладывает следующие требования: МФО должна раскрывать эффективную ставку процента по займу до заключения договора, поместить копию правил предоставления микрозайма таким образом, чтобы потенциальный заемщик имел возможность с ними заранее ознакомиться, МФО не может взимать с заемщика штраф за досрочный возврат микрозайма и другие. В-третьих, МФО не вправе привлекать

денежные средства физических лиц (кроме как от собственных учредителей или в случаях, если привлеченная сумма превышает 1,5 млн рублей) и выступать поручителем по обязательствам своих учредителей. Кроме того, МФО не могут совершать сделки, связанные с отчуждением имущества организации.

Если говорить о других проблемах, стоящих перед микрофинансовыми организациями, то наиболее острой на сегодня является проблема привлечения дополнительного финансирования. Привлекать стороннее финансирование для микрофинансовых организаций в России пока сложно. Причина в относительной непрозрачности и неизвестности микрофинансового рынка для инвесторов. Для получения иностранных кредитов нужно отвечать соответствующим требованиям, например, иметь рейтинг.

Микрокредитование в РФ должно обязательно сочетаться с патронажем государства. Для примера можно использовать опыт Германии, где при микрокредитовании малого бизнеса KfW Mittelstandsbank (банк, где 80 % принадлежит федеральным властям) берет на себя 80 % кредитного риска по микрокредитам [4]. В России участие государственной власти в вопросе микрокредитования наблюдается лишь на региональном уровне [2].

В Красноярском крае функции по предоставлению поручительств и микрозаймов весной 2009 года переданы ОАО «Красноярское региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса». Основной задачей агентства является обеспечение доступности получения поддержки и финансовых ресурсов (микрозаймов и поручительств) для предпринимателей всего Красноярского края. В течение 2011 года на основании «Положения о предоставлении микрозаймов» на принципах платности и возвратности было предоставлено 374 микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства (на 14 % больше, чем в 2010 году) на общую сумму 244 330 950 рублей. Средний размер займа превышает 360 тыс. руб., процентная ставка по всем займам варьируется от 12 до 18 %. Наиболее активно программами господдержки пользуются розничная торговля (21 % от числа обратившихся в агентство), сфера услуг (14,8 %), строительные организации (14,8 %), производство (12,6 %) и сельское хозяйство (9,35 %) [5].

Главными условиями предоставления микрозайма являются:

- наличие действующего (зарегистрированного) бизнеса на территории Красноярского края;
- осуществление финансово-хозяйственной деятельности на дату обращения за получением займа сроком не менее 6 месяцев;
- предоставление бизнес-плана или технико-экономического обоснования расходования заемных денег (необходимо при выдаче займа для начала коммерческой деятельности (нового направления в рамках

существующего предприятия) и при рассмотрении инвестиционного займа);

- отсутствие просроченной задолженности по платежам в бюджеты всех уровней и по зарплате перед сотрудниками.

Помимо Агентства поддержки бизнеса микрокредитование в Красноярском крае чаще всего получают в банках и ломбардах. Наглядно различия этих институтов можно проследить по данным сравнительной табл. 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика институтов микрокредитования

Критерии	Банки	Ломбарды	Агентство поддержки бизнеса
Максимально возможная сумма кредита	75 млн. рублей	до 70 % от стоимости имущества	1 млн. рублей
Срок кредитования	до 6 лет	до 30 дней	1 год
Процентная ставка	от 9 % до 35 % (без учета скрытых комиссий)	от 144 до 204 %	от 12 до 18 %
Обеспечение кредита	недвижимость, автотранспорт, оборудование	заложенное имущество	товары в обороте, приобретаемое оборудование, поручительство
Объем предоставляемых документов	официальные финансовые и правоустанавливающие документы	залоговые документы на имущество	управленческая отчетность и правоустанавливающие документы
Срок для принятия решения	от 2 недель до 2 месяцев	2-3 дня	1-2 недели
Объем отчетности о расходовании средств	ежеквартальный мониторинг финансовой отчетности	нет	экспресс-мониторинг управленческой отчетности

Таблица 2. Варианты микрокредитования Красноярского регионального агентства поддержки малого и среднего бизнеса

Название займа	Срочный	Целевой	Инвестиционный	Социальный	Постоянный клиент	Контракт
Сумма	до 300	до 500	до 1 млн. руб.			90 % от суммы

	тыс. руб.	тыс. руб.				обеспечени я заявки, но не более 1 000 000 руб.
Срок	до 12 мес.					до 2 мес.
Процент	от 17,5 %	от 14,25 %	от 13 %	от 10 %	от 11 %	от 18 %

Из данных приведенных в таблицах можно сделать вывод о весомых преимуществах МФО при кредитовании малого предпринимательства.

Не стоит забывать, что распространение микрофинансовых программ по территории страны достаточно неравномерное. Важную роль в быстром увеличении объема микрокредитов может сыграть двухуровневая система микрофинансирования. «Второй» уровень будут занимать крупнейшие банки с государственным участием, имеющие развитые филиальные сети [1]. В то же время рост независимых небанковских микрофинансовых организаций играет принципиальную роль для обеспечения развития малых городов, включая моногорода, и сельской местности, на так называемом «низовом» уровне системы.

В целях создания благоприятных условий для формирования национальной микрофинансовой системы, необходимо реализовать ряд мер различного характера. Во-первых, усовершенствовать нормативно – правовое регулирование микрофинансовой деятельности, прежде всего, направленное на защиту прав потребителя. В частности, необходимо ввести запрет на рекламу и публичную оферту займов для компаний, не обладающих специальным статусом (банка, МФО, кредитного кооператива и ломбарда). Следует установить административную ответственность за незаконное использование наименования «микрофинансовая организация», а также определить стандарт полного раскрытия информации о стоимости предоставляемых займов с целью защиты прав заемщиков и выбора наилучшего предложения. Во-вторых, следует поддержать активное развитие инфраструктуры микрофинансирования. В-третьих, организовать создание национальной системы рейтингов для микрофинансовых организаций. В-четвертых, предусмотреть участие МФО в системе бюро кредитных историй с целью предотвращения накопления рисков перекредитования заемщиков.

Таким образом, микрокредитование является возможностью для активного развития малого бизнеса в России при условии должного внимания государства к развитию его институтов.

Список литературы:

1. Драбенко, В.А. Перспективы развития микрокредитования малого бизнеса в России / В.А. Драбенко, А.Н. Хоминок // Экономика и управление. – 2008. – №1. – С. 161 – 163.
2. Заславская, О. Банки наращивают объемы микрофинансирования / О. Заславская // Российская Бизнес-газета. -2009. – №700 (16).
3. Котова, Е.В. Микрокредитование (микрофинансирование) как форма финансово-кредитной поддержки малого бизнеса / Е.В. Котова // Вестник АГТУ. – 2008. – № 4. – С. 155-160.
4. Меликов, Ю.И. Развитие системы микрокредитования в России и за рубежом / Ю.И.Меликов, М.А.Попова // Финансовые исследования. – 2006. – №12. – С.33-42.
5. <http://www.smb24.ru>
6. <http://www.rmcenter.ru>

**О ПРОБЛЕМЕ ОБОСНОВАНИЯ РАЗМЕРА СОБСТВЕННОГО
УДЕРЖАНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ ПРИ
ПЕРЕСТРАХОВАНИИ.**

Л.С. Карпинская

Научный руководитель: к.э.н., доцент М.Н.Черных
*ФГБОУ ВПО СФУ Институт экономики, управления и
природопользования»*

Современное рыночное хозяйство подвержено действию многочисленных рисков природного, техногенного, экономического, политического характера. Постоянное увеличение накапливаемого общественного богатства и усложнение техногенных, экономических и социальных рисков, угрожающих его сохранению и преумножению, требуют создания эффективной системы защиты, предназначенной для своевременной компенсации непредвиденного материального ущерба. При этом отмечаются тенденции возрастания вероятности наступления рисков событий и увеличения тяжести их последствий. Одним из способов борьбы с негативными последствиями реализации рисков ситуаций различного характера является страхование.

Финансовые ресурсы, аккумулируемые в страховых фондах, служат существенным источником инвестиций в экономику.

Социальная роль страхования как института социальной и финансовой защиты предъявляет особые требования к финансовой устойчивости страховых организаций, а также к адекватности методов оценки их финансового положения.

Оценка финансовой устойчивости страховой организации относится к числу наиболее важных проблем в условиях ужесточающейся

конкуренции на страховом рынке. Информация о финансовой устойчивости является неременным условием доверия страхователей к страховщику.

Проблемы поддержания финансовой устойчивости страховых организаций в специфических условиях российской экономики мало исследованы. К тому же дополнительные риски для страховой деятельности несёт мировой финансовый кризис, влияние которого на страховом рынке уже вполне ощутимо. В связи с этим актуальным является разработка методов количественной оценки и сохранения финансовой устойчивости с учётом специфики страховой организации и влияния различных факторов, под постоянным воздействием которых в процессе своей деятельности она находится.

Согласно п.1 ст.25 Закона об организации страхового дела, перестрахование является гарантией обеспечения финансовой устойчивости страховщика. С помощью перестрахования страховщик может создавать наиболее сбалансированный страховой портфель, обеспечивать финансовую устойчивость и рентабельность страховых операций. Перестрахованием решаются наиболее значимые задачи, стоящие перед страховщиком, такие как, расширение финансовых возможностей страховщика по принятию на страхование крупных рисков или рисков, которые имеют высокую вероятность реализации, обеспечение дополнительной раскладки ущерба, предоставление дополнительной защиты в случае изменения величины риска и возможного убытка в рамках заключенных договоров страхования. Перестрахование помогает обеспечить защиту самого страховщика от неблагоприятных колебаний страховых выплат в результате крупных или чрезвычайных убытков, их кумуляции.

В связи с отменой в «Условиях лицензирования страховой деятельности в РФ» установленного норматива собственного удержания для страховых компаний становится актуальным определение данной величины, так как, несмотря на то, что перестрахование является почти идеальным способом возмещения убытков посредством перераспределения первичного страхового фонда, для страховщика оно может оказаться избыточным. В целях исключения избыточности исходящего перестрахования необходимо определить оптимальную величину собственного удержания.

При взвешенном определении величины собственного удержания страховщик может избежать занижения необоснованного ограничения своих возможностей по принятию рисков на страхование, а также исключить завышения величины собственного удержания, при котором несколько больших выплат, могут создать угрозу его платежеспособности.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Глава 48;
2. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;
3. Приказ Минфина РФ от 2.11.2001 г. №90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств»;
4. Приказ Минфина РФ от 8.08.2005 г. №100н «Об утверждении Правил размещения страховщиками средств страховых резервов»;
5. Приказ Росстрахнадзора от 19.05.1994 г. № 02-02/08 «Об утверждении новой редакции «Условий лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации»;
6. Архипов А.П. Страхование дело: Учебное пособие/Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М.,2005.
7. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fcsm.ru/ru/contributors/insurance_industry/
8. Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.fssn.ru/>
9. Перестрахование [электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/re-insurance/>;
10. Страхование. Краткий курс лекций: Учебное пособие/ Г.Ф. Каячев, Л.В. Каячева, М.Н. Черных; Краснояр. гос.ун-т. – Красноярск, 2003.
11. Страхование: организационно-правовые аспекты. Учебное пособие/ Г.Ф. Каячев, Л.В. Каячева, М.Н. Черных; Сибирский Федеральный ун-т. – Красноярск, 2009.
12. Страхование: учебник / под ред. Л.А. Орланюк-Малицкой, С.Ю.Яновой. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

И. Ю. Максимова

Научный руководитель к.э.н., доцент Г. П.Гордеева
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт сибирского
федерального университета»*

В условиях современной рыночной экономики в целях улучшения функционирования кредитного механизма необходимо применяются различные методы оценки кредитоспособности заемщика.

Основная цель анализа кредитоспособности заемщика заключается в определении его возможности в установленный кредитным договором срок вернуть кредит и проценты по нему.

В банковской практике (особенно зарубежной) опробованы разные системы оценки кредитоспособности заемщика. Они (системы) отличаются друг от друга как по числу показателей, применяемых при оценке, так и по структуре исследуемых характеристик. Многообразие систем обусловлено:

- различной степенью доверия к количественным и качественным способам оценки факторов кредитоспособности;
- особенностью применяемой методики оценки кредитоспособности (выбор способов и инструментов);
- использованием определенного набора инструментов минимизации кредитного риска;
- учетом определенных конкретным банком факторов из всей совокупности их многообразия при определении кредитного рейтинга заемщика.

Оценка кредитоспособности заемщика преследует цели определения:

- лимита кредитования на соответствие критериям и условиям банка на предоставление ссуд;
- риска, связанного с кредитованием данной организации;
- способности и готовности заемщика вернуть запрашиваемую ссуду и проценты в установленные сроки.

Основными задачами оценки кредитоспособности являются:

- изучение финансового положения заемщика;
- предупреждение потерь банком кредитных ресурсов вследствие неэффективной деятельности заемщика;
- определение тенденций изменения кредитоспособности заемщика в будущем,

Исходя из целей и задач оценки кредитоспособности, процесс ее осуществления в общем плане включает:

- оценку юридических возможностей заемщика вступать в правоотношения с банком;
- оценку финансового положения заемщика;
- определение кредитного рейтинга;
- определение вербальных значений оценок качественных параметров как «характер», «способность» адаптироваться к трудным ситуациям и изменения и другие.

С точки зрения финансового аналитика ОАО «Элексброкерс» Р. С. Беляева применяемые в настоящее время способы оценки кредитоспособности в основном основаны на анализе сведений о заемщике

за предшествующий период. Для принятия более обоснованных решений он рекомендует:

- использовать прогнозируемые данные о финансовом состоянии заемщика в предстоящем периоде кредитования;
- предусматривать изменения конъюнктуры, в том числе наличие благоприятных условий поступления средств заемщику от продажи продукции;
- принимать во внимание возможность вероятных изменений уровня цен и платежеспособного спроса [2, 306-307].

Из всей совокупности применяемых российскими банками методов оценки финансового состояния клиентов широко (часто) используются:

- коэффициентные методы;
- методы оценки риска банкротства заемщика;
- аналитический подход, включая анализ движения денежных средств;
- метод определения вербальных значений оценок качественных параметров.

При этом, как показали исследования, выбор оптимального количества финансовых коэффициентов и определение границ их нормативов является предметом многолетних дискуссий среди финансовых аналитиков, банковских сотрудников. В то же время оценка кредитоспособности юридических лиц носит комплексный характер.

Кроме того, по нашему мнению, целесообразно проводить оценку состояния заемщика на предмет чистого кредитования (чистого заимствования) на предварительном этапе оценки его кредитоспособности с использованием счетов 4 «Операции с капиталом» и 5 «Финансовый счет» Системы национальных счетов. При наличии прироста чистого кредитования на момент исследования, что характеризует предприятие как платежеспособное и финансово независимое, дает основание банкам провести комплексную оценку его кредитоспособности при рассмотрении заявки на выдачу ссуды. С нашей точки зрения, положительным аспектом использования расчета чистого кредитования / заимствования является то, что необходимо структурировать актив и пассив бухгалтерского баланса предприятия с целью уточнения реальной величины финансовых и нефинансовых активов и соответствующих источников пассива. К тому же, данный расчет прост в использовании при минимальных затратах времени [1? 39-40].

Список литературы:

1. Абрютин М. С. Категории чистого кредитования и чистого заимствования в финансовом анализе // Финансовый менеджмент, 2012. № 2. С. 32 – 40.
2. Беляев Р. С. Процесс проведения оценки кредитоспособности заемщиков //

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Н.Р. Конотопцева

Научный руководитель: д.э.н., профессор О.Н. Владимирова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Ни одна экономика не может успешно развиваться без финансового рынка, который помогает мобилизовать инвестиционные ресурсы. Как показывает опыт многих развитых стран, инвестиционные фонды являются основным механизмом инвестирования для населения, мелких и средних инвесторов.

Развитие коллективных форм инвестирования и привлечения внутренних инвесторов на рынок ценных бумаг путем создания инвестиционных фондов с профессиональными управляющими особенно важно в условиях роста внутренних накоплений и необходимости их эффективного привлечения в реальный сектор экономики.

При анализе основных проблем развития инвестиционных фондов были выявлены две закономерности рынка акций: отсутствие достаточного числа выпусков акций с низким уровнем корреляции их доходности; низкий уровень зависимости индекса от индексов развитых фондовых рынков. Эти факторы повышают актуальность диверсификации вложений инвесторов на международном рынке капиталов, что позволяет расширить перечень финансовых инструментов, характеризующихся разным уровнем корреляции их доходности.

Проблемы российского фондового рынка заключаются в том, что он пока еще мало ориентирован на решение приоритетных экономических и социальных проблем нашего общества. Основными игроками на внутреннем рынке акций и облигаций остаются нерезиденты, российские инвесторы, ориентированные на извлечение прибыли от биржевых спекуляций, и коммерческие банки, заинтересованные в размещении краткосрочных излишков банковской ликвидности. Доля долгосрочных коллективных инвесторов и граждан на внутреннем рынке остается сравнительно низкой.

В этих условиях инвестиционным фондам принадлежит особая роль в привлечении на российский фондовый рынок средств внутренних инвесторов и обеспечении его конкурентоспособности за счет внутренних факторов роста. В условиях исчерпания краткосрочных внутренних факторов роста спроса на акции российских эмитентов и осторожного отношения к нему инвесторов первоочередное значение приобретает восстановление доверия инвесторов к финансовым рынкам и повышение надежности и эффективности деятельности финансовых посредников,

которым под силу привлечь долгосрочные финансовые ресурсы внутренних инвесторов.[1]

В настоящее время наблюдается замедление темпов оказания государственной поддержки инвестиционных проектов, связанное с сокращением бюджетного финансирования Программы автономного округа. В этих условиях ведется работа по развитию альтернативных механизмов государственной поддержки, основным из которых является предоставление государственных гарантий автономного округа.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – это объединенные средства инвесторов, переданные в доверительное управление управляющей компании. Сам паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом – это так называемый «имущественный комплекс», а по сути, это инвестиционный портфель.[1]

Вкладывая денежные средства в паевой инвестиционный фонд, инвестор фактически заключает с управляющей компанией договор доверительного управления и становится владельцем инвестиционного пая (или паев), т.е. какой-то доли всего ПИФа. Таким образом, каждый владелец паев данного ПИФа находится в равных условиях с другими владельцами паев этого же ПИФа. Различие заключается лишь в количестве паев, т.е. в размере вложенной суммы. Управляющая компания продает паи управляемого ею фонда всем желающим – будущим пайщикам, она же обязана и выкупать их, когда пайщики того пожелают.

Инструментально рынок коллективных инвестиций представлен различными институтами финансового посредничества, образованными в форме коллективных фондов денежных средств, управляемых профессионалами финансового рынка, а также соответствующей инфраструктурой.

Сравнительный анализ институтов коллективного инвестирования позволяет выделить их общую черту: привлечение средств путем размещения ценных бумаг или заключения договоров; осуществление в качестве основной деятельности инвестирования привлеченных средств в ценные бумаги и иное имущество: получение основной доли доходов в форме дивидендов, процентов и доходов от сделок, совершаемых с этим имуществом, и распределение доходов, полученных от инвестирования, между участниками коллективного инвестирования; и на этой основе дать определение коллективных инвестиций.

Коллективные инвестиции можно определить как вложения группой инвесторов денежных и иных резервов в ценные бумаги или иные объекты вложений, рыночная стоимость которых способна расти и приносить доход в форме процентов, дивидендов, прибыли от продажи и других прямых и косвенных доходов.

Коллективные инвесторы имеют также ряд общих принципов организации их деятельности:

- лица, предоставляющие свои денежные средства финансовому посреднику (управляющему), сами несут риски, связанные с инвестированием;
- управляющий объединяет средства многих лиц (как физических, так и юридических);
- в отличие от ряда традиционных форм инвестирования (банки, страховые компании) схемы коллективного инвестирования не предполагают обещания заранее оговоренных фиксированных выплат;
- инвестор, участвующий в коллективных инвестиционных схемах, осведомлен о направлениях инвестирования собранных средств и имеет в связи с этим возможность выбрать ту схему (форму) инвестирования, которая в большей степени соответствует его инвестиционным предпочтениям.

В то же время, необходимо выделить характерные особенности (преимущества) ПИФов, отличающие их от других коллективных инвесторов: диверсификация рисков; профессиональное управление; многоуровневая система защиты инвесторов; ликвидность пая; льготное налогообложение; низкие операционные расходы; государственное регулирование; информационная открытость.

Анализ зарубежного опыта функционирования институтов коллективного инвестирования свидетельствует, что наиболее популярной их организационной формой являются взаимные фонды, аналогом которых в России выступают паевые инвестиционные фонды, поскольку именно эта форма коллективного инвестирования способно дать инвестору максимальную доходность и уровень защиты средств инвесторов. Причины кроются в особо строгих требованиях законодательного регулирования и контроля над деятельностью как самих фондов, так и, прежде всего. Управляющих компаний.[2]

Формирование механизма полномасштабной защиты прав и интересов инвесторов – пайщиков инвестиционных фондов в России продолжает оставаться одной из самых актуальных и востребованных задач в сфере организации схем коллективного инвестирования. Элементами данного механизма являются: жесткий государственный контроль за деятельностью управляющих компаний (высокие требования к профессионализму должностных лиц и сотрудников управляющей компании, ограничения на ее деятельность и на структуру инвестиционного портфеля паевого инвестиционного фонда уменьшают возможность управляющей компании заключать рискованные сделки на рынке ценных бумаг); разделение функций активами ПИФа и их хранения; информационная прозрачность. [2]

Существуют колоссальные резервы для увеличения объемов поступлений инвестиций на российский финансовый рынок, в том числе на рынок ПИФов. В то же время, очевидно, что для этого нужно создать

условия, которые в первую очередь обеспечат сохранность средств, равные и не меняющиеся для инвесторов правила игры.

Большая часть населения по-прежнему не имеет полного представления о возможностях инвестирования средств на финансовом рынке. В то же время, на наш взгляд, российские граждане готовы к диверсификации своих вложений, и при соответствующем уровне информационной поддержки могут направить существенную часть средств на рынок ПИФов, инструменты которого носят более цивилизованный характер, чем метания между двумя валютами. Безусловно, потенциал привлечения здесь для управляющих компаний огромен, так как анализ показывает, что на покупку валюты население тратит гораздо больше средств, чем на вложения в ПИФы.

Последнее представляется особенно актуальным, учитывая низкий уровень финансовой грамотности российских граждан и огромный потенциал привлечения розничного капитала в отрасль. И именно в этом направлении государству, управляющим компаниям, НПФ и другим заинтересованным участникам рынка коллективных инвестиций предстоит огромная работа, т.к. от этого будут зависеть перспективы всей отрасли.[3]

При этом, очевидно, что невозможно за короткий срок выстроить идеально функционирующую и отлаженную систему рынка частных капиталов, что показывает и международный опыт. Все это создает достаточные риски при значительных вложениях в информационную компанию, а, тем более что в настоящее время в России в принципе нет положительного опыта существенного роста прибыльности бизнеса управляющих при проведении данных мероприятий.[3]

В этой связи, значительная работа в информационном направлении должна проводиться со стороны государства, например, в рамках пенсионной реформы. Это справедливо и с той точки зрения, что это является, прежде всего, социальной функцией. Ведь основная цель проведения любой государственной политики – поддержание и повышения благосостояния населения. Таким образом, возникает система партнерства между частными и государственными институтами в социальном секторе. При этом правительство создает благоприятные условия для развития частного сектора в данной области, но в тоже время четко регулирует всю систему. В результате в совокупности всех устраивает такая система: и правительство, и частные компании, и граждан.[3]

Последнее подтверждает и анализ мирового опыта создания механизмов интермедиации (системы трансформации сбережений), в том числе систем пенсионного обеспечения, где все более активно наблюдаются процессы сближения позиций государства и частных субъектов. Правительства развитых стран прямо заинтересованы в создании мощного частного института дополнительного пенсионного обеспечения и соответствующего рынка коллективного инвестирования,

что позволяет снизить социальную нагрузку на государство. Однако какой-либо существенной работы в области информирования населения России со стороны государства совершенно не наблюдается.

Помимо существующей наличности на руках, очевидно, что для развития рынка паевых фондов нужно искать механизмы использования накопленного потенциала, например, в банковском секторе. Одним из таких механизмов, который уже начал находить свое применение, является выступление банками в роли агентов по распространению паев за соответствующее комиссионное вознаграждение. Однако задействованность банков в этом направлении пока не слишком велика. В то же время более активное взаимодействие между УК и банками способно повлиять на привлечение существенного объема средств населения.[1]

Сильная дифференциация доходов населения привела к появлению группы инвесторов, которые, с одной стороны, обладают значительными размерами сбережений, и в то же время не отличаются особой консервативностью в выборе вариантов вложений. Именно эта группа инвесторов, готовых принимать риск, связанный с работой на российском фондовом рынке, может стать наиболее заинтересованной в приобретении паев ПИФов после начала более или менее устойчивого роста на фондовом рынке.[1]

Очевидно, что на перспективы развития отрасли решающее влияние будут оказывать политические факторы. В ближайшей перспективе паевые фонды будут ориентироваться на привлечение ресурсов внутри страны – прежде всего российских предприятий и институциональных инвесторов.

Большое значение для развития отрасли в будущем будет иметь происшедшее изменение законодательной базы паевых фондов. Несомненно, будет продолжаться развитие инфраструктуры отрасли – образование новых управляющих компаний, получение лицензий на осуществление деятельности в качестве специализированных депозитариев и регистраторов паевых инвестиционных фондов.

Исходя из прогнозов динамики фондовых активов и оценок нереализованного потенциала сбережений населения, можно оценить текущее состояние рынка коллективных инвестиций как «подготовку к старту». Пока еще совокупный объем чистых активов ПИФов очень скромный. Однако не вызывает никакого сомнения, что с началом устойчивого роста цен акций существующие фонды начнут активное привлечение новых вкладчиков.

Список литературы:

1. Шевцов А.В. Инвестиционные фонды. – Деньги и кредит, 2010. №8 – С. 12-18
2. Фельзенбаум М.И. Иностраные инвестиции в России. // Вопросы экономики. 2011. №8. – С. 15-20

3. Справочник финансиста предприятия / Баранникова Н.П. [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 558 с.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

Н.Н. Горбунов

Научный руководитель: д.э.н., профессор И.А. Янкина
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Цель данной работы – рассмотреть вопрос лизинга: проблемы, направления совершенствования, перспективы развития.

В мировой практике термин "лизинг" используется для обозначения различного рода сделок, основанных на аренде товаров длительного пользования. Поэтому под лизингом обычно понимают долгосрочную аренду машин и оборудования или договор аренды машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Кроме того, лизинг можно рассматривать как специфическую форму финансирования вложений в основные фонды при посредничестве специализированной (лизинговой) компании, которая приобретает для третьего лица имущество и отдает ему в аренду на долгосрочный период.

Лизинг на сегодняшний день является единственным способом финансирования, обладающим налоговыми преференциями. Оптимизация платежей по налогу на имущество и налогу на прибыль всегда была одним из основных рекламных ходов лизингодателей.

Считалось, что основным сдерживающим фактором активного развития лизинга до последнего времени был устаревший и несовершенный Закон "О лизинге" 1998 года. Действительно, новая редакция закона сняла известные противоречия с другим вышестоящими правовыми актами, в том числе Гражданским, Налоговым, Таможенным кодексами. К сожалению, на пути развития лизинга в Российской Федерации существуют и иные, не менее серьезные препятствия [2].

Остановимся на двух из них. Прежде всего, это трудности обеспечения многих лизинговых компаний достаточным финансированием и специфические риски лизинговой деятельности в России.

Несмотря на то, что уже несколько российских лизинговых компаний успешно провели эмиссии облигационных займов, вплотную рассматриваются вексельные и факторинговые способы привлечения средств, банковский кредит остается пока основным инструментом привлечения дополнительных финансовых ресурсов в лизинговые компании. Ситуация в банковско-финансовой сфере в некоторой степени

выправляется. Растет доверие населения к отечественным банкам. Увеличиваются налоговые поступления в бюджет. Повышается доверие зарубежных инвесторов. Вместе с тем, какими бы дешевыми и долгосрочными ни были ресурсы банков, их получение сопряжено с известными проблемами.

Необходимо признать совершенно справедливыми претензии коммерческих банков к низкой капитализации лизинговых компаний. К сожалению, многие лизингодатели – лидеры рынка по объемам бизнеса не уделяют достаточного внимания капитализации собственных компаний. Безусловно, располагая минимальными собственными средствами, лизинговая компания рассматривается банком как простой посредник между ним и конечным получателем финансовых ресурсов. Такая ситуация фактически не минимизирует, а увеличивает для банка степень риска по сделке, в виде непрозрачности лизингополучателя, или требует одновременного изучения лизинговой фирмы и лизингополучателя, что серьезно увеличивает расходы по оформлению сделок. Вместе с тем серьезные, особенно крупные и давно работающие компании целенаправленно увеличивают собственный капитал. Темпы его прироста в последнее время можно сравнить с темпами прироста лизинговых сделок.

В такой ситуации просматриваются две возможные схемы кредитования лизинговых компаний. Первая: предоставление лизинговой компании несвязанного кредита на развитие лизинговой деятельности в целом. В данном случае банк не осведомлен о конечном получателе средств и рассчитывает на финансовую устойчивость самой лизинговой компании, при этом определяя тот максимум выделяемых средств, который, по мнению банка, можно выделить той или иной лизинговой компании, исходя из достигнутых последней финансовых показателей. Такой вариант предоставляет лизингополучателю полную свободу действий в выборе клиентов, предметов лизинга и продавцов. Вместе с тем темпы пополнения ресурсов такого рода кредитами будут не высоки, и, как правило, следующий кредит будет предоставлен по мере погашения предыдущего.

Существует иной вариант, когда в банк представляется конкретный, как правило, крупный проект. К сожалению, в данном случае производится тройная работа, как с точки зрения сроков, так и трудозатрат. Лизинговая компания проверяет своего клиента, банк проверяет и лизингодателя, и лизингополучателя с одинаковой степенью пристрастия. Как правило, в ходе подготовки такой сделки банком выдвигаются дополнительные требования по предоставлению документов, смене выгодоприобретателя по страховке, получению дополнительных поручительств в пользу банка со стороны лизингополучателя.

Первый тип кредита рационально использовать для финансирования не крупных сделок, второй, соответственно, для масштабных сделок. Идеальной схемой банковского кредитования было бы финансирование не под конкретного лизингополучателя, а под залог стандартного ликвидного лизингового имущества, с дисконтом в размере аванса клиента.

Теоретически считается, что лизинг – это практически безрисковый вид финансирования. Рассмотрим современную лизинговую схему с точки зрения требований и обязательств лизингодателя и клиента (лизингополучателя) [1].

Лизинговая компания по указанию Клиента приобретает заказанное последним оборудование и передает его в лизинг. При этом уплаченные Клиентом авансы равномерно распределяются и погашаются лизинговыми платежами в течение всего срока лизинга. К сожалению, случаются ситуации, когда по объективным или субъективным причинам Клиент прекращает уплату лизинговых платежей задолго до окончания срока договора. Через два платежных периода лизингодатель вправе применить свое право беспорочного списания денежных средств со счета Клиента. Не секрет, что закрыть расчетный счет, открыть его в другом банке и даже купить новую фирму до сих пор не представляет особого труда. Можно также предположить отсутствие злого умысла у лизингополучателя и возврат имущества в добровольном порядке с нормальной степенью износа. Однако вероятность продажи данного оборудования на вторичном рынке у лизинговой компании весьма сомнительна даже при условии, что в период действия договора лизинга значительная часть стоимости имущества амортизировалось, и стоимость продажи может быть значительно ниже стоимости аналогичного оборудования, использовавшегося в стандартных финансовых условиях. Причин тому несколько. Общая неразвитость вторичного рынка оборудования. Отсутствие у многих лизинговых компаний ремонтно-технической базы для диагностики, модернизации, предпродажной подготовки и последующего технического обслуживания бывшего в употреблении оборудования. Кроме того, лизинговые компании, как правило, имеют дело с технически сложными, а порой и уникальными видами имущества, продажа которых даже в идеальном состоянии крайне затруднена, а порой и просто невозможна из-за отсутствия рыночного спроса. Таким образом, Клиент, так или иначе, вернувший Компании ее имущество, остается “чистым”. Лизинговые платежи за период действия лизингового соглашения выплачены, имущество возвращено. Лизинговая же компания ни вернуть инвестированные средства за счет Клиента, ни продать за приемлемую цену ставшее ей не нужным оборудование не в состоянии. При этом ни залоговые схемы, ни вариант поручительства в качестве обеспечения лизинговых договоров не работают, поскольку отсутствует

ключевое условие – наличие непогашенных финансовых обязательств Клиента перед лизинговой компанией.

Результатом такого положения вещей является обострение вышеописанной проблемы поиска надежных источников долгосрочных денежных ресурсов, так как при оценке кредитоспособности лизинговой компании коммерческие банки, помимо прочего, изучают возможность оперативной реализации предмета залога за приемлемую цену в качестве обеспечения заемных средств.

Для снижения остроты указанных рисков возможны два варианта действий. Специализация лизинговой компании на определенном узком сегменте оборудования. Данная мера позволяет компетентно ориентироваться в сложившейся конъюнктуре как поставщиков, так и потребителей, а при известных обстоятельствах и влиять на нее. Кроме того, подобный подход позволяет применить так называемую схему “мокрого лизинга”, предусматривающую наличие у лизинговой компании технической базы для обслуживания оборудования в период действия лизингового договора, а при необходимости его ремонта, модернизации и предпродажной подготовки. Все это в случае необходимости облегчает последующую продажу предмета лизинга или передачу его в аренду новому лизингополучателю.

В качестве другого варианта снижения риска финансовых потерь при продаже предмета лизинга при расторжении договора можно рассмотреть отказ лизинговых компаний от работы с технически сложными и несерийными образцами продукции не имеющими развитого вторичного рынка. Однако при этом в значительной степени теряется общепризнанная в мировой практике суть лизинга, предусматривающая переход при помощи этого финансового механизма на более совершенные, а соответственно, и более сложные технологию и технику.

В связи с этим более правильным подходом к решению проблемы является поиск и установление партнерских связей с надежными поставщиками и производителями, предлагающими в качестве одной из услуг при продаже своих изделий обязательство его обратного выкупа.

Вместе с тем отказ лизингополучателя от полного исполнения лизингового договора зачастую является не следствием воздействия каких-то внешних причин, которые нельзя было ни предвидеть, ни предотвратить, а следствием недостаточно подробной оценки лизингодателем финансового состояния Клиента, его деловой репутации и кредитной истории. Однако детальная проработка каждого лизингополучателя ведет как к увеличению накладных расходов лизингодателя, а, следовательно, увеличивает стоимость лизинга, так и удлиняет сроки оформления сделки. Все это негативно сказывается на привлекательности лизинговой схемы для потребителя. В данном вопросе значительную помощь могли бы оказать создаваемые кредитные бюро.

Однако до сих пор не ясно, как сложится система взаимодействия банков и лизинговых компаний в этом вопросе.

Сейчас в лизинговом сообществе существует две точки зрения на пути совершенствования лизингового законодательства. Ассоциация "Рослизинг", которая разработала крайне неудачный первый вариант Закона о лизинге, добивается, чтобы в соответствии с этим законом были приведены Налоговый, Таможенный, Гражданский кодексы и все другие законы, имеющие отношение к лизингу [2]. Более здравомыслящие представители лизингового бизнеса выступают за приведение закона в соответствие с другими нормативными актами. Однако, на мой взгляд, наиболее разумным был бы третий путь. И Закон о лизинге, и Гражданский кодекс нужно приводить в соответствие с международной Конвенцией о лизинге. Она регламентирует все вопросы лизинговой деятельности. Тем более что Россия присоединилась к этой конвенции, а у нас международные договоры имеют приоритет над национальным законодательством. Есть и еще один аргумент в пользу того, чтобы взять за основу всего лизингового законодательства конвенцию. Почти все крупные лизинговые компании работают на иностранном оборудовании, и им чрезвычайно важно, чтобы отечественное законодательство соответствовало международным стандартам и правилам.

Вывод

Развитие лизинговых отношений в России происходит в условиях медленного и неравномерного роста деловой активности, отсутствия реальных и относительно "дешевых и длинных" инвестиционных ресурсов, необходимых для инвестирования в основные фонды. Кроме того, ситуация усугубляется в общем неустойчивым финансовым положением большинства российских предприятий, а также некоторой неупорядоченностью законодательной базы, наличие огромного количества подзаконных актов, постановлений и специальных распоряжений, которые нередко противоречат друг другу и лоббируют интересы не только отдельных отраслей, но и отдельных компаний), отсутствием реальных таможенных и налоговых льгот для лизинга.

Список литературы:

1. Горемыкин, В. А. Основы технологии лизинговых операций: Учебное пособие / В. А. Горемыкин. – М.: Ось-89, 2000. – 512 с.
2. Российская Федерация. Федеральные законы. «О финансовой аренде (лизинге)». Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ (с изм. и доп.) // СПС «Консультант-Плюс»

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

М.В. Пасынкова

Научный руководитель: к.э.н. доцент М.Н.Черных
*ФГБОУ ВПО СФУ «Институт экономики, управления и
природопользования»*

Цель работы состоит в усовершенствовании методов оценки договоров перестрахования.

Перестрахование – это вторичное распределение риска, система экономических отношений, в соответствии с которыми страховщик, принимая на страхование риски, часть ответственности по ним передает другим страховщикам с целью создания сбалансированного страхового портфеля [2].

Страховые организации, даже при самом тщательном контроле над рисками, при принятии их на страхование, не могут создать идеально сбалансированный страховой портфель, поскольку в нем могут содержаться крупные риски, при которых по разным причинам могут наступить страховые случаи. В связи с этим и существуют методы перестрахования: для стабилизации страховых сумм взятых на страхование рисков, сбалансирования страхового портфеля, поднятия ликвидности страховых операций при наступлении страховых случаев, гарантии финансовой стабильности и рентабельности страховых организаций.

В современных условиях, при огромном количестве материальных ценностей, большой стоимости морских, воздушных и иных объектов страхования ни одна страховая компания не может страховать подобные риски, не имея перестраховочной защиты. Концентрация страховых рисков иногда доходит до того, что ликвидность страховых сделок не может быть обеспечена на страховом рынке региона, а иногда даже страны. Тогда через институты перестрахования с целью перераспределения ответственности от возможного ущерба риски передаются на страховые рынки в другие регионы или даже страны под ответственность страховщиков, работающих на этих рынках [4].

Так или иначе, перестрахование позволяет страховым компаниям путем привлечения денежных средств других страховщиков обеспечить добросовестное исполнение обязательств по осуществлению страховых выплат при наступлении страховых случаев, сохраняя при этом стабильность своего финансового положения. Однако при организации перестрахования возникает ряд научно-практических проблем, обусловленных трудностями определения достоверных параметров договора перестрахования. В основном они связаны с неустойчивостью оценок этих параметров к изменениям исходных данных о страховых событиях, со сложностями обоснования согласованных принимаемых

страховщиком и перестраховщиком рисков, определением достаточных компенсаций за них.

Ошибки в оценках параметров договоров перестрахования влекут за собой либо потерю компаниями части дохода, то есть прибыли, либо увеличивают вероятность их разорения. В этой связи особую актуальность приобретает повышение качества методов оценки этих параметров, позволяющих свести подобные ошибки и их последствия к минимуму.

Одним из основных параметров договора перестрахования являются страховые риски. Оценка страхового риска необходима для установления страховой суммы, которая определяет меру обязательства со стороны страховщика или максимальный предел возмещения ущерба в форме вознаграждения. Величина страхового вознаграждения определяется степенью понесенного ущерба и может совпадать или быть меньше страховой суммы в зависимости от видов и условий страхования. Кроме того, страховая сумма определяет возможность или невозможность принятия на страхование конкретного риска.

Для оценки страховых рисков в страховой практике используют различные методы, но наиболее известны из них следующие.

Метод индивидуальных оценок применяется только в отношении рисков, которые невозможно сопоставить со средним типом риска. Страховщик делает произвольную оценку, отражающую его профессиональный опыт и субъективный взгляд. Внедрение научно-технических достижений в различные отрасли промышленности и сельского хозяйства, создание крупномасштабных объектов с высокой стоимостью и уникальностью технологий все больше делают необходимым использование этого метода при заключении договоров перестрахования.

Для метода средних величин характерно подразделение отдельных рисков на подгруппы. Тем самым создается аналитическая база для определения размера по рисковым признакам (например, балансовая стоимость объекта страхования, вид технологического цикла, суммарные производственные мощности и т.п.).

Метод процентов представляет собой совокупность скидок и надбавок к имеющейся аналитической базе, зависящих от возможных положительных и отрицательных отклонений от среднего рискового типа. Используемые скидки и надбавки выражаются в процентах (иногда в промилле) от среднего рискового типа [3].

Однако и эти методы несовершенны. Для оценки риска особенно важно располагать достоверной информацией. Неправильная организация статистических данных риска ведет к неточностям и ошибкам в оценках. Только достаточно большая группа объектов, за которой велось длительное наблюдение, позволяет с высокой степенью достоверности определить вероятность ущерба.

Список литературы:

1. Архипов А.П., Адонин А.С. СТРАХОВОЕ ДЕЛО: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 424 стр.
2. Владимиров В.В. Страхование в системе международных экономических отношений: учебное пособие / В.В. Владимиров, Е.В. Коробейникова, М.В. Полякова. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2010. – 383 с.
3. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 311 с.
4. <http://zvz-ins.ru/news/2012-11-06-9>
5. <http://www.lawmix.ru/bux/37096>

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БАНКОВСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ

Г.С. Гаврильченко

*ФГАОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Нельзя работать только ради прибыли – время сменилось, на первых порах становления рынка это работало, но сейчас явно видно, что одного рыночного механизма не достаточно для решения экономических проблем. Главной целью является ускорение экономического роста в России.

Большинство воспроизводственных и социально-экономических показателей России ухудшилось. Имея огромные природные ресурсы, значительный научно-производственный и кадровый потенциал, Россия плетется в хвосте мирового сообщества по качеству жизни, производительности труда и эффективности использования ресурсов, качеству товаров, конкурентоспособности различных объектов и другим показателям.

До настоящего времени не полностью ликвидированы ошибки резкого перехода к рынку без формирования экономико-правового механизма. Законопроекты разрабатывались не для переходной экономики, а для рыночной. Известно, что рынок полностью зависим от темпов роста экономического развития, государственного регулирования денежно-кредитной и бюджетной политики, а теперь и от условий ВТО.

Денежно-кредитная политика Центрального банка Российской Федерации слабо оказывает воздействие на воспроизводственные процессы и следовательно, на развитие рынка.

Банк России является держателем почти всех денежных потоков страны. Однако законодательно банковская система страны не имеет конкретных прямых обязательств по вкладыванию денег в реальный сектор экономики.

У банков нет серьезных стимулов к нормализации своей деятельности. Основная цель банков, извлечение прибыли любой ценой наносит вред экономическому развитию.

Банковская система практически не «создает деньги» на основе денежной базы (денежный мультипликатор слишком мал).

Значение банковского мультипликатора в России находится на очень низком уровне (около 2,8), в то время как для стран с сопоставимым уровнем дохода на душу населения он равен 4-8, а в развитых странах зачастую

превышает 20.

Отсутствуют предпосылки в краткосрочной перспективе роста инвестиций на отечественном рынке. Настроение российского инвестора «делают» за границей. От решимости западных инвесторов вкладываться в российские бумаги зависит настроение российского инвестора.

Глобальным экономическим фактором, определяющим движение фондового рынка, это фактор повышения цен на сырье, что является большим плюсом экономики России. Проблемы долгового бремени Греции, Испании в Еврозоне негативно влияют на нашу экономику. Сократилось количество новых клиентов инвестирующих в фондовые инструменты России.

Число физических лиц, которые размещают деньги через управляющие компании, через фонды, в доверительное управление, не растет. Количество новых клиентов, которые приходят на рынок и инвестируют в фондовые инструменты, небольшое, отмечает генеральный директор компании «АТОН» А. Звездочкин. Позитивным моментом является тенденция ускорения китайской экономики.

В России есть большая проблема – где размещать деньги российскому частному инвестору: в недвижимость, депозиты, собственный бизнес. Если не брать ультрабогатых людей, у которых в основном состояние сконцентрировано в акциях компаний, то у остальной части людей локация в акции и облигации минимальная, если сравнивать с Восточной Европой, с нашими соседями по странам БРИК, а особенно с развитыми рынками. Люди по-прежнему недооценивают возможности фондового рынка. Индекс РТС демонстрирует рост в среднем 17 % в год в инвалюте – это большая цифра.

В России высокий уровень инфляции, это стимулирует людей тратить, а не инвестировать. Ускоренное потребление развивает нашу экономику, но с другой стороны, это препятствует накоплениям и инвестированию. Проблема в том, что любой человек, у которого есть

сбережения, фокусируется на минусах инвестирования, не обращая внимания на плюсы.

Но если посмотреть, как развивался самый продвинутый рынок в мире – в Америке, там давно существует профессиональный сервис, персональные финансовые советники предлагают услуги клиентам, но создание рынка заняло десятилетия. Это кропотливая работа финансовых советников, участников рынка, были правильные законодательные инициативы, связанные с пенсионными отчислениями, налоговыми вычетами. Весь этот путь видимо нам предстоит пройти, да и не только, особенностей у России много.

Проводятся структурные преобразования на фондовом рынке. В 2012 г. создан Центральный депозитарий, появился доступ брокеров на рынок СЭЛТ (система электронных торгов ММВБ), ускорились расчеты по российским бумагам через Euroclear и Clearstream, отменен НДС по комиссиям финансовых посредников, работает объединенная биржа, обсуждается вопрос открытия индивидуальных пенсионных счетов с налоговыми преференциями для инвесторов. Все это может оказать позитивный эффект, а пока количество частных инвесторов как не росло поступательно, так и не растет.

Небольшой маркетинговый экскурс потребностей рынка показал стратегию частного инвестора, в том числе коммерческих банков.

Балансируйте между валютой и акциями заявляют банкиры.

В настоящее время наиболее перспективно гибкое и оперативное управление капиталом с большим стажем, который на своем опыте испытал не один кризисный год. В период, когда есть неопределенность и частая смена тенденций в зависимости от выхода определенной новости или события, нет ничего лучше, чем «держать руку на пульсе».

Есть испытанное правило – если российский рынок акций растет, то доллар США по отношению к рублю снижается и наоборот. Стратегия должна быть такая: если рынок растет – следует покупать самую сильную бумагу и зарабатывать на росте, если снижается – уходим на сто процентов в денежные средства или покупаем доллары США и зарабатываем на росте курса американской валюты к рублю. Используя такой подход, смело можно рассчитывать на положительный результат при сильном движении, и не важно, в какую сторону оно будет. При этом задача управляющего портфелем: заработать минимум 15 % в год при любой динамике рынка за вычетом всех комиссионных.

Инвестировать можно только в проверенные надежные проекты.

По мнению генерального директора школы бизнеса (г. Красноярск)- «Используя опыт, прежде чем принимать решение о вложении в тот или

иной проект, необходимо, во-первых, внимательно посмотреть на команду проекта. Задать им интересующие вопросы по рынку / покупателям / продукту. Так как зачастую ребята греют новыми прорывными решениями, но не могут сформулировать видение на ближайшие год-два. Слабо понимают потребности рынка, либо пытаются изобрести велосипед. Если увидели уверенность в ответах, почувствовали, что команда в теме – можно рассматривать финансовые аспекты. Во-вторых, хотим мы того или нет, наша страна – добывающая, в ближайшей и среднесрочной перспективе вряд ли что-то изменится. Соответственно востребованными будут инновации в добывающих и перерабатывающих отраслях. В – третьих, и, это, пожалуй, главное, культура стартовых проектов в разрезе отчетности и планирования очень низкая, потому частный инвестор должен сам хотя бы немного понимать в выбранной отрасли, чтобы не потерять контроль над бизнесом, а банк должен быть на пределе осторожным, риск невероятно высок».

В рискованные инструменты вкладывать не более 20 %.

Экономисты-практики банковской сферы считают, что оптимальный вариант в настоящее время придерживаться консервативной стратегии, которая позволит сохранить инвестируемый капитал, ограничить риски и получить доходность, превышающую инфляцию.

Даже наиболее интересными могут быть ПИФы потребительского сектора, металлургии, индустриального сектора.

Также в инвестиционный портфель стоит добавить фонды облигаций, которые показали отличную динамику в 2012 году на уровне 8-10 %.

Специалисты Райффайзенбанка сети по Красноярскому краю ожидают доходность этой категории фондов 8-9 % годовых для фондов, в чьих портфелях нет доли акций.

В акции и в инструменты срочного рынка нужно инвестировать осторожнее, используя для них не более 10-20 % своего инвестиционного портфеля.

По-прежнему считается оптимальным вариант инвестирования в недвижимость – покупка торговых помещений и офисов. Только приобретать помещение нужно под конкретную деятельность и потенциального арендатора, считают бизнесмены. Еще один вид вложений, который актуален в 2013 г. – покупка квартиры в строящемся доме, лучше всего на начале строительства. Самые ходовые одно- и двухкомнатные квартиры, они составляют до 70 % рынка. Инвесторы зарабатывают миллионы на таком виде бизнеса, но степень риска очень велика. Строительство может затянуться на долгое время, или застройщик может обанкротиться. Участие банков в этих операциях подвержено большому риску, работать можно с максимальной степенью страхования.

Сегодня бизнесмены увлекаются покупкой небольших офисов и сдачей их в аренду. Традиционный способ частного инвестирования в недвижимость – покупка долевого и последующая перепродажа на завершающем этапе строительства, а также покупка квартир с дальнейшей сдачей их в аренду. Но более привлекательным считают бизнесмены в ближайшей перспективе варианты частных инвестиций в недвижимость – приобретение сравнительно небольших офисных помещений для того, чтобы сдавать их в аренду.

Генеральный директор строительной группы «СМ.СИТИ» А. Коропачинский Н. считает, что в красноярских новостройках можно купить коммерческие площади размером от 14 до 30 кв. м., минимальная стоимость таких помещений – 1,2 млн. руб. арендная ставка в Красноярске на текущий момент 700-800 руб. за кв. м. соответственно, минимальные инвестиции в таком объеме окупятся менее чем за 10 лет.

Приведенные примеры свидетельствуют о том, что бизнес становится совсем мелким, сокращаются объемы инвестируемых ресурсов. На рынке появились конкурирующие с банками инвестиционные компании, предлагающие клиентам инвестиционные услуги, но, не являющиеся банками. Инвестиционные компании не контролируются столь жестко, поэтому могут предложить аналогичные услуги на более гибких или привлекательных финансовых условиях. Конкурентным преимуществом банков данной ситуации является то, что помимо инвестиционных они предлагают полный спектр банковских услуг.

Для банков инвестиционные операции сопровождаются высокими рисками. К тому же банк подвержен достаточно высокому контролю со стороны Центрального банка. Выполнение обязательных нормативов вынуждает банки отказываться от некоторых сделок, уменьшать их масштабы или реструктурировать их таким образом, чтобы не были нарушены допустимые значения.

В целом существуют также более глобальные проблемы, например, несбалансированность рынка инвестиционных услуг, характеризующаяся ограниченностью количества участников и аффилированностью большинства из них с финансово-промышленными группами.

Тем не менее, обозначенные в статье тенденции свидетельствуют об эволюции рынка. Совершенствуется законодательная база, регулирующая вопросы инвестиционного бизнеса. А инновационная деятельность банков, связанная с внедрением услуг инвестиционного характера, способствует переходу количества в качество.

Список литературы:

1. *Ершов М.В.* Мировая экономика: перспективы и препятствия для восстановления // Мировая экономика и финансовая политика, Вопросы экономики №12, 2012.С.61-82.
2. *Романова Ж.И., Звездочкин А.И.* Стратегия частного инвестора // Куда инвестировать в 2013г? Деловой квартал, № 06(260), 2013.С.42-46.

СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ю.А. Аксиненко

Научный руководитель: И.Ю. Влажина

ФГБОУ ВПО «Сибирский государственный технологический университет»

Сегодня в условиях рыночной экономики для повышения конкурентоспособности многие компании делают ставку на разработку и внедрение инновационных проектов.

С научной точки зрения основная задача инноваций заключается в создании дополнительной ценности для потребителей и для компаний, занимающихся внедрением инноваций. На сегодняшний день компании способны осуществлять разные направления инновационной деятельности, включая разработку новых товаров и услуг, повышение производительности труда, а также эффективности организационных и маркетинговых процессов.

Вместе с тем инновационная деятельность тесно связана с инновационным риском. На любом этапе реализации инновационного проекта существует вероятность потерь, возникающих при вложении фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке. В связи с этим руководителям компаний, решившихся на внедрение инноваций, следует позаботиться о страховании рисков инновационной деятельности [1].

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что сегодня для развития инновационной деятельности в России руководителям инновационных проектов необходима защита от инновационных рисков. Одним из методов защиты от рисков является их страхование. Однако страхование инновационных рисков в России является несовершенным.

Прежде чем сформулировать представление о том, какие конкретно риски подстерегают компании при реализации инновационных проектов, необходимо проанализировать факторы, влияющие на инновационную деятельность. Такие факторы представлены в табл. 1.

Таблица 1. Факторы, влияющие на инновационную деятельность организаций

Наименование фактора	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
Экономические факторы	Недостаток средств для реализации инновационного проекта, недостаток резервных мощностей у компании	Наличие финансовых, материальных, технических средств и прогрессивных технологий для реализации инновационного проекта
Правовые факторы	Законодательные ограничения со стороны государства	Меры государственной поддержки инновационной деятельности
Организационно-управленческие факторы	Отсутствие навыков управления инновационными проектами у руководителей, недостатки в организации инновационных мероприятий, ошибки в расчете времени, требующегося для реализации проекта	Наличие опытного управляющего, создание специальных рабочих групп с закрепленными за ними обязанностями
Социально-психологические факторы	Психологическая неподготовленность к предстоящим изменениям в деятельности компании	Стабильный психологический климат в трудовом коллективе

Чем больше факторов, препятствующих инновационной деятельности, организация обнаружит у себя в процессе реализации инновационного проекта, тем вероятнее возникновение в таком проекте инновационных рисков [1].

Инновационные риски могут возникнуть в следующих ситуациях:

1. Если компания недобросовестно относится к выбору инновационного проекта. Может возникнуть риск неиспользования или ограниченного применения результатов разработки. Одной из причин возникновения риска является необоснованное определение приоритетов экономической и рыночной стратегий организации, а также соответствующих приоритетов различных видов инноваций, способных внести вклад в достижение целей организации.
2. В случае если компания решила внедрить более дешевый метод производства товаров или услуг по сравнению с имеющимся. На начальных этапах инвестированные средства принесут компании временную сверхприбыль до того момента, пока данная технология не будет представлена на рынке и другими компаниями. В этом случае

возможен риск недооценки конкурентов, а также неправильное определение спроса в будущем на инновационный товар.

3. Если компания решила создать новый товар или услугу на старом оборудовании. В этом случае может возникнуть риск несоответствия качества нового товара или услуги в виду использования старого оборудования.
4. Если компания решила производить новый товар или услугу с помощью новой техники и технологии. В такой ситуации возможен риск того, что инновационный товар или услуга могут не найти спроса у потенциальных покупателей. Кроме этого существует вероятность того, что выбранное компанией оборудование или технология не будут соответствовать требованиям, необходимым для производства нового товара или услуги.
5. В случае, если при разработке инновационного проекта были допущены неточности в расчетах значимых показателей, возможны риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов.
6. В случае утечки конфиденциальной информации по вине сотрудников организации, либо в результате промышленного шпионажа, предпринятого конкурентами, а также в случае неправильного выбора рынков сбыта может возникнуть риск усиления конкуренции.

Главным принципом, который следует применять на практике любой компании, занимающейся инновационной деятельностью, для управления инновационными рисками является обеспечение сопоставимости меры полезности и меры риска. В такой интерпретации под полезностью инноваций понимают категорию, которая может охарактеризовать результат и эффективность инновационного проекта. Она позволяет количественно описать соотношение затрат и усилий на реализацию инновационного проекта, с одной стороны, и результатов, которые будут получены в будущем, с другой. Кроме этого использование концепции полезности позволит компании сформировать систему критериев для оценки целесообразности предполагаемых инноваций. В любом случае оценка риска носит исключительно субъективный характер, риск может быть принят во внимание в процессе реализации инновационного проекта при условии, что инноватору небезразличны возможные варианты внедрения нововведения.

Полностью избежать рисков в инновационной деятельности невозможно. В связи с этим компаниям следует тщательно анализировать любые инновационные процессы, чтобы избежать возможных ошибок на стадии выбора инновационного проекта.

Одним из важнейших методов защиты организации от инновационных рисков, как было указано выше, является их страхование. С его помощью компания, реализующая инновационную деятельность,

может минимизировать практически все имущественные, кредитные, коммерческие и производственные риски.

Страхование инновационных рисков компании имеет следующие преимущества:

1. Страхование позволит организации продолжать осуществлять свою инновационную деятельность даже при наступлении страхового случая.
2. Страхование позволит планировать развитие инновационного проекта на более длительный срок, так как полис может быть долгосрочным.
3. Страховая компания может в зависимости от стадий инновационного процесса рассматривать страховую защиту в динамике и расширять страховое покрытие, в случае если какие-либо риски не были замечены руководителем инновационного проекта.

Приняв решение о необходимости страхования инновационных рисков, компании следует иметь в виду, что оптимальным методом страхования является не просто заключение одного страхового контракта от всех возможных рисков, а комплексная защита компании в целом. Конечно, такая система зависит от специфики отрасли организации и особенностей ее деятельности, но в общих чертах должна содержать следующие элементы:

- страхование движимого и недвижимого имущества, зданий, сооружений, высокотехнологичного оборудования или инновационной продукции на складах от всех возможных потерь, предусмотренных страховым договором;
- страхование грузопотоков, всех получаемых и отправляемых предприятием грузов, в том числе грузов имеющих особую важность для реализации инновационного проекта и требующего особых условий транспортировки;
- страхование ответственности, включающей общегражданскую ответственность работодателя перед работниками (риск получения работником увечья при несчастном случае на производстве);
- страхование персонала, страхование компанией жизни сотрудников, страхование на случай их временной нетрудоспособности или инвалидности.

Определяя форму отношений со страховщиком, компании, занимающейся инновационной деятельностью, следует предварительно проанализировать предлагаемые условия страхования с целью выбора наиболее выгодного варианта.

Анализируя сегодняшнее состояние страхового рынка, можно отметить, что необходимость в услугах страховых фирм в первую очередь испытывают компании малого и среднего бизнеса, активно участвующие в инновационном процессе. Это обусловлено тем, что данным компаниям не приходится рассчитывать на всестороннюю поддержку государства [2].

Важно учесть, что данный метод минимизации инновационных рисков имеет ряд ограничений, например, высокий размер страхового взноса, устанавливаемого страховой организацией при заключении договора страхования. На сегодняшний день, у организаций, осуществляющих инновационную деятельность, практически всегда есть проблемы с финансированием, именно поэтому, испытывая потребность в услугах страховых компаний, руководители многих фирм не могут позволить себе приобрести страховой полис. В этом случае общая для всего страхового рынка проблема низкого уровня платежеспособности потенциальных страхователей проявляется особенно отчетливо.

Другим ограничением использования метода страхования является его недоступность: некоторые риски не могут быть приняты к страхованию, например, недобросовестное выполнение партнерами своих обязательств в виде задержки платежей и неоплаты продукции. В случае если вероятность наступления страхового случая велика, страховые фирмы отказывают в страховании, либо повышают размер страховой премии.

Так же страховые компании испытывают затруднения с анализом инновационных проектов, так как для этого требуются эксперты высокого уровня, а иногда и узкие специалисты в различных областях. Инновационные проекты могут иметь разную направленность, поэтому страховой компании потребуется время и средства для привлечения экспертов.

В заключении хотелось бы отметить, что на сегодняшний день страхование рисков инновационной деятельности не пользуется высоким спросом. Это связано с тем, что средний и малый бизнес не в состоянии выделить финансовые средства для страхования. Для того, чтобы компании чаще прибегали к страховой защите, необходимы не только более активные действия со стороны страховых фирм, но также и содействие со стороны органов государственной власти. Это предполагает наличие действенного государственного надзора за деятельностью страховщиков, а также оказание им всесторонней государственной поддержки с учетом приоритетных целей в области инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Махдиева, Ю.М. Страхование инновационных рисков: сущность и перспективы развития в России [Текст] / Ю.М. Махдиева // Финансы и кредит, 2012. – №45. – С. 62-66.
2. Ребязина, В.А. Инновационная деятельность российских компаний: результаты эмпирического исследования [Текст] / В.А. Ребязина // Российский журнал менеджмента, 2011. – Том 9, № 3. – С. 29-54.

СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ

П.В.Щуров

Научный руководитель: д.э.н., профессор Владимирова О.Н
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

На финансовом рынке для сохранения капитала традиционно рассматриваются банковские депозиты. Они обеспечивают возвратность денежных средств, но при этом приносят небольшой доход, как правило, на уровне инфляции.

Среди инструментов для увеличения капитала фондовый рынок предлагает вложения в акции и облигации как через брокерское обслуживание на личном счете, так и через доверительное управление по индивидуальным договорам или в составе ПИФов. Это может обеспечить гораздо больший доход, чем по банковским депозитам, но такие инвестиции являются рискованными. Стоимость ценных бумаг может как расти, так и падать, особенно это характерно для коротких временных отрезков. [1]

Многие брокеры предлагают линейку структурных продуктов, которые объединяют в себе преимущества банковских депозитов и вложений в фондовые активы. Суть таких продуктов заключается в том, что инвестор либо полностью застрахован от убытков, либо заранее знает величину своих потерь в случае неблагоприятной рыночной конъюнктуры. При этом, в случае благоприятного изменения цен на рыночные инструменты, инвестор получает доходность сравнимую с доходностью фондового рынка, что может значительно превышать ставки по банковским депозитам.[2]

Далее приведен пример расчета доходности структурного продукта.

Индекс РТС без риска.

Структурный продукт на индекс РТС.

Продукт №1 на рост: Базовый актив: Индекс РТС Защита капитала: 100 % Коэффициент участия: 31 % Дата исполнения: 17.12.2012	Продукт №2 на падение: Базовый актив: Индекс РТС Защита капитала: 100 % Коэффициент участия: 28 % Дата исполнения: 17.12.2012
---	--

Коэффициент участия (participation rate) – параметр, которым обладают многие структурированные продукты. Данный параметр

определяет, какая доля от доходности базового актива будет выплачена инвестору по продукту. Следует отметить, что далеко не все продукты обладают параметром «коэффициент участия». Данный параметр имеется только у тех продуктов, доходность по которым пропорциональна доходности базового актива. Продукт со встроенным бинарным опционом, например, подобной пропорциональностью не обладает. [2]

Выбран структурный продукт на рост индекса РТС.

В выбранный продукт инвестирован 1 миллион рублей.

Сценарий 1:

Прогноз оправдался, к 17 декабря 2012 индекс РТС вырос на 20 %. Инвестор возвращает 1 062 000 р., 100 % от вложенных средств, а также 6,2 % от роста индекса РТС (31 % от роста индекса РТС на 20 %).

$$1\ 000\ 000 * 0,2 = 200\ 000\ \text{р.}$$

$$200\ 000 * 0,31 = 62\ 000\ \text{р.}$$

Сценарий 1:

Для структурного продукта индекса РТС на падение:

Индекс РТС упал на 20 %, следовательно, инвестор возвращает 1 056 000 р., 100 % от вложенных средств, а также 5,6 % от падения индекса РТС (28 % от 20 %)

$$1\ 000\ 000 * 0,2 = 200\ 000\ \text{р.}$$

$$200\ 000 * 0,28 = 56\ 000\ \text{р.}$$

Сценарий 2:

Прогноз не оправдался, к 17 декабря 2012 значение индекса РТС оказалось ниже значения на дату заключения договора. Инвестор возвращает 100 % вложенных средств, 1 миллион рублей. [3]

Индекс РТС с риском 3 %

Структурный продукт на индекс РТС

<p>Продукт №1 на рост: Базовый актив: Индекс РТС Защита капитала: Частичная Максимальный риск: 3 % Коэффициент участия: 59 % Дата исполнения: 17.12.2012</p>	<p>Продукт №2 на падение: Базовый актив: Индекс РТС Защита капитала: Частичная Максимальный риск: 3 % Коэффициент участия: 53 % Дата исполнения: 17.12.2012</p>
--	---

Выбран структурный продукт на рост индекса РТС. В выбранный продукт инвестирован 1 миллион рублей.

Сценарий 1:

Прогноз оправдался, к 17 декабря 2012 индекс РТС вырос на 20 %. Инвестор возвращает 1 118 000 р., 100 % от вложенных средств, а также 11,8 % от роста индекса РТС (59 % от роста индекса РТС на 20 %).

$$1\ 000\ 000 * 0,2 = 200\ 000\ \text{р.}$$

$$200\ 000 * 0,59 = 118\ 000\ \text{р.}$$

Сценарий 1 для падения индекса РТС рассчитывается аналогично росту. Инвестор возвращает себе 1 106 000 р., 100 % от инвестиций, также 10,6 % от падения индекса РТС (53 % от 20 %).

$$1\ 000\ 000 * 0,2 = 200\ 000\ \text{р.}$$

$$200\ 000 * 0,53 = 106\ 000\ \text{р.}$$

Сценарий 2:

Прогноз не оправдался, к 17 декабря 2012 значение индекса РТС оказалось ниже значения на дату заключения договора. В худшем сценарии инвестор возвращает 97 % вложенных средств, 970000 рублей.

$1\ 000\ 000 * 0,03 = 30\ 000\ \text{р.}$ – размер максимально возможного убытка. [3]

Индекс РТС страховка

Данный структурный продукт позволяет зафиксировать риски на заранее известном уровне (страховая премия) и повысить коэффициент участия до 100 %

Продукт №1 на рост: Базовый актив: Индекс РТС Защита капитала: 100 % Страховая премия: 2.8 % Коэффициент участия: 100 % Дата исполнения: 17.12.2012	Продукт №2 на падение: Базовый актив: Индекс РТС Защита капитала: 100 % Страховая премия: 2.8 % Коэффициент участия: 100 % Дата исполнения: 17.12.2012
---	--

Выбран структурный продукт на рост индекса РТС.

В выбранный продукт инвестирован 1 миллион рублей, из которых единовременно выплачена страховая премия в размере 2,8 % или 28 000 рублей. В структурный продукт инвестировано 972 000 рублей.

Сценарий 1:

Прогноз оправдался, к 17 декабря 2012 индекс РТС вырос на 20 %. Инвестор возвращает 1 166 400 р., инвестированные средства в размере 972 000 рублей, а также 194 400 рублей (100 % от роста индекса РТС на 20 %).

$$972\ 000 * 0,2 = 194\ 400\ \text{р.}$$

$$972\ 000 + 194\ 400 = 1\ 166\ 400\ \text{р.}$$

Сценарий 1: в случае падения индекса РТС рассчитывается аналогично росту.

Сценарий 2:

Прогноз не оправдался, к 17 декабря 2012 значение индекса РТС оказалось ниже значения на дату заключения договора. Инвестор возвращает 972 000 рублей. [3]

Способов привязки доходности по продукту к базовым активам существует бесчисленно много. Теоретически, ничто не мешает выпустить продукт с доходностью, привязанной, например, к синусу от индекса РТС. Однако существует набор наиболее распространенных типов структурированных продуктов. В России распространены пока только самые базовые продукты, с самыми простыми формулами доходности.[1]

Одно из наиболее интересных преимуществ структурированных продуктов перед традиционными инструментами вроде акций, облигаций, депозитов, ПИФов и т.д. – в том, что СП позволяют получать повышенную доходность, не рискуя вложенным капиталом (при этом, конечно, не следует забывать о кредитном риске по продукту). [4] Обобщая все плюсы данного инструмента, можно сделать следующий вывод, что основными преимуществами являются:

- Преимущества инвестирования в Структурный продукт
- Оптимальное соотношение риска и доходности;
- Гибкое управление капиталом с учетом предпочтений инвестора;
- Широкий выбор нелинейных профилей доходности;
- Высокая потенциальная доходность;
- От инвестора не требуется владение навыками инвестирования;
- Возможность инвестировать в инструменты доступные только институциональным инвесторам. [2]

В целом, структурированный продукт представляет собой обычно набор денежных потоков – но не фиксированных (как по облигации или по депозиту, например), плавающих (привязанных к различным базовым активам).

Список литературы:

1. «Агентство структурированных продуктов», URL : <http://www.sproducts.ru>
2. «Финам.ru – инвестиционная компания.» , URL: <http://www.finam.ru>
3. «ЦЕРИХ: интернет трейдинг и торговля акциями на фондовом», URL: <http://www.zerich.com>
4. «iLearney — мастерская финансового роста», URL : <http://www.ilearney.com>

ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Н.М. Польский

Научный руководитель: к.э.н., доцент М.И. Мигунова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Одной из современных форм рефинансирования дебиторской задолженности является факторинг, рассматриваемый как финансовая операция, при которой специализированная факторинговая компания приобретает у поставщика все права по истребованию долга с покупателя, возникающие с момента поставки ему товара, и сама взыскивает долг.

Целью статьи является изучение всех аспектов факторинга как одного из методов управления дебиторской задолженностью в г. Красноярске. В связи с этим автором будут решены следующие задачи:

- изучить понятие факторинг и механизм его работы;
- рассмотреть влияние факторинга на дебиторскую задолженность.
- рассмотреть методы оценки организаций факторинговыми компаниями и их ценовую политику.

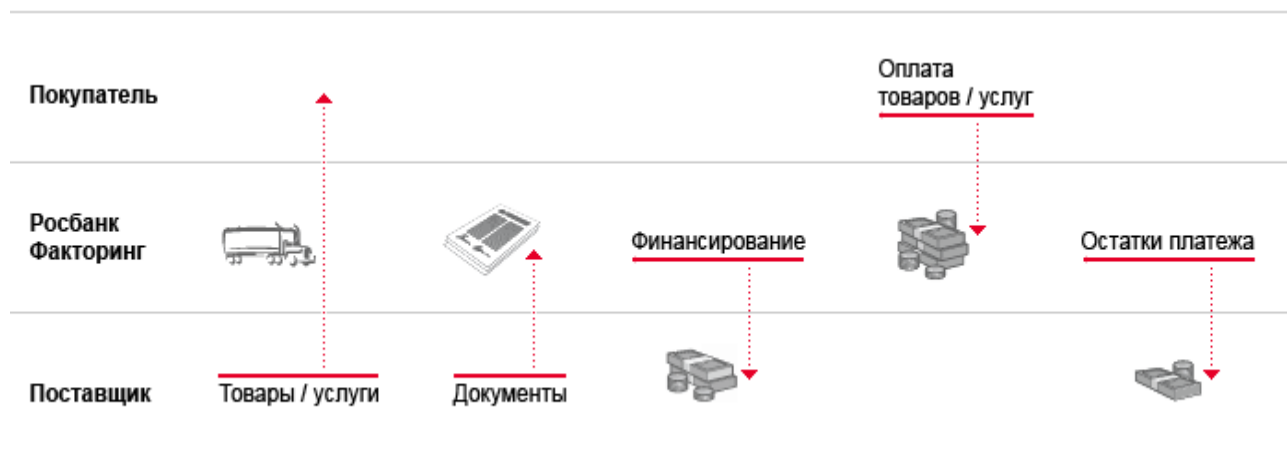
Факторинг — это одна из древнейших форм торгового кредитования. Его отдельные черты можно найти и в Римской Империи, и в эпоху царя Хаммурапи, 4000 лет до н. э., когда торговцы применяли его в своей деятельности. Слово фактор происходит от латинского глагола «*facio*», что в буквальном переводе означает «тот, кто делает». История развития факторинга в России насчитывает лет 20, из которых лишь 5 последних лет можно по настоящему считать годами развития рынка. Первые попытки внедрить факторинг были предприняты Промстройбанком и Жилсоцбанком СССР в 1988 г. Содержание факторинговых операций в те годы было далеко от международной практики и от того продукта, который предоставляется на российском рынке сейчас. Факторинговым отделам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем поставщику гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок.

На сегодняшний момент факторинг – финансовый инструмент, суть которого заключается в том, что банк или специализированная факторинговая компания выступает в роли финансового агента своих клиентов, предоставляя комплекс услуг как по финансированию дебиторской задолженности клиента, так и по снижению риска неплатежей дебиторов. Основная цель факторинга – обеспечение эффективного роста продаж без риска увеличения просроченной задолженности покупателей.

К сожалению, в данный момент многие предприниматели упускают из вида возможность использования факторинга, скорее всего это происходит из-за неверного понимания данного финансового инструмента. Часто предприниматели делают, распространенную ошибку считая, что факторинг – это всего лишь разновидность краткосрочного кредитования, осуществляемого в данном случае под залог дебиторской задолженности. На самом деле такая точка зрения является ошибочной, поскольку факторинг – не есть выдача денег под залог активов, а именно комплекс услуг для производителей и поставщиков по:

- финансированию дебиторской задолженности на срок отсрочки платежа;
- покрытию риска неплатежа дебитором, когда в случае неоплаты товара последним факторинговая компания фактически возмещает эти убытки поставщику;
- эффективному управлению дебиторской задолженностью и информационно-аналитическое сопровождение операций.[6]

Попробуем разобраться с механизмом работы факторинга на примере компании «Росбанк Факторинг».[3]



Поставщик осуществляет поставку товаров (услуг) покупателю с отсрочкой платежа в соответствии с договором поставки.

Поставщик передает права требования «Росбанк Факторинг» и отгрузочные документы по осуществленным поставкам.

«Росбанк Факторинг» проводит авансовый платеж до 90 % от подтвержденной суммы оплаты на счет Поставщика.

Покупатель оплачивает 100 % от подтвержденной суммы поставки на счет «Росбанк Факторинг».

«Росбанк Факторинг» удерживает комиссии в соответствии с договором факторинга, погашает авансовый платеж и переводит остаток платежа на счет поставщика.

«Понять схему работы факторинга будет проще на цифровом примере: при величине денежного требования на 1 000 000 руб. вы сразу получаете 900 000руб. на свой счет, которые можете моментально пустить

в оборот, и при рентабельности продаж, например, в 20 % сможете заработать дополнительно 180 000 рублей. После того, как ваш покупатель погасит задолженность, банк возвращает вам оставшиеся 100 тыс. руб. за минусом нашей комиссии, зависит от тарифа факторинговой компании в нашем случае пускай это будет 50 тыс. руб. В итоге вы получаете дополнительную прибыль в 130 000. Чем выше рентабельность предприятия, тем больше оно заработает с помощью факторинга» [4].

Дебиторская задолженность как часть оборотных активов является авансированием капитала. Для эффективной работы предприятия необходимо управлять дебиторской задолженностью, т.к. она может отвлекать значительные финансовые ресурсы из оборота. Дебиторская задолженность имеет следующие характеристики:

- величина;
- период оборачиваемости;
- количество дебиторов;
- качество дебиторской задолженности.

Факторинг помогает управлять данными характеристиками: уменьшает общую величину дебиторской задолженности (тем самым улучшает структуру баланса и делает его более привлекательным для инвесторов); ускоряет её оборачиваемость; помогает приобрести новых клиентов; способствует работе с более надёжными контрагентами.

Рассмотрим основные преимущества факторинга как инструмента управления дебиторской задолженностью.

- 1) Направленное воздействие на дебиторскую задолженность. Это происходит вследствие: во-первых, передачи дебиторской задолженности факторинговой компании; во-вторых, изменения оборачиваемости оборотных активов, запасов, капитала и т.д.; в-третьих, оказания факторинговой компанией таких услуг, как предоставление продавцу аванса, ведение книги продаж, контроль выполнения покупателем условий договора, предоставления отчетности продавцу и др.
- 2) Получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж, получив от фактора необходимые для этого оборотные средства.
- 3) Факторинг позволяет ликвидировать кассовые разрывы, образующиеся вследствие несовпадения сроков оплаты счетов поставщиков и поступления денег от покупателей.
- 4) Возможность не отвлекать финансовые ресурсы на осуществление текущей деятельности предприятия и сконцентрировать их для решения стратегических задач развития бизнеса.
- 5) Финансовый агент берет на себя всю работу с дебиторами. В этом случае можно говорить об экономии на оплате дополнительных мест

(включая офисное оборудование) и дополнительного рабочего времени сотрудников, ответственных за:

а) контроль за дебиторской задолженностью;

б) привлечение финансовых ресурсов.

б) финансовый агент берет на себя риски, связанные с отсрочкой платежа.

б) факторинг защищает от упущенной выгоды от потери клиентов за счет невозможности при дефиците оборотных средств, предоставлять покупателям конкурентные отсрочки платежа и поддерживать достаточный ассортимент товаров на складе.

7) применение факторинга позволяет увеличить "финансовый рычаг" и прийти к наиболее оптимальному соотношению "финансового" и "операционного" рычагов.

Эффект финансового рычага при использовании факторинга будет положительным, если рентабельность активов будет выше годовой ставки за факторинговое обслуживание. В противном случае, применение факторинга не целесообразно.

Таким образом, для поставщиков факторинг является необходимым инструментом, способствующим увеличению продаж, устранению кассовых разрывов и улучшению общего финансового положения компании.[1]

Существенным недостатком факторинга является то, что он доступен не всем компаниям. Факторинговому обслуживанию не подлежат:

- предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность которых выражается небольшой суммой;
- предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
- строительные и другие фирмы, которые работают с субподрядчиками;
- предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания;
- предприятия, которые заключают со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляют счета по завершении определенных этапов работы или до осуществления поставок (авансовые платежи);
- требования, которые выставляются бюджетным организациям;
- долговые обязательства физических лиц.

Кроме данных общепринятых ограничений, не каждое требование может стать объектом уступки по факторинговому договору. Так, не принимаются фактором долги филиала компании, иных аффилированных лиц, поскольку они могут представлять собой перелив капитала. Также не финансируются долги, являющиеся результатом комиссионных сделок, так как не считаются возникшими до тех пор, пока контрагент не перепродает товар или не заявит о своём праве на него. Долги, передаваемые

финансовому агенту, не должны быть обременены обязательствами перед третьими лицами.[2]

Каждый из выше перечисленных пунктов очень внимательно оценивается факторинговой компанией, и требуется собрать не малый пакет документов для оформления, хотя это также зависит от самой компании и конкретного «тарифа».

Стоимость факторинговых услуг складывается из трех слагаемых: цены обработки документов (в России около 300 рублей), стоимости факторингового обслуживания и стоимости пользования деньгами.

Рентабельность предприятия должна быть такой, чтобы полученная прибыль покрывала расходы на обслуживание факторинга. В противном случае, сделка считается нецелесообразной. Рассмотрим таблицу 1 с предложениями нескольких факторинговых организаций в России.

Таблица 1 – Ценовая политика факторинговых компаний.

Факторинговая компания	Сумма, руб	Срок отсрочки, дн	Факторинговое обслуживание, %	Сумма выплаты, руб
Росбанк Факторинг	3 000 000	120	6,5	195 000
Кольцо Урала	3 000 000	120	7,25	214 584
Лайф Факторинг	3 000 000	120	6,8	204 450

Составлено автором по источникам 3,6,7.

Идеальной средой для использования факторинга является торговля потребительскими товарами, причем воспользоваться этими услугами могут как непосредственные производители, так и оптовые компании. По данным исследований, 81 % принятой на обслуживание дебиторской задолженности в России принадлежит производственным компаниям и лишь 19 % – торговым. В действительности доля торговых компаний среди клиентов выше. Дело в том, что в составе промышленных холдингов часто присутствуют собственные торговые компании. Среди промышленных компаний более трети потребителей факторинга – это производители пищевой продукции, чуть менее половины из них – производители алкогольной продукции. Две трети сделок заключены с производителями продуктов питания и потребительских товаров: пищевой промышленности (33 %), бытовой техники и электроники (16 %), химии и нефтехимии (в основном средств бытовой химии, 12 %), легкой промышленности (5 %). Такая же структура характерна для факторинговых сделок с оптовиками. Для них привлекательность факторинга обусловлена тем, что даже довольно крупные компании часто не располагают имуществом, которое могло бы быть передано в залог под кредит.[5]

К тому же, отраслевая структура предприятий – клиентов факторинговых компаний довольно специфична и четко обозначена, размер предприятия-клиента не оказывает существенного влияния на привлекательность для него факторинга.

Список литературы:

1. Бабичев С.Н. Схемы разные нужны / Управление Компанией. 2006. № 11.
2. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. М., 2007. 132 с.
3. www.rosbank.ru
4. <http://www.expert.ru>
5. <http://scmonline.ru/?p=308>
6. <http://kufactor.ru/>
7. <http://www.profactoring.ru/>

Секция 3. «Стратегия и тактика управления финансами хозяйствующих субъектов»

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОНЯТИЕ, ПРОБЛЕМЫ, КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ УСПЕХА

Ю. В. Сизикова

Научный руководитель: д.э.н., профессор О.Н. Владимирова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Как убеждает мировой опыт, главным в деятельности предприятий при принятии решений является разработка текущей и перспективной финансово-экономической стратегии, действенным инструментом реализации которой является система бюджетирования предприятия – важный инструмент планирования. Она является одним из подходов усовершенствования финансового менеджмента, который помогает решить многие проблемы компаний, а именно их плохое финансовое состояние. Поэтому применение бюджетирования на отечественных предприятиях является крайне необходимым, а, следовательно, данная тема является актуальной[4].

Целью данной статьи является определение понятия «бюджетирование» на предприятии в современных условиях, выявление основных проблем бюджетирования в России, а также анализ способов совершенствования системы бюджетного управления хозяйствующих субъектов.

В последнее время среди множества инструментов формирования и использования ресурсов хозяйствующих субъектов бюджетирование приобретает все большую популярность. Сам термин бюджетирование многими исследователями трактуется неоднозначно. В рамках первого направления бюджетирование отождествляется с финансовым планированием, учетом и контролем, а в качестве объекта бюджетирования рассматриваются исключительно финансовые ресурсы. С другой стороны, в рамках второго направления бюджетирование трактуется более широко как с точки зрения объекта его приложения, так и в методологическом плане. В данной трактовке бюджетирование охватывает все сферы хозяйственной деятельности предприятия, а не только его финансовую составляющую.

Внедрение системы бюджетирования на отечественных предприятиях позволяет получить ряд преимуществ:

- Улучшается координация и повышается согласованность деятельности подразделений предприятия по достижению общих стратегических целей.
- Более эффективно используются ресурсы предприятия, появляется

возможность для выявления резервов, рационализируется структура затрат, повышается гибкость и оперативность управленческих решений, прозрачность системы управленческого учета и отчетности.

- Усиливается ответственность руководителей всех уровней за эффективное использование ресурсов, появляется четкая система критериев оценки результатов деятельности предприятия или подразделения.
- Наряду с вышеперечисленными достоинствами бюджетирования, нельзя не отметить и его недостатки:
- Сложность внедрения системы бюджетирования, обусловленная недостаточной подготовкой управленческого персонала к работе в новых условиях.
- Возможность возникновения конфликтов между подразделениями организации и отделом, ответственным за бюджетирование[1].

Итак, бюджет– план предприятия, касающийся различных основных аспектов деятельности, т.е. объемов продаж, цен на материалы и продукцию, стоимости рабочей силы, налогов, прибыли, остатков товаров и денежных средств [4].

Бюджетирование (бюджетное управление) – это управленческая технология, используемая для обоснования принимаемых управленческих решений, включающая в себя процесс составления планов и оценки их исполнения с последующей корректировкой как самих планов, так и поставленных целей. С помощью этого инструмента можно описывать будущие и фактически состоявшиеся события во взаимосвязи с процессами, происходящими в корпорации и ее подразделениях (рис. 1)[5].

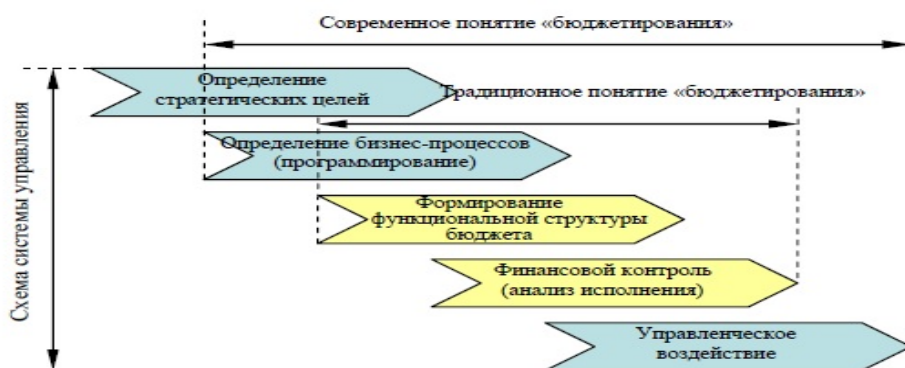


Рис. 1. Понятие бюджетирования в системе управления

Цель бюджетирования– создание инструментария планирования, управления и контроля эффективностью финансово-хозяйственной деятельностью и ликвидностью предприятия, основанного на систематическом прогнозировании развития предприятия путем составления бюджетов [4].

Характерные проблемы бюджетирования в России

Предприятия, пытающиеся внедрить у себя систему бюджетирования, сталкиваются с рядом проблем:

1. Отсутствие четкого понимания возможностей бюджетирования и его назначения;
2. Вследствие отсутствия определенной стратегии нет увязки бюджетов с целями предприятия;
3. Недостаточная регламентированность процедур планирования, учета и анализа;
4. Отсутствие достаточно квалифицированных специалистов в области бюджетирования;
5. Фрагментарность бюджетирования (например, разработка только БДДС).

Таким образом, первым результатом изучения характерных проблем, связанных с внедрением бюджетирования в российских организациях, является вывод об их тесной взаимосвязи.

Ключевые принципы успешного бюджетирования

Приведенные принципы позволяют настроить финансовую систему компании и обеспечить эффективное бюджетное управление:

- Основой эффективного бюджетирования является непрерывность планирования.
- Одним из важнейших аспектов успешного применения бюджетирования является его систематичность.
- В бюджете должна присутствовать целевая ориентация деятельности предприятия.
- В условиях растущей неопределенности бюджет становится незаменимым инструментом управления.
- Корректировка плана в краткосрочном бюджете нежелательна даже при наличии форс-мажорных обстоятельств.
- Выбор бюджетного периода должен быть обоснован потребностями управления.
- При работе с бюджетом необходимо учитывать возможное изменение обстоятельств и быть готовым к корректировке запланированной программы действий.
- В целях управления бюджет должен быть достаточно детализирован.
- Негативно на процесс бюджетирования влияют частые изменения статей доходов/расходов.
- Так как все финансовые операции должны быть отражены в бухгалтерском учете (по тем или иным статьям), то и интегрированный в него финансовый учет отразит все, что возможно при раздельном ведении бухгалтерского и финансового учета.
- Процесс бюджетирования можно представить как цепочку управленческих действий: сначала сверху, от генерального директора, поступает информация о целях и стратегии предприятия вниз, к

руководителям подразделений, затем снизу вверх поступают первоначально составленные проекты бюджетов ЦФО, которые после корректировки принимаются и доводятся обратно снизу вверх до начальников ЦФО.

- Важно при составлении бюджета руководствоваться принципом декомпозиции.
- Типичной ошибкой планирования бюджета является то, что он зачастую основывается на показателях бюджетов предыдущих периодов [3].

Совершенствование системы бюджетного управления

В соответствии с указанными недостатками существующих систем бюджетного управления предприятий можно выделить управленческий и методологический аспекты совершенствования таких систем.

1. Управленческий аспект

- формирование объектов управления, которое осуществляется через выделение центров ответственности (ЦО) – структурных подразделений компании, руководители которых несут ответственность за достижение установленных контрольных показателей. Выделение центров ответственности решает задачи координации, распределения ответственности и мотивации всех подразделений в достижении стратегических целей компании;
- разработка единого регламента взаимодействия подразделений в системе бюджетирования подразумевает единый регламент планирования и контроля;
- оптимизация организационно-функциональной структуры предприятия.

2. Методологический аспект

Совершенствование систем планирования заключается в обеспечении сквозной связи между горизонтами планирования – от стратегического планирования к тактическому и оперативному.

Формирование целостной системы планов и бюджетов, охватывающей все области предприятия – от плана и бюджета продаж к планам производства, планам затрат и закупок и далее к финансовым бюджетам.

Организация контроля исполнения планов предполагает сбор и консолидацию информации о фактическом исполнении плановых бюджетных показателей, выявление отклонений "план-факт", анализ причин отклонений и принятие управленческих решений.

Совершенствование системы управленческой отчетности направлено на контроль и анализ деятельности центров ответственности и всей компании в целом.

Разработка и внедрение (или совершенствование существующей) системы финансово-экономического управления включает:

- выявление специфики деятельности компании и разработку уникальной системы бюджетирования, адаптированной под компанию и учитывающей особенности ее бизнеса;
- осуществление постоянных изменений (в том числе преломление старых стереотипов и неэффективных методов работы) в течение выполнения всех работ (Changemanagement);
- учитывая относительно большой срок разработки и внедрения системы бюджетирования (от 4 месяцев до года и больше), требуется постоянная корректировка результатов, поскольку за этот период меняется сама компания;
- обучение сотрудников компании новым методам и технологиям работы, подготовку команды специалистов из числа сотрудников компании.

После разработки методик планирования и учета, формирования сквозных регламентов взаимодействия подразделений в процессе планирования и контроля; разработки форм планов и бюджетов и форм управленческой отчетности; формирования всех нормативных документов, необходимых для полноценного функционирования системы бюджетирования; следующим этапом постановки (совершенствования) системы бюджетного управления является внедрение информационной системы поддержки этих процессов. Эта система зачастую оказывается тем решающим фактором, который превращает бюджетирование в действительно жизненно необходимую основу управления предприятием [2].

Список литературы:

1. А.В. Прокопьев, Т.В. Прокопьева. Сущность бюджетирования и проблемы его организации в условиях интегрированных корпоративных структур / А.В. Прокопьев, Т.В. Прокопьева; *Ползуновский вестник № 1, 2005.*
2. Андрей Сумин, Алексей Котов. Практический опыт внедрения бюджетного управления на предприятии / А. Сумин, А. Котов, электронный ресурс: [<http://www.topsbi.ru/?artID=133>].
3. Е.И. Сапожников. Особенности бюджетирования в российских организациях / Е.И. Сапожников, Журнал Московской международной высшей школы бизнеса МИРБИС «Финансовый менеджмент» №6, 2003.
4. О.П. Смирнова, Д. Ю. Быков. Бюджетирование на предприятии: учебное пособие / О.П. Смирнова, Д.Ю. Быков; Иван.гос. хим-технол. ун-т. – Иваново, 2011. –96 с.
5. ЧжонЕнхан. Стратегический финансовый контроль» – новая концепция бюджетирования/ Коллектив авторов «Научные труды ИНП РАН». МАКС-ПРЕСС, М.: 2009.- 752 с.

ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЕБИТДА ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

В.Е. Ксензюк, С.С. Бастин

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.А. Астраханцева
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Актуальность данной статьи заключается в том, что анализ финансовых результатов деятельности предприятия в современных условиях экономики играет огромную роль, его применение на сегодняшний день весьма важно не только для больших корпораций, но и для среднего и малого бизнеса. Он необходим при исследовании экономических процессов и для принятия управленческих решений. Как и большинство аспектов экономической жизни нашей страны, финансовый анализ деятельности предприятия ориентирован на запад, поэтому ни одна тенденция не обходит нас стороной. Одной из таких примечательных тенденций последних лет стала оценка стоимости компании на основе показателя ЕБИТДА (сокр. от англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization — аналитический показатель, равный объёму прибыли до вычета расходов по уплате налогов, процентов, и начисленной амортизации), который рассчитывается преимущественно из данных отчетности по МСФО.

Целью работы является изучение показателя ЕБИТДА, а так же раскрытие плюсов и минусов его использования в разных сферах. В связи с этим решались следующие задачи:

- изучить сферу применения показателя ЕБИТДА;
- проанализировать достоинства и недостатки показателя и применяемых методик с его участием;

Рассмотрим показатель ЕБИТДА подробно. Данный показатель отражает величину прибыли компании до вычета налога на прибыль, процентов по кредиту и расходов на амортизацию и определяется в соответствии с зарубежными стандартами:

$$\begin{aligned} \text{ЕБИТ} = & \text{Чистая прибыль} + \text{Расходы по налогу на} \\ & \text{прибыль} - \text{Возмещенный налог на прибыль} + \\ & \text{Проценты уплаченные} - \text{Проценты полученные} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{ЕБИТДА} = & \text{ЕБИТ} + \text{Амортизационные отчисления по} \\ & \text{материальным и нематериальным активам} - \\ & \text{Переоценка активов} \end{aligned} \quad (2)$$

Что касается ЕБИТ в свою очередь, как показатель финансового результата организации, является промежуточным, между валовой и

чистой прибылью. Это прибыль до налогообложения, которая была бы получена, если бы компания не использовала заемные средства. Она состоит из всех доходов от реализации и связанных с ними поступлений, расходов, в том числе амортизационных отчислений, за исключением процентных и чрезвычайных доходов и расходов и финансового результата от разовых операций. При этом налог на прибыль (который вычитается) необходимо скорректировать на суммы, приходящиеся на доходы и расходы, которые учитывались при определении налогооблагаемой прибыли, но не были включены в расчет EBIT (т.е. процентные и чрезвычайные доходы и расходы)¹.

Оптимальным считается как минимум положительное значение EBIT. Однако при наличии у компании большого долгового бремени после вычитания процентов по кредитам может получиться убыток. Поэтому положительное значение показателя иногда сочетается с отрицательным денежным потоком, что соответственно не гарантирует прибыли.

Как видно из формулы (1) и (2), EBITDA больше EBIT на величину амортизации материальных и нематериальных активов. Исключая основные не денежные статьи затрат – такие как амортизация, достигается наибольшее приближение к операционному денежному потоку. Так как амортизация служит своего рода резервом для будущих капитальных вложений и является лишь формальным бухгалтерским начислением.

На данный момент крупные компании активно используют показатель EBITDA. Он помогает показать реальную возможность получения кредита или инвестиционных средств, а так же для оценки деятельности компании за прошедший год.

Так, первоначально данный показатель использовался для определения способности компании обслуживать долги. Кредиторы, глядя на EBITDA, могли быстро определить, какую сумму процентных платежей может обеспечить компания в ближайшей перспективе. Все статьи, которые компания могла направить на погашение долга суммировались.

Рассмотрим подробнее применение EBIT и EBITDA при оценке кредитоспособности заемщика.

Один из основных показателей, которому банки уделяют существенное внимание при оценке финансовой независимости своего клиента, – коэффициент полного покрытия долга, который рассчитывается:

(3)

В качестве показателя относительной кредитной нагрузки также предлагается рассчитывать показатель «степень покрытия долга (ПД)», нормальное значение которого принимается в соответствии с мировой практикой для крупных компаний:

$$\text{ПД} = \text{ЕВITDA} * 3 \quad (4)$$

Корректно рассчитанная долговая нагрузка даст возможность потенциальному потребителю кредитного продукта иметь в распоряжении достаточно денег на остальные нужды, а банку обеспечит платежеспособного и дисциплинированного заемщика.

Выбор в пользу прибыли ЕВITDA обусловлен тем обстоятельством, что в отличие от показателя ЕВIT он учитывает положения по трансформации финансовых потоков в денежные, что отвечает концепции денежного потока.

Общепринятая практика свидетельствует о том, что долговая нагрузка на обслуживание кредита должна составлять не более 30 % от ежемесячного дохода. Это и есть некий фактор, на который необходимо ориентироваться клиенту при планировании своих расходов на обслуживание кредита.

Если обобщить позиции ведущих специалистов-практиков, то чистый долг для российских компаний не должен превышать (2-2,5) * ЕВITDA.

Безусловно, данное соотношение может меняться в зависимости от особенностей клиентского профиля. Под профилем клиента подразумевается его социо-демографические характеристики, такие как возраст, регион проживания, сфера деятельности, отрасль занятости, стаж и прочее, а также история взаимоотношения с другими банками. Это ключевой фактор, который может влиять на изменение данного процентного соотношения — как в большую, так и в меньшую сторону.

В настоящее время показатель ЕВITDA вошел в общую практику большинства компаний и стал третьим самым упоминаемым инструментом измерения результатов работы в годовых отчетах 500 крупнейших американских фирм, идущий сразу за соотношением цены акций к прибыли и управлением денежным потоком. Он показывает доход, который принес бизнес в текущем периоде, а, следовательно, может использоваться для оценки рентабельности инвестиций и возможностей самофинансирования.

Но при этом существует ряд серьезных проблем, связанных с эксплуатированием ЕВITDA в условиях российской действительности:

- в отечественном учете не отражаются адекватно необходимые данные (так, информация о начисленной амортизации представлена только в приложениях к основным формам отчетности);
- сложность представляет для внешних аналитиков определение финансовых расходов для ЕВITDA: поскольку в форме «Отчет о прибылях и убытках» отражаются только нормируемые расходы в

соответствии со ст. 269 Налогового кодекса, уменьшающие налогооблагаемую прибыль, что искажает результаты расчета;

- показатель EBITDA не учитывает капитальные затраты компании, однако именно они определяют ее будущую доходность, что важно для потенциальных собственников.

Однако, несмотря на все проблемы особенности показателя, в настоящий момент инвесторы и аналитики действительно гораздо больше внимания уделяют EBITDA, нежели чистой прибыли. Так как именно с помощью него, можно определить сможет ли компания позволить себе в дальнейшем реинвестирование средств в расширение бизнеса, а так же обслуживание своих обязательств.

Если заглянуть в любую отчетность публичной компании, подготовленную для инвесторов, то там обязательно раскрывается EBITDA. Это связано с тем, что данный показатель не включает в себя расходы по амортизации, методы списания которой могут отличаться от методов предприятий конкурентов, и проценты по кредитам. А ведь самое главное, в чем заинтересован инвестор, – это будущий доход. И именно от размера EBITDA зависит возможность компании его выплатить. Поэтому когда инвестор видит в отчетности высокий показатель EBITDA, он понимает, что у нее есть для этого средства.

При стратегическом моделировании субъекта предпринимательства часто фиксируется целевое соотношение чистого долга и величины операционной прибыли до вычета амортизации, налогов и процентов EBITDA. Коэффициент чистого долга показывает срок окупаемости долга по показателю EBITDA. Чистый долг равен разности величины постоянно используемых заемных средств и денежных средств на счетах, в кассе. Коэффициент чистого долга, не превышающий 2, считается приемлемым (консервативным). Критическим значением превышения долга над EBITDA, например для операторов связи, является уровень 4. Субъекты предпринимательства, которые работают на низком коэффициенте чистого долга, например у "МТС" было отношение долгов к EBITDA меньше 1, рассматриваются рынком как консервативные в финансовой политике. При этом существуют организации, финансовую политику которых можно отнести к "Агрессивной". Например аптечная сеть "36,6" управляющая 854 аптеками в 26 регионах РФ, работала на коэффициенте чистого долга, превышающего 10.²

Кроме того, этот показатель часто используется, когда необходимо провести сравнительную оценку и определить место компании в отрасли. Цель сравнительной оценки состоит в определении стоимости бизнеса на основе рыночной цены аналогичных компаний.

Следует отметить, что EBITDA был очень выгодным показателем для «корпоративных рейдеров», рассматривавших компанию как совокупность активов, которые можно выгодно распродать по отдельности. Он служил своего рода источником погашения выданных кредитов. Именно по этим

причинам показатель EBITDA впервые стал популярен в 80-х в период лихорадки выкупа за счет заёмных средств (leveraged buyouts – кредиты для выкупа). Можно сказать, что изначально показатель предназначался для анализа привлекательности сделок по поглощению активов на заемные средства.

Подводя итоги, можно сказать, что для современного российского бизнеса показатель EBITDA играет в анализе деятельности все большее значение, так как переход на Международные стандарты финансовой отчетности предполагает проведение обширной работы по обоснованному выбору и формированию системы аналитических показателей с учетом зарубежного и отечественного опыта. Используя показатель EBITDA, отечественные компании не только определяют свою кредиторскую и инвестиционную привлекательность, но и снизят риски своей деятельности.

Список литературы:

1. Ван Хорн Дж.К.: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я.В. Соколов. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2005. — 800 с.
2. Геращенко И.П. Формирование целевой структуры капитала в предпринимательской деятельности // Журнал «Финансы и кредит» — 2009 август — 29(365)
3. Павловец Д. Какая кредитная нагрузка будет оптимальна для компании / Финансовый директор, — 2010 — №7-8 — с.29-35.
4. Шибилева О. В. Оценка стоимости компании на основе показателя EBITDA [Текст] / О. В. Шибилева, Е. Пониматкина // Молодой ученый. — 2012. — №2. — С. 151-153.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

А.А.Дебушев

Научный руководитель: к.э.н., доцент М.А.Конищева
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Дебиторская задолженность (англ. Accounts receivable (A/R)) — сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторам. Неоправданная высокая и долговременная дебиторская задолженность резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и приводит к сокращению дохода предприятия. С другой стороны продуктивная работа с дебиторской задолженностью способствует, как повышению прибыльности и рентабельности бизнеса, так и высокой экономической безопасности предприятия. В связи с этим, от того какая

система управления дебиторской задолженностью и работы с долгами на предприятии будет создана, напрямую зависит, будет ли предприятие эффективным и стабильным. [2]

Целью данной работы является изучение проблем информационного аспекта управления дебиторской задолженностью на предприятии. Актуальность данной темы обусловлена, прежде всего, необходимостью для формирования эффективной кредитной политики предприятия, достоверной информации о контрагентах и их финансовом состоянии, что в современных условиях непрозрачности бизнес структур весьма проблематично. Именно о возможных путях решения данной проблемы и обеспечении финансовой службы предприятия наиболее достоверной и актуальной финансовой информацией и пойдет речь в данной статье.

Прошедший кризис, с его неплатежами и ростом проблемной дебиторской задолженности заставили российские предприятия по-новому взглянуть на условия работы с клиентами. К примеру, в первые посткризисные годы многие компании сохранили кредитные лимиты лишь для тех покупателей, кто никогда не нарушал платежной дисциплины, в этой ситуации перед финансовой службой еще острее встал вопрос о принятии решений об отсрочке платежей новым клиентам.

При этом в современных российских условиях самое сложное порой – собрать достаточный объем информации по контрагенту, ведь многие предприятия остаются непрозрачными. Выписку из ЕГРЮЛ, копии учредительных документов можно запросить в налоговой инспекции, но сроки ответа на такие запросы варьируются от двух недель до нескольких месяцев. Но учитывая, что по данным Росстата в России ежемесячно ликвидируется 4000 компаний, происходит 1000 банкротств, принимается 100 000 решений арбитражных судов [4], важную роль играет временная актуальность информации. Значительно упростить поиск данных призваны новые специализированные интернет-ресурсы: база данных СКРИН (www.skrin.ru), система профессионального анализа рынков и компаний СПАРК (www.spark.interfax.ru), информационно-аналитическая система «Руслана» и др. Помимо полной справки об интересующей организации (включает баланс, отчет о прибылях и убытках, информацию о структуре предприятия, акциях и облигациях), на таких порталах можно найти и уже готовые рейтинги и индексы, характеризующие надежность контрагента. Далее рассмотрим каждую из этих систем более подробно.

СПАРК – это система данные всех юридических лиц России, Украины и Казахстана. Включает в себя информацию из более чем 20 различных источников, включая федеральные ведомства, суды, СМИ, сами компании. К аналитическим возможностям системы можно отнести:

- Автоматический расчет по каждой компании индекса должной осмотрительности и кредитного риска;
- Инструменты для проведения экспресс и комплексной оценки финансового состояния компаний, отраслей и регионов;

- Возможность создания своих собственных методик оценки бизнеса или создания своего собственного представления информации в системе;
- Анализ кредитных рисков;
- Поиск основных производителей и потребителей товаров или услуг и выявление их доли рынка;
- Построение рэнкингов предприятий, банков, страховых компаний по различным финансовым показателям и расчетным коэффициентам;
- Поиск взаимосвязей между компаниями по совладельцам, руководству или аффилированным лицам, возможность визуализации всех прямых и косвенных связей;
- Оценка места компании в отрасли и/или регионе и сравнение с другими аналогичными компаниями. [6]

Основные возможности информационной системы СКРИН (крупнейшей базы данных по компаниям, отраслям и регионам РФ):

- Поиск по квартальной и годовой бухгалтерской отчетности предприятий;
- Персональная рассылка новостей, событий, обновлений, существенных фактов по интересующим компаниям;
- Сравнение или одного показателя за любое количество периодов или сравнения до десяти показателей за один период;
- Поиск по компании, типу новости (сведения о банкротствах, аукционы и конкурсы, ведение реестра и т.п.), дате, ключевым словам. [6]

Использование вышеуказанных современных информационных систем позволит предприятиям не только получать необходимую информацию о контрагентах в кратчайшие сроки, но и получить уже рассчитанные финансовые показатели возможного дебитора.

Если их окажется недостаточно, сотрудники финансового департамента могут самостоятельно оценить платежеспособность покупателей с помощью наиболее используемой в США модели известного американского экономиста Эдварда Альтмана.

Двухфакторная модель Альтмана – один из самых простых способов оценить вероятность банкротства потенциального покупателя. По данным только бухгалтерского баланса, так как в модели задействованы всего два коэффициента:

- текущей ликвидности ($K_{\text{тл}} = \text{Оборотные активы} : \text{Краткосрочные обязательства} - \text{Доходы будущих периодов} - \text{Резервы предстоящих расходов}$)
- коэффициент финансовой независимости ($\Phi_{\text{н}} = \text{Пассивы} - \text{Капитал и резервы} - \text{Доходы будущих периодов} - \text{Резервы предстоящих расходов} : \text{Пассивы}$)

На их основе рассчитывается показатель Z , он же коэффициент банкротства или кредитоспособности компании:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * K_{\text{тл}} + 0,579 * \Phi_{\text{н}}$$

Отсрочку платежа допустимо предлагать лишь тем компаниям, у которых этот коэффициент существенно ниже 0. Чем выше его значение, тем

хуже платежеспособность контрагента. При нулевом Z риск банкротства покупателя в ближайшие один-два года составляет 50 процентов.

Главное преимущество двухфакторной модели – простота расчета и возможность ее применения даже в тех случаях, когда о деятельности контрагента нет практически никаких сведений, за исключением баланса. [3]

Обобщая вышесказанное хочется еще раз сказать о высокой актуальности темы проблем информационного обеспечения управления дебиторской задолженностью, обусловленной, прежде всего, необходимостью обеспечения предприятий достоверной и актуальной информацией о контрагентах и их финансовом состоянии, позволяющего в сжатые сроки принять решение о предоставлении покупателю отсрочки платежа. По нашему мнению использование рекомендованных в статье современных специализированных интернет ресурсов в качестве источников информации и анализ покупателей с помощью современных финансовых моделей позволит понизить денежные и временные расходы на управление дебиторской задолженностью, высвободив ресурсы для развития бизнеса и повысив уровень ликвидности компании.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учеб. курс для вузов.- К.: Эльга, 2007. – 656 с.;
2. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента / Дж. Ван Хорн, Дж. М. Вахович. – М.: Вильямс, 2004.;
3. Попов А. Как спрогнозировать банкротство дебитора // Финансовый директор. – 2012. – №2 – с.22-25;
4. www.gks.ru;
5. www.skrin.ru;
6. www.spark.interfax.ru.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПУБЛИЧНОГО ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

В.В.Прохоров

*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Правительство РФ к 2020 г. планирует формирование широкого слоя инновационно-активных предприятий. Их доля в общем количестве российских предприятий должна вырасти до 40–50 %[1].

Для решения данной задачи необходимо широкое применение различных способов и форм финансирования инновационной деятельности. С их помощью появляется реальная возможность привлечь значительные объемы не только частных, но и иностранных инвестиций. Одной из таких форм является публичные корпоративные займы. К категории публичной относятся выпуски облигационных займов, размещаемых предприятиями на

биржевых площадках среди неограниченного круга лиц на единых рыночных условиях.

Несмотря на относительный текущий спад отечественного облигационного рынка в планах Правительства РФ корпоративные займы занимают особое место. В принятой Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предполагается значительное увеличение доли облигационных корпоративных займов. Если в 2007 г. стоимость российских облигаций в обращении в процентах к ВВП составила – 3,8 %, то к 2020 г. данный показатель планируется увеличить до 22-25 %. И это при условии, что ВВП к 2020 г. должен вырасти в 1,8-2,3 раза[2].

При массовом использовании на предприятиях облигационного заимствования возникает проблема, связанная с оценкой того, на каких условиях он может быть привлечен. В первую очередь это касается оценки четырех основных показателей, а именно возможного объема, стоимости, периода выплаты дохода и того срока, на какой он может быть привлечен. Проблема оценки для российских предприятий актуальна уже сегодня. Причина в том, что в настоящее время длительность процесса от начала принятия решения о выпуске облигационного займа до его реального размещения порой достигает полтора-два года. За этот период условия заимствования могут в значительной степени измениться и не всегда в лучшую сторону. Поэтому важность оценки показателей облигационного займа будет только возрастать.

В экономической теории отсутствуют универсальные методы оценки показателей заемного капитала, в том числе и облигационного. Используемые на практике методические инструменты оценки параметров облигационного финансирования слабо адаптированы к российским условиям, так как разработаны для развитых зарубежных финансовых рынков. И это несмотря на то, что имеются методы, которые позволяют оценивать не более одного показателя. Но они на практике могут использоваться в качестве вспомогательных, а именно уточняющих методов.

При оценке одного из четырех важных показателей облигационного займа, а именно объема, могут использоваться несколько групп методов, каждая из которых имеет свои определенные особенности. Первая группа является фактически нормативной. Согласно требованиям российского законодательства, объем выпуска облигационного займа предприятия существующего менее трех лет регулируются или размером уставного капитала или величиной обеспечения, предоставленного в этих целях обществу третьими лицами (залогом, гарантиями, поручительством). Вторая группа определяет объем заимствования на основе учета совокупного имущества хозяйствующего субъекта. Имеющееся у предприятия имущество фактически является своего рода гарантией обеспечением возврата заемного капитала кредиторам. Третья группа учитывает денежные потоки предприятия. Они, как и имущество являются своего рода гарантией возврата

заемного капитала. Четвертая группа представлена аналоговыми методами, которые используют мультипликаторы учитывающих имущественное положение и денежные потоки двух предприятия. При этом одно из них является предприятием, которое планирует привлечь заемный капитал, а другое выступает предприятием-аналогом, которое уже такой заемный капитал привлекало. Здесь фактически на основе сопоставления рассчитывается объем заемного капитала. Пятая группа обосновывает объем облигационного займа на основании стоимости инвестиционного проекта, который планируется реализовать в рамках конкретного предприятия. Данное обоснование фактически является рекомендацией, ниже которой размер заемного капитала не должны опускаться. Шестая группа методов учитывает операционный и финансовый левверидж. Их предельный размер и является своего рода ограничением по выпуску облигационного займа.

При анализе методов оценки объема облигационного займа выяснилось, что российские промышленные предприятия используются три группы методов: методы учитывающие совокупное имущество предприятия, методы учитывающие денежные потоки предприятия и нормативные методы. При этом необходимо отметить то, что наиболее популярными являются методы, учитывающие имущество и денежные потоки предприятия. В целом на методы учитывающих совокупное имущество приходилось до 50 % от общего количества применяемых методов.

Для оценки второго показателя корпоративного облигационного капитала, а именно процентной ставки существует три основных подхода. Первый учитывает фактор риска и использует известное соотношения «риск-доходность», то есть более рискованные активы должны быть более доходными и наоборот. Второй основан на анализе динамики рыночных процентных ставок. Третий использует принцип сопоставления или процентных ставок предприятий аналогов или с внутренней нормы доходности инвестиционного проекта.

Все эти подходы базируются на ряде групп методов. Первая группа основана на учете рыночного риска, то есть риска конкретной страны. К ней относятся методы использующие модель CAPM (Capital Asset Pricing Model) и ее различные модификации. Вторая группа основана на учете специфического риска, то есть риска конкретного предприятия. Часть методов данной группы использует в своих расчетах так называемую барьерную процентную ставку. Другая часть использует методы, основанные на учете публичных и расчетных кредитных рейтингов предприятий. Своего рода модификацией кредитных рейтингов являются и методы учитывающие операционный и финансовый леввередж. В третью группу входят методы одновременно учитывающие рыночный и специфический риски. Данная группа неоднородна. Одна ее часть использует методы, основанные на многофакторной модели CAPM и ее модификациях. Другая ее часть на модели арбитражного ценообразования (АТР) и ее различных модификациях. Третья ее часть использует методы, основанные на экспертных

многофакторных моделей. В четвертую группу входят методы, основанные на анализе рыночных процентных ставок и ее динамики. В пятую группу входят аналоговые методы оценки процентной ставки. Они, как и при определении объема облигационного капитала, используют мультипликаторы, учитывающие имущественное положение и денежные потоки предприятия аналога и предприятия планирующего выпуск. Своего рода модификацией данных методов является использование различного рода публичных рэнкинги проводимых рейтинговыми или информационными агентствами. В шестую группу входят методы, основанные на том, что внутренняя норма доходности инвестиционного проекта является той процентной ставкой выше которой процентная ставка по облигационному займу не должна повышаться.

При анализе практики по использованию методов оценки процентной ставки выяснилось, что промышленные предприятия в основном использовали три группы методов оценки: методы основанные на учете отраслевой рыночной средневзвешенной процентной ставки, методы основанные на оценки кумулятивной барьерной процентной ставки и методы основанные на использовании модели CAPM (Capital Asset Pricing Model). Другие методы оценки процентной ставки предприятиями использовались или в качестве вспомогательных, или в качестве уточняющих методов. При этом необходимо отметить, что на методы оценки процентной ставки корпоративных облигационных займов основанных на учете отраслевой рыночной средневзвешенной процентной ставки по анализируемым отраслям приходилось до 60 % от общего количества применяемых методов.

Необходимо отметить, что использование таких методов, как кредитные рейтинги в Российской Федерации пока не эффективны по ряду причин. Главной среди них является то, что сами рейтинги и их поддержание возможны только на платной основе. Поэтому количество предприятий, у которых имеются рейтинги не значительно. В целом рейтинги имеют не более 200 российских предприятий.

Для оценки третьего показателя облигационного капитала, а именно периода выплаты дохода, может использоваться в целом только одна группа методов. Она основана на принципе сопоставления денежных потоков самого предприятия или реализуемого им инновационного проекта, с периодом выплаты дохода по облигационному займу. Проведенный анализ практики оценки третьего показателя корпоративного облигационного займа, периода выплаты процентного дохода позволил сделать вывод о том, что российскими промышленными предприятиями данный показатель выбирался исходя из двух стандартных вариантов. Доходы выплачивались или раз в полгода или раз в квартал. В основном на практике применялись периоды выплаты дохода раз в полгода. На них приходилось в анализируемом периоде приходилось от 88 до 95 % от общего количества выпусков. При этом сделан вывод, что выбор выплаты периода выплаты дохода напрямую не зависит от качества заемщика. Практика показывает, что в одной отрасли в пределах одного квартала при одинаковом состоянии финансового рынка

заемщик более высокого кредитного качества по своим публичным заимствованиям выплачивает доход ежеквартально, а заемщик более низкого кредитного качества раз в полгода. То есть можно сказать о том, что выбор периода выплаты дохода на предприятии порой в значительной степени зависит не от объективных, а порой от субъективных факторов.

Для оценки четвертого показателя облигационного капитала, а именно периода его обращения, могут использоваться группа методов основанная на принципе сопоставления. И сопоставление периода обращения облигационного займа проводится или с жизненным циклом инновационного проекта или с периодом возможного аккумулирования необходимых денежных средств для погашения займа.

Анализируя облигационные займы с точки зрения периода их обращения, также видна определенная стандартизация. Все выпуски по срокам, как правило, были кратны году. При этом в анализируемом периоде на облигационные займы со сроком обращения до 3 лет приходилось от 37 до 45 % от всех займов, на срок от 3 до 5 лет – от 46 до 48 %, а на срок свыше 5 лет – от 9 до 17 %.

В целом методы, основанные на принципе сопоставления периода обращения облигационного займа с жизненным циклом проекта, используются как основные, но с определенным временным лагом. Этот временной лаг, как правило, увеличивает срок обращения облигационного займа до какой-то стандартной величины кратный году. При этом на срок обращения облигационного займа влияет ряд факторов. Первым фактором является кредитное качество заемщика. Это в первую очередь влияет на максимальный срок обращения облигационного займа. Для предприятия низкого и среднего кредитного качества срок заимствования не превышает максимальный срок, который сложился по облигационным займам в отрасли. Для предприятия высокого кредитного качества эти сроки определяются его конкретными потребностями и они могут быть выше, чем те, которые сложились в отрасли.

Вторым фактором является цель, на которую используют привлеченные денежные средства. Если за счет облигационного займа идет финансирование инновационного проекта, то данный срок может определяться в пределах периода жизненного цикла проекта. Если финансирование идет кассового разрыва или реструктуризации задолженности, то период обращения облигационного займа зависит от тех задач, которые необходимо решить в операционной деятельности предприятия.

Третьим фактором является сам финансовый рынок и его динамика. При стабильном растущем финансовом рынке срок заимствования присутствуют тенденции по смещению не только максимальных но и других сроков в сторону их увеличения. При нестабильном падающем рынке тенденции обратные. Сроки привлечения начинают сокращаться.

Подводя итог исследования, сделан основной вывод о том, что на уровне предприятия наиболее необходимым и трудоемким является оценка только двух основных показателей облигационного капитала, а именно его объема и процентной ставки. Остальные два показателя, период выплаты дохода и срок обращения облигационного займа, с точки зрения оценки более просты и не требующие, каких то сложных расчетов. И их можно оценить на основе статистических отраслевых данных.

Список литературы:

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

МЕСТО АУТСОРСИНГА В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

А.В. Хохлова, В.А Стародуб

Научный руководитель: к.э.н., доцент Конищева М А.
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Развитие рыночной экономики в России сопровождается поиском и применением новых форм и инструментов организации хозяйственной деятельности промышленных предприятий. К числу таких инструментов относится аутсорсинг, внедрение которого становится все более распространенным явлением в отечественной хозяйственной практике. Современная финансовая среда так же подталкивает предприятия к поиску резервов экономии затрат и к использованию аутсорсинга для решения финансовых проблем.

Под аутсорсингом понимается – передача традиционных не ключевых функций организации внешним исполнителям – аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы. Реализация аутсорсинга затрагивает институциональные основы предприятий, вызывает коренные изменения в их организационной и производственно-коммерческой структуре, технологии и организации бизнес-процессов, выполнении управленческих и других функций, сферах взаимодействия с внешними партнерами и субъектами бизнеса.

Целью данной статьи является определение места аутсорсинга в оптимизации затрат на предприятии. Для реализации поставленной цели был рассмотрен зарубежный опыт, изучено состояние российского рынка аутсорсинга и выявлены причины сдерживающие его развитие в России.

Мировая практика использования аутсорсинга, как способа оптимизации затрат, показала, что его использование позволяет действительно

сократить затраты фирм, поскольку функции штатных сотрудников выполняются сторонними организациями. Сокращение затрат дает возможность сэкономленные средства направить на модернизацию оборудования, сотрудники же могут более тщательно заняться обслуживанием постоянных и поиском новых клиентов.

Можно выделить четыре основных причины экономического характера перехода на аутсорсинг: сокращение затрат; перевод постоянных затрат в переменные; более эффективное осуществление функций; высвобождение и перераспределение ресурсов. Рассмотрим каждую более подробно.

Сокращение затрат. Как правило, эффект сокращения затрат выступает основным и достаточным условием для передачи части функций сторонней организации. Необходимо проанализировать ситуацию по наиболее емким статьям калькуляции. Это может касаться как прямых затрат — основного процесса производства, так и косвенных. Для анализа и определения целесообразности передачи на аутсорсинг определенных функций, дающих снижение затрат, можно привлекать сторонние организации, которые специализируются в строго определенных сферах деятельности, а также обладают достаточно большим опытом практической работы.

Перевод постоянных затрат в переменные. Выделяется два аспекта мотивации. Во-первых, за счет использования готовой инфраструктуры другой организации сокращаются накладные расходы (уменьшаются затраты на обеспечение деятельности собственных подразделений, например, затраты на капитальное строительство и выплату заработной платы). Во-вторых, происходит перераспределение рисков, часть которых переходит на привлеченную организацию. Так, в контрактах аутсорсинга оговаривается, что оплата работ, выполняемых привлеченной организацией, будет зависеть от конкретных результатов. Кроме этого, существует возможность минимизировать платежи за счет перевыполнения объемов продаж привлеченной организацией.

По данным агентства The Bureau of National Affairs были выявлены две основные причины перехода на аутсорсинг: получение доступа к широкому опыту специалистов аутсорсинговой компании (69 %) и повышение качества услуг (44 %). Только 28 % респондентов в качестве главного стимула упомянули снижение затрат.

Напротив отчет компании Deloitte Consulting, свидетельствует, что 83 % респондентов выбирают сокращение расходов в качестве ожидаемой выгоды, 70 % назвали именно эту причину среди ключевых стимулов аутсорсинга, а 43 % считают ее главным критерием при выборе провайдера.

Аутсорсинг на российском рынке является относительно молодым видом услуг. Сегодня всё больше предпринимателей и других потребителей прибегают к его помощи. Но по факту, в данной сфере Россия отстает не только от Запада, но и от Востока. Например, в Китае до 2015 г. на

государственные средства планируется подготовить 1,2 млн. сертифицированных специалистов по аутсорсингу.

Несмотря на общую позитивную динамику, эксперты отмечают следующие отличительные характеристики российского рынка аутсорсинга: общий низкий уровень зрелости и непрозрачность (недостаток информации), отсутствие общепринятых индустриальных стандартов, низкий уровень знаний в области аутсорсинга у руководства предприятий.

Традиционными заказчиками услуг аутсорсинга в России являются небольшие фирмы, при этом многие руководители компаний, перечисляя те направления деятельности, которые клиенты могут отдать в чужие руки, добавляют в конце «кроме безопасности»

Рейтинг и БДО Юникон Бизнес Сервис, одна из крупнейших российских компаний, специализирующихся на аутсорсинге учетных функций, подвели итоги совместного исследования на тему популярности среди российских и иностранных компаний основных видов аутсорсинга бизнес-процессов в России (Табл. 1).

Таблица 1. Рейтинг популярности и вероятность передачи видов аутсорсинга в России

№	Вид аутсорсинга	Рейтинг популярности	Вероятности передачи на аутсорсинг функций (%) внутренних
1	Физическая охрана	7,71	61,0
2	Сфера обслуживания	7,70	68,0
3	Транспорт, логистика	7,28	47,0
4	Подбор, обучение персонала	6,64	48,0
5	IT инфраструктура, хостинг	6,51	46,0
6	Юридическое обеспечение деятельности	6,49	46,0
7	Call-центры	5,67	35,0
8	Бухгалтерский учет (полностью)	5,28	33,0
9	Бухгалтерский учет (отдельные участки)	5,14	30,0
10	Бизнес-планирование и оптимизация процессов	5,03	25,0
11	Документальный кадровый учет	4,17	25,0
12	Экономическая и информационная безопасность	4,16	17,0
13	Расчет заработной платы	3,78	16,0

Из таблицы видно, что наиболее популярными видами аутсорсинга является охрана, сфера обслуживания и логистика. Менее популярными являются такие сферы деятельности как экономическая и информационная безопасность и расчет заработной платы. Это можно связать с вероятностью

обращения фирм за услугами аутсорсинга по данным видам деятельности, анализ которой показывает похожую картину: по сфере обслуживания (68 %) и физической охране (61 %) наибольшая вероятность передачи деятельности в чужие руки. Так же, в подтверждение выше сказанного, минимальное количество компаний решает обратиться к услугам аутсорсинга в области экономической безопасности (17 %) и расчета заработной платы (16 %).

Ключевыми факторами, содействующими развитию аутсорсинга в России сегодня можно назвать:

- оптимизация издержек на предприятиях, связанная с текущим кризисом;
- изменения в технологиях управления предприятием;
- усиление конкуренции.

Среди факторов, препятствующих развитию аутсорсинга выделяются:

- общий низкий уровень зрелости российского рынка;
- наличие психологических барьеров у заказчиков к использованию аутсорсинга;
- недостаток финансирования на предприятиях.

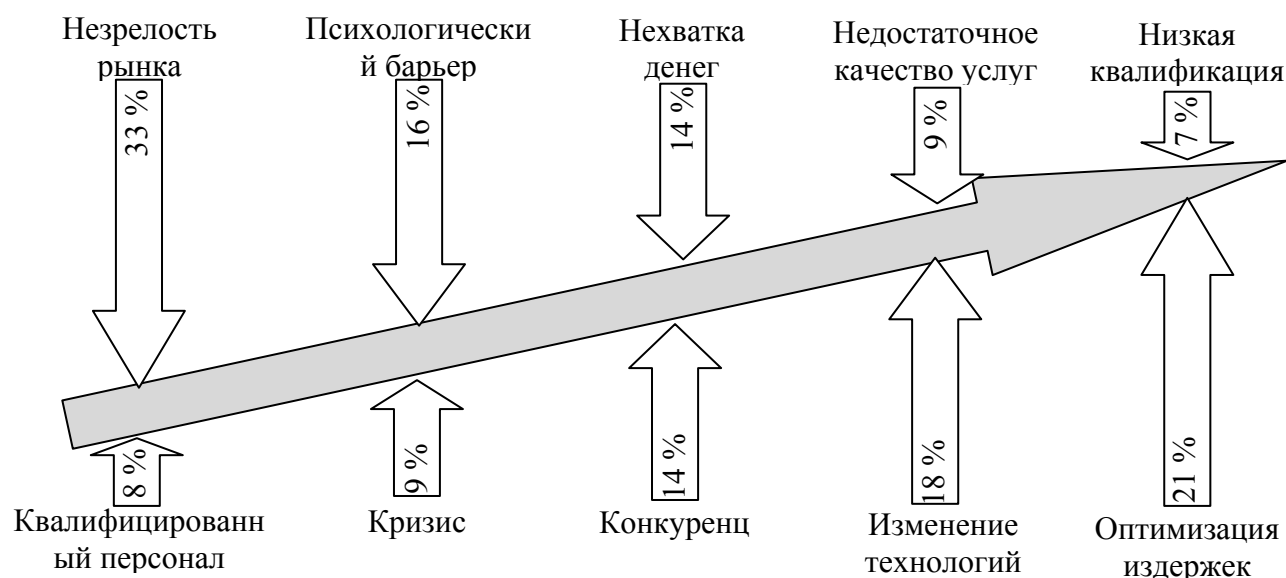


Рис. 1. Факторы определяющие развитие российского рынка аутсорсинга (2011г.)

Все вышеизложенное позволило выявить достоинства и недостатки аутсорсинга, с целью определения возможностей дальнейшего расширения его использования на российском рынке.

Таблица 2. Достоинства и недостатки аутсорсинга

Достоинства	Недостатки
1. Фокусирование на основном виде деятельности	1. Потеря контроля над переданными функциями

2. Доступ к ресурсам и фондам, которых нет в наличии (профессиональные кадры, финансовые, информационные ресурсы, производственные фонды)	2. возможность утечки информации
3. Снижение себестоимости функций, передаваемых на аутсорсинг	3. Снижение качества при недобросовестности аутсорсера
4. Снижение рисков за счет коллективных инвестиций	4. Появление зависимости от партнера, особенно если ему переданы важные функции или функции, связанные с оборотом денежных средств
5. Повышение качества услуг	5. Усложнение логистических процессов
6. Отсутствие необходимости иметь в наличии мобилизационные активы, инвестировать во второстепенные направления деятельности	6. Социальная напряженность и открытое сопротивление персонала, передаваемого на сторону
7. Минимизация зависимости от субъективных причин приостановки бизнес-процессов (болезнь сотрудников, конфликт)	7. Возможность сговора поставщика услуг (подрядчика) с контролирующим его сотрудником компании-заказчика: цены завышаются, а разница делится пополам (откат!)
8. Повышение производительности труда за счет концентрации на главных направлениях и более эффективного использования живого труда	8. Рентабельность оператора бизнеса попадает в зависимость от степени экономической эффективности производителя
9. Поскольку объем знаний и квалификация каждого конкретного специалиста ограничены, используя аутсорсинг, можно привлечь «коллективный» интеллект	9. Угроза отрыва руководящего звена от бизнес-практики
10. Использование чужого опыта и «алгоритмов» решения проблем	10. Ограничение возможностей для обучения и роста своих специалистов
11. Доступ к новейшим технологиям	11. Использование поставщиком устаревших технологий, списывание старых основных средств и т. п.

Таким образом, выгодность использования аутсорсинга несомненна, а его важным стратегическим преимуществом является возможность концентрации на ключевом бизнесе. Аутсорсинг позволяет руководящему звену предприятия не тратить свои временные ресурсы на второстепенные виды деятельности, не приносящие прибыли. Следовательно, все предпосылки к активному внедрению новой стратегии ведения бизнеса – аутсорсинга в России есть. Однако, для его успешного применения необходимо учитывать не только обычные трудности перехода на аутсорсинг, но и российскую специфику: неразвитость рынка, несовершенство законодательства, слабую культуру договорных отношений, особенность менталитета, высокую степень монополизации, привязанность к

сырьевому сектору, зависимость от иностранной валюты, недостаточную поддержку малого бизнеса.

ОПТИМАЛЬНЫЕ ЗНАЧЕНИЯ КОЭФФИЦИЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ю.Г. Пирогова

Научный руководитель: к.э.н. доцент Ю.И. Черкасова
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Финансовая устойчивость предприятия является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий, концентрированный показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в это предприятие. Сущность финансовой устойчивости заключается в обеспечении стабильной платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Целью финансового анализа является не просто расчет коэффициентов, а получение информации, необходимой для принятий управленческих решений.

Анализ финансовой устойчивости ассоциируется с расчетом множества коэффициентов, не всегда отражающих реальные процессы, происходящие в компании. Часто в практической деятельности возникает ситуация, когда необходимо рассчитать нормативные значения, причем не универсальные для всех предприятий, а определенные для конкретной организации, с учетом вида деятельности, особенностей и масштаба бизнеса. Существует ряд методик, позволяющих решить данную проблему.

Чистый оборотный капитал (разница между оборотными активами и краткосрочными обязательствами) необходим для поддержания финансовой устойчивости компании. Его положительная величина служит для инвесторов и кредиторов индикатором платежеспособности компании, а также говорит о возможности расширения своей деятельности в будущем за счет внутренних резервов. Отрицательная величина чистого оборотного капитала свидетельствует о неспособности своевременно погасить все краткосрочные обязательства, т.к. за счет заемного капитала профинансированы все оборотные средства и часть внеоборотных активов.

Чтобы определить минимально необходимое (достаточное) значение показателя чистого оборотного капитала для конкретной компании, необходимо взять за основу правило: за счет собственных средств должны быть профинансированы наименее ликвидные активы. Чаще всего к ним относятся запасы сырья и незавершенное производство.

$$\text{ЧОК}' = \text{СМ} + \text{НП} \quad (1),$$

где

ЧОК' - достаточный чистый оборотный капитал

СМ - сырье и материалы

НП-незавершенное производство

При оценке краткосрочной платежеспособности компании часто используется коэффициент текущей ликвидности, который вычисляется по формуле:

$$K_{мл} = OA / KO \quad (2),$$

где

$K_{мл}$ – коэффициент текущей ликвидности

OA – оборотные активы

KO – краткосрочные обязательства

Чтобы определить норматив для коэффициента текущей ликвидности, нужно вычислить допустимый объем краткосрочных обязательств, руководствуясь упомянутой логикой: наименее ликвидные оборотные активы финансируются за счет собственных средств, а наиболее – за счет краткосрочных обязательств:

$$KO_{доп} = OA_{ф} - ЧОК \quad (3),$$

где

$KO_{доп}$ – допустимые краткосрочные обязательства

$OA_{ф}$ – фактические оборотные активы

Далее, можно переходить к расчету норматива коэффициента (достаточного коэффициента) текущей ликвидности $K'_{мл}$:

$$K'_{мл} = OA_{ф} / KO_{доп} \quad (4)$$

На основе бухгалтерской отчетности ООО «Орион» нами были рассчитаны нормативные значения, рекомендованные данной организации (табл. 1).

В 2010 году ООО «Орион» приобрела внеоборотные активы в количестве меньшим, чем прирост собственного капитала (1095 тыс.руб. против 38268 тыс.руб.), а в 2011 году и вовсе произошло сокращение внеоборотных активов на 12983 тыс.руб. В результате ее чистый оборотный капитал увеличился с 48775 тыс.руб. до 108747 тыс.руб. Значительное превышение фактического значения чистого оборотного капитала над достаточным (48775 тыс.руб. против 3160 тыс.руб.) говорит о неэффективном использовании ресурсов. К примеру, одним из возможных причин может быть нерациональное распределение прибыли от основной деятельности, привлечение кредита сверх реальных потребностей для операционной и инвестиционной деятельности. Однако в данном случае увеличение чистого оборотного капитала связано с приростом оборотных активов, а именно товаров для перепродажи.

Расчет коэффициента текущей ликвидности показал, что в течение двух лет компании «Орион» так и не удалось достичь общепринятого норматива – он всегда был ниже 2. Однако фактическое значение этого коэффициента превышало достаточный уровень (1,57 против 1,02) и данный факт позволяет сделать вывод о высокой платежеспособности предприятия.

Таблица 1. Расчет нормативных значений финансовых коэффициентов ООО «Орион»

Показатели	2009 год	2010 год	2011 год
1.АКТИВ			
2.Итого внеоборотные активы, тыс.руб.	132945	134040	121107
3.Запасы сырья и материалов, тыс.руб.	-	3160	1970
4.Запасы в незавершенном производстве, тыс.руб.	-	0	0
5.Товары для перепродажи, тыс.руб.	-	70496	132918
6.НДС по приобретенным ценностям	-	1076	0
7.Дебиторская задолженность, тыс.руб.	-	27754	36230
8.Финансовые вложения, тыс.руб.	-	28650	56000
9.Денежные средства, тыс.руб.	-	2425	959
10.Прочие оборотные активы, тыс.руб.	-	553	4963
11.Итого оборотные активы, тыс.руб.	66642	134114	233040
12.ПАССИВ			
13.Итого собственный капитал, тыс.руб.	144547	182815	227791
14.Итого долгосрочные обязательства, тыс.руб.	0	0	2062
15.Итого краткосрочные обязательства, тыс.руб.	55040	85339	124293
16.Прирост внеоборотных активов, тыс.руб.	-	1095	-12983
17.Прирост оборотных активов, тыс.руб.	-	67472	98926
18.Прирост собственного капитала, тыс.руб.	-	38268	44976
19.Прирост долгосрочных обязательств, тыс.руб.	-		2062
20.Прирост краткосрочных обязательств, тыс.руб.	-	30299	38954
21.Прирост чистого оборотного капитала, тыс.руб. (стр.17-стр.20)	-	37173	59972
22.Наименее ликвидная часть оборотных активов, тыс.руб. (стр.3+стр.4)	-	3160	1970
23.Допустимые краткосрочные обязательства, тыс.руб. (стр.11-стр.26)	-	130954	231070
24.Необходимая величина собственных средств, тыс.руб. (стр.2+стр.22)	-	137200	123077
25.ЧИСТЫЙ ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ, тыс. руб.	-		
26.достаточный (стр.22)	-	3160	1970
27.фактический (стр.11-стр.15)	-	48775	108747
28.КОЭФФИЦИЕНТ ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ, ед.			

29.достаточный (стр.11:стр.23)	-	1,02	1,01
30.фактический (стр.11:стр.15)	-	1,57	1,87
31.КОЭФФИЦИЕНТ ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ, ед.			
32.достаточный ((стр.2+стр.22):(стр.2+стр.11))	-	0,51	0,35
33.фактический (стр.13:(стр.2+стр.11))	-	0,68	0,64

*Исходные данные для расчетов взяты из бухгалтерского баланса на конец периода. Отсутствие данных за 2009 год объясняется отсутствием Пояснения к бухгалтерскому балансу за 2010год.

Причины роста коэффициента текущей ликвидности перекликаются с причинами увеличения объема чистого оборотного капитала, ведь природа у этих показателей одина.

Оценивая финансовую устойчивость компании, необходимо учитывать, насколько она финансово независима от кредиторов. Какова ее способность погашать не только текущие, но и долгосрочные обязательства. Эту задачу решает коэффициент финансовой независимости (общей платежеспособности):

$$K_{фн} = СК / А \quad (5),$$

где $K_{фн}$ – коэффициент финансовой независимости

$СК$ – собственный капитал

$А$ – общая величина активов

На практике оптимальным принято считать значение коэффициента более 0,5. Это означает, что активы компании профинансированы как минимум на 50 % за счет собственного капитала. И если кредиторы одновременно потребуют погасить обязательства, то компания сможет расплатиться, реализовав свои активы.

В действительности все не так просто. Если собственный капитал компании вложен в активы с разной степенью ликвидности, то есть риск, что предприятие окажется не в состоянии погасить свою задолженность настолько оперативно, насколько это требуется.

Исходим из предпосылки, что в долгосрочной перспективе приемлемый уровень финансовой устойчивости достигается при соблюдении такого обязательного условия, при котором за счет собственных средств финансируются наименее ликвидные активы (внеоборотные + наименее ликвидные оборотные). Соответственно, достаточное значение коэффициента финансовой независимости ($K'_{фн}$) определяется так:

$$K'_{фн} = (ВА+СМ+НП)/А \quad (6),$$

где $ВА$ – внеоборотные активы

На рассматриваемом примере предприятия динамика коэффициента финансовой независимости компании «Орион» за 2010-2011 годы (таблица 1) показывает, что в двух анализируемых периодах он превышал норматив (0,5). Но в данной ситуации требование к этому коэффициенту может быть и ниже. Компания «Орион» достигала и даже превысила достаточный уровень

финансовой независимости, что говорит об устойчивости ее финансового положения.

В результате можно сделать вывод о том, что у компании «Орион» имеется резерв чистого оборотного капитала, следовательно, и финансовая устойчивость, и платежеспособность являются достаточно высокими, несмотря на некоторое несоответствие общепринятым нормативным значениям.

Список литературы:

1. О несостоятельности (банкротстве): федер. закон от 22 октября 2002 г. № 127-ФЗ в ред. от 28.11.2011 № 337-ФЗ
2. Кован С.Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения банкротства / С.Е. Кован, Е.П. Кочетков// Экономический анализ: теория и практика. -2009. – № 5. С. 52-59
3. Кольцова И. Нормативы ликвидности, финансовой устойчивости и независимости для вашей компании /И. Кольцова// Финансовый директор – 2011-№ 4. С. 30-35

ОТНОСИТЕЛЬНОСТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

А.М.Злобин

Научный руководитель: к.э.н., доцент Г.П.Гордеева
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Финансовый результат в экономической науке трактуется как прибыль (или убыток) предприятия, полученный им за отчетный период. Как категория "финансовый результат" являлся и является предметом исследования многочисленных поколений экономистов/ Споры об экономической природе прибыли идут уже более трех веков, но теория прибыли все еще остается незавершенной и противоречивой, и это не может не отражаться на управлении экономикой [3, 4].

Однако показатели прибыли (убытка) подчас являются относительными в силу методологии их формирования в бухгалтерском учете. На наш взгляд, необходимо учитывать данный аспект при оценке финансового состояния организации, В связи с этим изложение фактов хозяйственной жизни, порождающих данную ситуацию, является актуальным.

Формирование финансового результата зависит от различных фактов хозяйственной жизни, подлежащих отражению в текущем бухгалтерском

учет. Это обуславливает разделение в отчете о прибылях и убытках доходов и расходов в зависимости от направлений деятельности организации (от обычной и прочей), а также раскрытие статей в отдельных формах отчетности, что позволяет в какой-то мере судить о степени относительности показателя того или иного вида доходов (прибыли) и расходов (убытка).

Рассмотрим факты хозяйственной жизни, обуславливающие увеличение (уменьшение) прибыли (убытка) от прочей деятельности. Так, организация может получить прибыль от продажи своей собственной продукции или оказания услуг (выполнения работ), а может получить ее и в результате взятия на баланс безвозмездно переданного ей дорогостоящего объекта основных средств, причем с применением ускоренного метода амортизации. Во втором случае доходы будущих периодов отчетного года в размере начисленной амортизации будут увеличивать прочие доходы, в то же время амортизационные отчисления пропорционально будут уменьшать прибыль от продаж. «Безусловно, подарок – это тоже прибыль для предприятия. Но очевидно и то, что фирма открылась отнюдь не для получения безвозмездной помощи. И если при оценке эффективности деятельности компании (степени ее рентабельности) «смешивать» прибыль от продаж с прибылью от подарков, то неизбежно заблуждение в оценке успехов и, возможно, неоправданная выплата больших дивидендов – прямой путь к преждевременному банкротству предприятия» [2, 210].

Наоборот, когда предприятие активно распродает активы, то прочие доходы возрастают и иной раз при отсутствии роста выручки (или ее сокращении), что наблюдается при банкротстве предприятий. Однако на начальном стадии этого процесса оно может оставаться прибыльным и эффективным за счет роста прибыли от прочей деятельности.

Наряду с этим такие факты, как отражение в учете:

- списанной не востребовавшей кредиторской (дебиторской) задолженности;
- прибыли (убытка) прошлых лет, выявленных в отчетном году;
- суммы дооценки (уценки) внеоборотных активов.

приводят к увеличению (уменьшению) прочих доходов (расходов), в результате величина прибыли от прочей деятельности увеличивается (убытка – уменьшается). К тому же, данные факты не вызывают движение денежных потоков.

Приведем ряд фактов, обуславливающих увеличение (уменьшение) прибыли от продаж. Во-первых, состав затрат, и следовательно, величина себестоимости продаж обусловлены нормативными актами. Если в их состав будут входить все издержки, то себестоимость будет большой, если же не включать потери, то себестоимость будет низкой. «В сущности даже дивиденды можно рассматривать как затраты и тогда себестоимость опять станет иной. Таким образом, себестоимость продаж – это или «каприз» Министерства финансов, или самой администрации – что ими включается в состав затрат, то и определяет ее значение» [2, 271-272].

К тому же, величина затрат зависит от выбора методов оценки списываемых на затраты материалов и способов начисления амортизационных отчислений при неизменном технологическом процессе. При этом амортизируемое имущество никогда не может быть представлено в реальной оценке, так как сумма его износа всегда условна.

Разграничение затрат между отчетными периодами в определенной степени всегда относительно, так как происходит смещение по времени тех или иных величин.

Себестоимость продаж также зависит от объекта калькуляции, в то же время он – от решения администрации, какую часть готовой продукции включать в этот объект, а именно, всю выработанную или только проданную ее часть.

Таким образом, рассмотренные факты могут привести подчас сознательно к прибыли или убыткам, в результате и к искажению в интерпретации фактов экономических событий, что может оказать негативное влияние на принятие управленческих решений пользователями. С нашей точки зрения, при анализе финансовых результатов (рентабельности) необходимо учитывать:

– во-первых, что показатель прибыли (убытка) – условная расчетная величина, причем некоторые виды доходов (расходов) не обуславливают движение денежных средств. Дымова И. А. справедливо отмечает, что «существует риск, что большая часть финансовой информации не столь правдива, как предполагается» [1,8];

– во-вторых, рассматривать их и в зависимости от направлений деятельности организации.

С этой целью результатом наших исследований по данному аспекту будут даны рекомендации к подходу выбора информации из отчета о прибылях и убытках.

Список литературы:

1. Дымова И. А. Бухгалтерская отчетность и принципы ее составления в соответствии с международными стандартами. Методика трансформации / И. А. Дымова. – М.: Современная экономика и право, 2001. – 160 с.
3. Бухгалтерский учет для руководителя/ В. А. Быков, С. М. Бычкова, М. Л. Пятов и др. Изд. 2-е, – М.:ПБОЮЛ, 2001. – 320 с.
4. Харченко С.В. Понятие финансового результата в экономической теории. /Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) № 2 2012 – 21 с.

ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

к.э.н., доцент И.А. Астраханцева

ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»

Деятельность современных компаний может считаться успешной, эффективной, если ей присущи высокие темпы развития. Направления этого процесса задаются макроэкономической политикой государства, которая в настоящее время ориентирована на модернизацию экономики. В этих условиях стратегическими приоритетами должны стать такие цели и задачи, которые обеспечивают инновационный путь развития. В содержательном плане данные целевые установки определяют концептуальные основы, на которых должна строиться как базовая стратегия предприятия, так и ее отдельные функциональные стратегии.

В этой связи считаем необходимым подчеркнуть, что прогрессивный характер идей и высокий научно-технический уровень проектов, позволяющие отнести те или иные инициативы к инновациям, должны оцениваться рыночными индикаторами конкурентоспособности и жизнеспособности предприятия. Инновации задают вектор движения по траектории жизненного цикла компании и оказывают определяющее влияние на ее позиционирование на этом пути. Характер управляющего воздействия, по-нашему мнению, может отражаться:

- на этапе роста – показателями ускоренного экономического роста, когда компания проходит данную фазу жизненного цикла или в более сжатые сроки или достигает более высокого уровня финансовой результативности по сравнению со среднеотраслевыми показателями;
- на этапе зрелости – показателями длительности и устойчивости позиции предприятия как лидера рынка или как одного из основных его участников.

Доминирование стратегического подхода в управлении, предопределяет приоритетные направления экономической политики хозяйствующих субъектов, в состав которых входит разработка системы финансирования инновационной деятельности. В этом качестве традиционно рассматривают «систему методов и **форм управления финансовыми денежными распределительными** и перераспределительными отношениями между направлениями деятельности и подразделениями предприятия в процессе финансового обеспечения достижения целей инновационной деятельности» [2, с.50]

Если следовать концептуальному подходу И.А.Бланка в трактовке экономической сущности инвестиционных ресурсов как той части финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на развитие предприятия [1], то можно утверждать, что финансирование инновационной деятельности осуществляется в границах его финансового инвестиционного потенциала. Данный потенциал, на наш взгляд, оценивает в обобщенном

виде возможности организации по наращиванию инвестированного капитала. Для выделения из состава совокупного капитала величины инвестированного необходимо выполнить оценку отдельных его элементов по условию целевого характера использования финансовых ресурсов. Инвестированный капитал обслуживает сферу экономических интересов инвесторов компании, т.е. собственников, учредителей организации, а также кредиторов и заимодавцев. Эти партнерские группы, выступая в качестве инвесторов, принимают на себя все виды инвестиционных рисков. Другая часть финансовых ресурсов предприятия не может нести бремя инвестиционных рисков, а, следовательно, не должна включаться в состав инвестированного капитала. Инвестированный капитал выделяется для предупреждения возникновения ситуации, когда нарушается равновесие между финансовыми потребностями и финансовыми возможностями предприятия. В системе риск-менеджмента такую ситуацию связывают с наложением правостороннего и левостороннего риска функционирования экономики *предприятия, т.е. когда рискованные активы финансируются за счет рискованных источников финансирования.*

Уточнив характеристику инвестированного капитала, считаем допустимым под системой управления финансированием инновационной деятельности понимать систему управления инвестированным капиталом, т.е. систему управления процессами формирования и функционирования инвестированного капитала на основе координации и сбалансированности *экономических денежных* распределительных и перераспределительных отношений между источниками формирования капитала и направлениями его использования.

Если учитывать сложный, многоуровневый характер этих отношений, а также большое многообразие методов и форм управления, то необходимо не просто собрать все эти элементы финансового менеджмента в единое целое, но и определенным образом их между собой гармонизировать. Только в этом случае можно будет говорить о системе управления, которая в условиях свободы экономического выбора должна функционировать в заданном горизонте планирования на основе единых целей и задач, общих принципов, логически выстроенной системе критериев и ограничений принятия управленческих решений из возможных альтернатив.

Компания, которая выбрала траекторию инновационного пути развития, является более сложным объектом управления в виду амбициозного, масштабного характера целевых установок. Управление финансовой деятельностью таких компаний можно считать эффективным только в том случае, если будет гарантировано финансовое обеспечение достижения данных целей. Залогом успешности, результативности менеджмента современных компаний, на наш взгляд, является гибкая система управления инвестированным капиталом, что позволяет ей адаптироваться к особенностям каждого из этапов эволюционного цикла. Принимая во внимание, что в основе любой системы управления лежит

финансовая модель экономического роста, можно утверждать, что невозможно разработать универсальную модель, что она может быть только базовой, а компании на ее основе разрабатывают целевые финансовые модели, параметры и приоритеты которой максимально учитывают специфические особенности экономики конкретных предприятий. *Представляется, что в противном случае стремление менеджмента компаний полностью соответствовать тем или иным «стандартам финансового поведения» будет являться реальным тормозом, сдерживающим стратегические инициативы потенциально эффективных субъектов хозяйствования.* Если говорить образно, то разработка системы управления финансированием инновационной деятельности – это созидательный процесс, когда на основе базовой модели формируется архитектура целевой модели, позволяющая выйти на максимально возможный уровень операционной эффективности при обеспечении необратимости эволюционных процессов роста и зрелости, а значит устойчивого функционирования экономики предприятия с конкурентным уровнем финансовой результативности.

На начальном этапе необходимо определиться с методикой расчета инвестированного капитала, который еще называют задействованным капиталом [3,с.100]. Как уже отмечалось, нами предлагается таковым считать капитал тех партнерских групп, которые позиционируют себя как инвесторы предприятия, а значит, который несет на себе бремя инвестиционных рисков. К последним традиционно не относят кредиторскую задолженность, целевой характер использования большей части которой заключается в выражении экономических интересов не инвесторов, а прочих субъектов экономических отношений, таких как персонал предприятия, внебюджетные фонды и другие. Такая трактовка инвестированного капитала соответствует общеизвестному, классическому алгоритму его расчета как по варианту «совокупный капитал минус кредиторская задолженность», так по варианту «собственный капитал плюс процентный заемный капитал». Сложность управленческой задачи инновационного пути развития проявляется уже на этом начальном этапе. Суть проблемы состоит в том, что для финансовой среды современного уровня экономических отношений характерны свои особенности. В первую очередь следует отметить расширение состава *инвесторов – тех субъектов* финансовых отношений, которые хотят быть задействованы не только в процессах распределения операционной прибыли, но и в процессах ее формирования через участие в разработке и реализации бизнес-планов и операционных планов. Содержание этих документов как раз и заключается в реальном выполнении функции бизнес-системы компании по созданию стоимости, т.е. такого продукта хозяйственной деятельности, который соответствует потребности рынка.

Волатильность финансовой среды проявляется в различных формах и в первую очередь в составе форм и инструментов финансирования. Развитие

государственно-частного партнерства, проектного и венчурного финансирования значительно расширяют состав потенциальных инвесторов, которые понимают, что они могут реализовать свои экономические интересы, выстраивая долгосрочные деловые отношения с компанией, которая становится для них стратегическим партнером. Это создает для компании благоприятную внешнюю среду функционирования и развития. Эти преимущества экономической и инвестиционной привлекательности менеджмент предприятия и должен учитывать при разработке целевой финансовой модели экономического роста, контур которой выстраивается на балансе преимуществ и возможностей, с одной стороны, и угроз и вызовов, с другой. Поддержание балансового соотношения между этими категориями в системе целевых показателей результативности и показателей ограничений *результативности* [3, с.] позволяет удержать финансовую систему компании в равновесном состоянии как в процессе формирования инвестированного капитала из различных источников, так и в процессе его реального функционирования как экономического производственного ресурса. И при определенных условиях, например, при проектном финансировании, состав инвестированного капитала может расширяться различными формами товарного и коммерческого кредита в силу того обстоятельства, что будущие потребители производимых благ задают отличительные характеристики конечного продукта хозяйственной деятельности, гарантируя его общественное признание в случае полного соответствия этим критериям полезности и качества. При этом они могут выступать как инвесторы, предоставляя компании режим наибольшего благоприятствования в вопросах регулирования материальных, товарных и денежных потоков. Представляется, что данный высокий статус делового партнера должен устанавливаться только самой компанией и на том основании, что экономические отношения носят долгосрочный, устойчивый, плановый и взаимовыгодный характер или по оценке доходности или (и) по оценке всех видов рисков предпринимательской деятельности. Можно предположить, что на различных этапах функционирования инвестированного капитала, как формы объединения капиталов, его состав и структура могут существенно изменяться. Последнее обстоятельство определяет подвижный контур финансовой модели экономического роста компании, что обуславливает необходимость использования гибких форм и методов финансового планирования и управления.

Таким образом, на начальном этапе разработки системы финансирования инновационной деятельности устанавливается расширенный состав источников формирования инвестированного капитала, в котором предпочтения выражаются в последовательности их размещения в портфеле инвестиционных ресурсов. При этом ранжирование инструментов финансирования, по-нашему мнению, нельзя строить по одному критерию, даже если это будет показатель минимальной стоимости капитала по конкретному источнику. В качестве метода достижения грамотных,

экономически точных оценок выбора на основе предпочтений можно предложить широко используемый матричный метод. Параметрами матрицы могут являться предельная стоимость инвестированного капитала и уровень финансового риска.

Таким образом, финансовая деятельность должна быть максимально ориентирована на стратегические приоритеты, что должно способствовать достижению впечатляющих результатов и усилению духа соперничества и состязательности в деловом мире за право реализации инновационных проектов. В этом заключается движущая сила экономики современных компаний.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами/ И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2010. – 768с.
2. Глущенко И.И. Разработка политики финансирования инновационной деятельности предприятия. // Экономический анализ: теория и практика. 2009. №12. с.50-57.
3. Лисицина Е.В. Токаренко Т.С. Управление финансовыми результатами компании // Финансовый менеджмент. 2012. – №4. – С.125- 140.
4. Неудачин В.В. Реализация стратегии компании: финансовый анализ и моделирование / В.В.Неудачин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. -168с.
5. Тарабрина Н.А., Станиславчик Е.Н. Финансовые индикаторы реализации корпоративной стратегии // Финансовый менеджмент. 20012. №4. с.34-41.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЗАЕМЩИКОВ

Д. Сметанников

Научный руководитель: к.э.н., доцент Г.П.Гордеева
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Кредитование юридических лиц относится к традиционным видам банковских операций. Современную экономику нельзя представить без кредитной системы, основным элементом которой является сам процесс кредитования юридических лиц. И если кредитование физических лиц в основном способствует развитию сферы потребления (спрос), то кредитование юридических лиц направлено на развитие сферы производства (предложение). Тем не менее, спрос и предложение тесным образом связаны между собой, поэтому кредитная политика страны должна быть ориентирована не только на кредитование физических, но и на кредитование юридических лиц, не ставя между данными направлениями кредитной деятельности различия.

Самые главные проблемы кредитования реального сектора экономики в России заключаются в том, что реальный сектор связан с самыми большими рисками.

С наиболее высокими рисками связано кредитование банками юридических лиц, поэтому проблемы отбора заемщиков и проведения анализа их кредитоспособности приобретают особое значение на фоне задач по выходу российской экономики из кризиса и ее дальнейшего устойчивого развития. Увеличение доли просроченной задолженности в кредитном портфеле банков приводит к созданию дополнительных резервов, которые могли бы быть вложены в развитие экономики страны в виде кредитов для финансово состоятельных предприятий. Необходимость проведения анализа кредитоспособности заемщиков вызвана потребностью в сохранении стабильности всей банковской системы.

Промышленные предприятия в основном находятся в регионах, поэтому задействованы в их кредитовании в основном региональные банки.

Большие банки, которые имеют центральные офисы в Москве ориентированы на кредитование предприятий, деятельность которых осуществляется с меньшим количеством рисков. Многие банки владеют акциями некоторых компаний, поэтому кредитования таких предприятий не влечет больших рисков, но сулит проценты, которые такие же, как и кредитование промышленных предприятий.

Особенности и в том, что проблемы банковского кредитования реального сектора экономики в России вытекают из географических особенностей нашей страны, которая, как известно, самая большая в мире.

Если предприятие находится в провинциальном городе, где нет филиала банка, он с небольшой охотой будет выдавать ему кредит.

Проще выдать кредит предприятию, у которого есть представительство в столице, и которое занимается не только высоко рискованной деятельностью как промышленность или другие отрасли реального сектора экономики.

Кроме того, имеется ряд недостатков и в организации работы самих банков, в первую очередь, несоблюдение основных принципов кредитования: обеспеченность, целевого использования и возвратности полученных кредитов. Выдавая кредиты, работник кредитной службы должен помнить, что ни один кредит не свободен от риска, и что ни один банк не сможет продолжать свою деятельность, если откажется от выдачи рискованных кредитов, кредиты выдавать необходимо, но далеко не всем, кто добивается их получения.

В первую очередь банки должны более серьезно относиться к оценке финансового состояния кредитополучателя. Анализ кредитоспособности позволяет на ранней стадии кредитного процесса до выдачи кредита спрогнозировать риск и практически полностью предотвратить всевозможные потери. Следует отметить, что существующие методики определения кредитоспособности основываются на анализе бухгалтерского баланса заемщика, однако совокупность данных расчетов не всегда отражает

действительную ситуацию финансового положения. Решить эту проблему помогает привлечение независимых аудиторских фирм, чье объективное заключение о финансовом состоянии потенциальных заемщиков облегчает работу банков. [1]

Наиболее существенным для российского банковского сектора является кредитный риск. Изучение правового обеспечения анализа кредитоспособности заемщиков российских кредитных организаций позволяет выявить следующие проблемы:

- 1) внедрение международных подходов к оценке достаточности капитала кредитных организаций, исходя из оценки профиля и уровня риска, качества управления ими и состояния внутреннего контроля;
- 2) развитие постоянно действующей системы мониторинга предприятий-заемщиков и использование получаемой информации в целях управления банковскими рисками и банковского надзора;
- 3) формирование в кредитных организациях баз данных, необходимых для оценки рисков, с использованием современных подходов, включая возможности математической статистики и теории вероятности;
- 4) развитие в кредитных организациях системы управления рисками с учетом международной практики, а также адекватной оценки потерь, в том числе потенциальных, с учетом профиля и уровня рисков, перспективного состояния рыночной среды, использование в этих целях современных методов оценки рисков. [2]

Финансовый кризис 2008—2010 гг. выявил ряд слабых мест в системе банковского регулирования и надзора. По мнению ведущих экспертов в области финансов, кризисные явления связаны прежде всего с недостаточным выделением банками средств на покрытие кредитных рисков.

При этом проблемы оценки риска обострились неадекватным мониторингом концентрации рисков. Негативным фактором явились также недостатки в системе регулирования, надзора и отсутствие прозрачности вследствие недостаточного раскрытия банками информации излишнего доверия к суждениям рейтинговых агентств. Финансовые аналитики отмечают, что банковские системы управления и контроля за рисками должны быть тем совершеннее, чем либеральнее условия выдачи кредитов. [3]

Следует также выделить проблему зависимости не только от собственных и привлеченных ресурсов, но и от определенных норм, которые устанавливает Центральный банк РФ для коммерческих банков, осуществляющих кредитование клиентов.

Кроме того, одной из главных проблем как банковского сектора, так и всей экономики в целом, остается все же мошенничество. Мошенничество как форма незаконного умышленного завладения чужими денежными средствами получает наибольшее распространение в финансово-кредитной сфере российской экономики [4].

В настоящее время трудно прогнозировать, как в перспективе будет развиваться банковское кредитование в России. Наибольших успехов в этом виде банковского бизнеса добьются те кредитные организации, которые раньше других создадут соответствующие внутренние механизмы, позволяющие эффективно работать на рынке банковских услуг.

В современных условиях выигрывает тот, кто умеет правильно просчитать, распознать и предвидеть результаты кредитной сделки. Это главный залог успеха банка при кредитовании. При этом главной задачей является создание единого механизма управления, который обеспечивал бы, в первую очередь, окончательное преодоление негативных явлений в экономике страны, а затем и создание условий, необходимых для её нормального функционирования и развития как в области финансов, так и в области интенсификации производства, торговли, сельского хозяйства и других отраслей. Важную роль здесь призвано сыграть создание «кредитного двигателя» как элемента кредитной системы в целом, поскольку именно он является главным инструментом регулирования экономики в руках государства. Основанный на денежных и кредитных отношениях, он позволит наиболее быстро сконцентрировать огромные ресурсы в виде временно свободных денежных средств на центральных направлениях экономического и социального развития страны [5].

Список литературы:

1. Битков В.П. Основы банковского дела. Часть 1. Учебное пособие. – М.: МГИМО – Университет МИД России, 2005. – 104с.
2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году(интернет-версия). Режим доступа: http://cbr.ru/publ/root_get_blob.asp?doc_id=8669.
3. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика : учеб.-практич. пособие. М. : КНОРУС, 2008. 263 с.
5. Горчаков А.А., Половников В. А. Тенденции развития кредитного рынка России.//Банковское дело. – 2005. – №3.-с.15-17.
6. Медведев Н.Н. О кредитной деятельности банков / Н. Н. Медведев // Деньги и кредит. – 2007. – №7. – С. 57-59.
7. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний : учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, К.В. Бахтин, Д.В. Ковтун ; под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2012. – 376 с.
8. Статья О КРЕДИТНОМ ДОГОВОРЕ (проблемные аспекты) 11.01.2011(интернет-версия)Режим доступа: <http://kultura-prava.ru/index.php/2010-05-14-13-31-20/2010-05-14-13-33-55/392-o-kreditnom-dogovore-problemnye-aspekty.html>

СОКРАЩЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ЖКХ

Н.А. Хребтий

Научный руководитель к.э.н., доцент Черкасова Ю.И.
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Одной из актуальных проблем, с которой сталкиваются практически все управляющие компании, работающие в сфере ЖКХ, проблема дебиторской задолженности по оплате услуг, оказываемых населению и юридическим лицам. По данным Министерства регионального развития России, примерно 15 % россиян не платят вовремя за услуги ЖКХ. В рамках данной статьи мы постарались обобщить проблемы возврата такой дебиторской задолженности и рассмотреть возможные варианты ее снижения.

Дебиторская задолженность в управляющей компании представляет собой доминирующее направление вложений капитала. В течение всего анализируемого периода ее формирование происходит в результате нарушения сроков оплаты со стороны потребителей услуг, каковыми по отношению к управляющей компании выступают ТСЖ и собственники жилья. Дебиторская задолженность представляет собой отсроченную выручку управляющей компании, включая ее прямое вознаграждение. Рост дебиторской задолженности прямо пропорционально влияет на рост кредиторской задолженности. От поступлений платежей потребителей зависит поступление платежей подрядным организациям за предоставленные услуги. В некоторых случаях дебиторская задолженность образуется из-за неэффективной работы управляющей компаний по сбору платы за коммунальные услуги с населения. При росте дебиторской задолженности прибыль компании уменьшается прямо пропорционально.

Так, доля дебиторской задолженности в активах управляющей компании ООО УК «Жилбытсервис» г. Красноярска составляла в 2010 году 96 %, в 2011 году 90,6 %. Такие пропорции говорят о том, что оборотный капитал компании, собственный и привлеченный из оборота кредиторов, главным образом предприятий, поставляющих услуги, включая обеспечение электроэнергией и теплоэнергией, водоснабжением, размещается именно в виде дебиторской задолженности.

Отсутствие налаженной коллекторской работы, а также использование только дорогостоящих методов (например, исключительно юридических, связанных с обращением в суд) ведет к тому, что долги населения растут и у людей возникает ощущение, своего рода, безнаказанности.

Стоит отметить, что в результате объективной сложности в сборе коммунальных долгов растут долги управляющих компаний перед ресурсоснабжающими предприятиями.

На наш взгляд, основной причиной образования просроченной кредиторской задолженности перед ресурсоснабжающими предприятиями является неэффективная работа по сбору с населения коммунальных платежей и связанных с ними долгов.

В этом случае решению проблемы в интересах поставщиков электроэнергии, тепла и воды, а также, в конечном счете, в интересах управляющей компании, могут помочь технологии корпоративного коллекторства. Под корпоративным коллекторством понимается комплексные, формализованные, законные технологии взыскания долгов организаций.

Сразу следует отметить, что методики корпоративного коллекторства могут применять как сами ресурсоснабжающие организации-кредиторы, так и независимые коллекторские агентства.

При использовании корпоративного коллекторства для взыскания корпоративных долгов в сфере ЖКХ применяются так называемые «информационные методики мотивации к необходимому поведению» должника или иных лиц, от которых зависит решение долговой проблемы. При этом именно возможность донесения обоснованной информации о сложившейся ситуации создает условия для запуска основных сценариев решения существующих сложностей.

Работа по взысканию задолженности может вызвать противодействие должников, поэтому в некоторых случаях, особенно независимым коллекторским агентствам, стоит рассмотреть возможность проведения взыскания из-за пределов города или региона, где находится оппоненты. Отдельно стоит остановиться на вопросе создания специальной инфраструктуры для поддержки описанной коллекторской деятельности по взысканию корпоративных долгов в сфере ЖКХ. Центром этой своеобразной инфраструктуры мог бы стать проект «Взыскание корпоративных долгов в сфере ЖКХ», в рамках которого производилось бы накопление и распространение методик, обеспечение информационной поддержки отдельных взысканий, взаимодействие с государственными органами [3].

Стоит отметить, что само по себе деятельность по взысканию является вполне самокупаемой, но поддержка государства показала бы важность этой работы для обеспечения нормальных условий развития системы ЖКХ в России.

Для эффективной организации работы с долгами управляющей организации необходимо обеспечить системные и комплексные действия. Конечно, можно обратиться за помощью в коллекторское агентство, занимающееся востребованием долгов, но поскольку этот процесс достаточно затратный, то не каждая управляющая компания может себе это позволить.

При хорошо налаженной системной работе с должниками по квартирной плате управляющая организация может эффективно возвращать задолженность потребителей. Главное внимание при этом следует уделять

снижению и предупреждению задолженности, которая возникла относительно недавно, так как долгосрочную задолженность взыскать гораздо сложнее. Основной результат, который при этом необходимо достигнуть – процент собираемости платежей за ЖКУ, достаточный для осуществления деятельности управляющей организации и получения ею прибыли.

Система работы с должниками предполагает реализацию нескольких мероприятий (табл. 1): мониторинг задолженности, предупреждение и снижение задолженности в досудебном порядке, взыскание задолженности через суд.

Таблица 1. Характеристика мероприятий управляющей компании по работе с задолженностью потребителей

Мероприятие	Действия	Результат
Мониторинг задолженности	<ul style="list-style-type: none"> – сбор информации о текущем состоянии лицевых счетов потребителей ЖКУ; – обобщение информации; – анализ информации; – определение направлений работы с должниками. 	Сопоставление информации о счетах, выставленных на оплату, и фактически внесенных платежей
Предупреждение задолженности	<ul style="list-style-type: none"> – повышение качества ЖКУ и совершенствование системы контроля качества ЖКУ. 	Профилактика задолженности
	<ul style="list-style-type: none"> – совершенствование системы оплаты за ЖКУ; – совершенствование системы предоставления льгот и субсидий в сфере ЖКХ (функция органов местного самоуправления). 	
Снижение задолженности в досудебном порядке	<ul style="list-style-type: none"> – оповещение должников; – личный приём должников; – погашение обязательств путем заключения сделок с потребителем; – применение мер договорной ответственности и досудебного воздействия. 	Получение части или всей суммы долга либо принятие решения о подготовке документов для направления в суд
Взыскание задолженности через суд	<ul style="list-style-type: none"> – проведение предварительного анализа юридически значимых обстоятельств положения потребителя; – подготовка искового заявления о взыскании задолженности; – подача документов в суд. 	Возврат собственных средств

При управлении дебиторской задолженностью важное значение приобретает процесс формирования информации и обеспечения ее достоверности.

На стадии выявления задолженности (мониторинга) управляющая организация собирает сведения о размерах задолженности для последующего

анализа. Мониторинг позволяет оперативно реагировать на процессы, происходящие в сфере сбора платежей с потребителей.

При анализе информации необходимо обратить внимание на следующие аспекты: продолжительность задолженности, сумма долга по каждому неплательщику и отдельно по каждому обслуживаемому дому, динамика долгов. Например, если количество должников увеличивается в летние месяцы, в дачный сезон и в период отпусков, то необходимо заранее провести работу, включающую мероприятия по предупреждению потребителей о необходимости оплаты ЖКУ.

Для определения направлений работы с должниками в процессе мониторинга задолженности рекомендуется классифицировать задолженность по различным критериям.

На стадии предупреждения задолженности реализуются мероприятия общего характера. Они направлены на устранение объективных причин возникновения задолженности, а не на конкретного потребителя. Данные мероприятия применяются, когда задолженность еще не сформировалась.

Возникновение задолженности часто связано с непониманием потребителей, за что они платят. Виной тому – низкое качество ЖКУ, зависящее прежде всего от действий исполнителя этих услуг. Поэтому приоритетной задачей управляющей организации является повышение качества предоставляемых ею услуг. Наибольшее влияние мероприятия в данном направлении оказывают на группу потребителей, имеющих доход выше среднего. Ввиду достаточного уровня доходов для таких потребителей определяющим фактором является не цена, а именно качество оплачиваемых услуг.

Еще одной эффективной мерой предупреждения задолженности является повышение качества сервисного обслуживания потребителей, в т.ч. совершенствование системы оплаты ЖКУ. Для этого управляющая организация организует: оперативный перерасчет за недопоставки или оказание услуг ненадлежащего качества; регулярную и своевременную доставку счет – квитанций на оплату ЖКУ потребителям; оперативное предоставление разъяснений по начисленным суммам; создание альтернативных систем оплаты; создание системы напоминаний.

В некоторых регионах созданы условия для того, чтобы потребитель мог возмещать оплату ЖКУ не деньгами, а иным способом, например производить работы для организации, предоставляющей ЖКУ, в счет погашения долга.

В последнее время очень популярными становятся меры стимулирующего характера: различные розыгрыши между потребителями, лотереи и конкурсы.

Безусловно, очень важным аспектом является этап снижения задолженности. Отличительной чертой мероприятий по снижению задолженности является их направленность на определенного потребителя.

Временем проведения данных мероприятий являются периоды, начиная с появления первой просроченной задолженности.

В зависимости от способа устранения причин роста задолженности основными возможными направлениями снижения задолженности являются:

- оповещение должников;
- личный прием должников;
- погашение обязательств путем заключения сделок с потребителем;
- применение мер договорной ответственности и досудебного воздействия.

Оповещение должников о задолженности осуществляется, как правило, посредством телефонных звонков или почтовых извещений. Обычно для должников, чья задолженность составляет менее трех месяцев, вполне достаточно напоминания, чтобы погасить задолженность. В некоторых регионах применяется такой способ оповещения, как публикация «черных списков» должников по оплате ЖКУ в СМИ, на веб-сайтах, в местах общего доступа. Однако легитимность подобного способа сомнительна.

В ряде городов с должниками борется робот-автоответчик, который может звонить в квартиру неплательщика до 200 раз в сутки [2].

Личный прием должников необходимо проводить для того, чтобы совместно с неплательщиком найти решение проблемы. Этот способ один из наиболее эффективных. На личном приеме необходимо выяснить основные причины возникновения задолженности и предложить возможные варианты погашения. В ходе личной встречи должнику предоставляется максимум информации о получении субсидий, о преимуществах своевременной оплаты.

Погашение обязательств путем заключения сделок с потребителем – это компромиссный вариант, который избавляет обе стороны от обращения в суд. В данном направлении возможно заключение различных соглашений между управляющей организацией и должником, например:

- соглашение об изменении способа исполнения обязательства (выполнение должником работ и услуг в счет погашения долга, т. е. вместо денежных средств управляющая организация получит результат работы) (ст. 409 ГК РФ);
- соглашение о замене старого обязательства новым: новация (п. 1 ст. 414 ГК РФ) долга в заемное обязательство. В данном случае задолженность за ЖКУ переводится в разряд займа. Это позволяет возложить на должника обязанность выплатить управляющей организации еще и проценты;
- соглашение о том, что должник выполнит обязательство по погашению задолженности в определенный срок. В таком соглашении указывается период, за который задолженность должна быть погашена;
- соглашение о переводе долга (ст. 391 ГК РФ).

Меры договорной ответственности и досудебного воздействия включают начисление пеней и приостановление или ограничение предоставления ЖКУ.

В соответствии со ст. 330 ГК РФ под пенями понимается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По общим правилам:

- пени взыскиваются только в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, т. е. при наличии правонарушения;
- должник, нарушивший обязательство, обязан нести дополнительные имущественные потери;
- обязанность должника, нарушившего обязательство, уплатить пени обеспечивается государственным принуждением, о чем свидетельствует включение взыскания пеней в число способов судебной защиты гражданских прав (ст. 12 ГК РФ).

Взыскание пеней носит компенсационно-карательный характер, т. е. направлено на наказание правонарушителя (должника) и компенсацию потерь пострадавшей стороны (кредитора). Уплата пеней не освобождает граждан от обязанности произвести оплату жилого помещения и коммунальных услуг в полном объеме, а в дальнейшем – регулярного исполнения данной обязанности.

Условия приостановления или ограничения предоставления коммунальных услуг гражданам предусмотрены постановлением Правительства РФ от 23.05.2006 № 307. В соответствии с п. 80 указанного постановления исполнитель коммунальных услуг вправе приостановить или ограничить предоставление коммунальных услуг через 1 месяц после письменного предупреждения (уведомления) потребителя в случае неполной оплаты потребителем коммунальных услуг. Приостановление или ограничение подачи коммунальных услуг осуществляется в следующем порядке:

- а) управляющая организация направляет (в письменной форме) потребителю уведомление о том, что в случае непогашения задолженности в течение 1 месяца с момента направления указанного уведомления предоставление ему коммунальных услуг может быть приостановлено и (или) ограничено. Перечень этих услуг прилагается к уведомлению, которое доводится до сведения потребителя путем вручения под расписку или направления по почте заказным письмом (с описью вложения) по указанному им почтовому адресу;
- б) при непогашении задолженности в течение установленного в уведомлении срока управляющая организация вправе ограничить предоставление указанных в уведомлении коммунальных услуг с предварительным (за трое суток) письменным извещением потребителя;
- в) в случае непогашения образовавшейся задолженности по истечении 1 месяца со дня введения ограничения предоставления коммунальных услуг управляющая организация имеет право приостановить предоставление

коммунальных услуг, за исключением отопления, холодного водоснабжения и водоотведения.

Ограничение предоставления услуг по содержанию и ремонту общего имущества практически неосуществимо [1].

Взыскание задолженности можно осуществить и в судебном порядке. В случае невыполнения жильцами обязанности по своевременной и полной оплате жилья и коммунальных услуг задолженность может быть взыскана в принудительном порядке. К судебному урегулированию спора стороны обращаются в случае, если досудебное урегулирование не привело к положительному результату. Обращение в суд целесообразно, если использованы все меры договорного (досудебного) воздействия.

Видами мер судебного воздействия являются:

- взыскание суммы долга по оплате жилья и коммунальных услуг;
- взыскание пеней (ч. 14 ст. 155 ЖК РФ, ст. 395 ГК РФ);
- выселение должника из жилого помещения (ст. 90 ЖК РФ).

Выселение гражданина-собственника из его квартиры на основании неуплаты за ЖКУ Жилищным кодексом РФ не предусмотрено. Обращение взыскания на квартиру возможно только в случае, если данная квартира не является единственным жильем, как это указано в ст. 446 ГПК РФ. В соответствии с этой статьей взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности: жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением.

В настоящее время в ООО «УК «Жилбытсервис», по результатам работы юридического отдела к взысканию по решению судов денежных сумм задолженности по оплате за коммунальные услуги составляет 30,2 млн. рублей. Исполнительные листы переданы для работы судебным приставам, но как показывает практика работа последних не эффективна и обеспечивает возврат в среднем 10-15 % от общего объема долга.

Список литературы:

1. Габрусъ Н.В. Работа управляющей компании по снижению неплатежей // Управление многоквартирным домом. 2011. №6. С 26-40
2. Тетуева З.М. Анализ финансового механизма функционирования регионального рынка жилищно-коммунальных услуг // Вопросы статистики. 2009. № 8. С. 65-68
3. Ткаченко А.Н. Никифорова В.А. Как выжить предприятиям ЖКХ в условиях кризиса ЖКХ // Экономика и управление предприятием ЖКХ. 2012. № 4. С. 12-16

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ: ПРИНЦИПЫ И РАЗВИТИЕ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ.

Спикина Л.В.

Научный руководитель: д.э.н., профессор А.Н. Чаплина
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Долгосрочная эффективная работа любого предприятия, его экономический рост определяются правильным выбором стратегических ориентиров, позволяющих наилучшим образом реализовать потенциально-технический и человеческий капитал и другие ресурсы. На сегодняшний день стратегия – это основополагающий стержень в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивое экономическое и финансовое развитие предприятия, повышение конкурентоспособности производимой им продукции и оказываемых услуг. [1]

Не существует стратегии единой для всех компаний, так же, как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждая фирма уникальна в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой фирмы уникален, так как он зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого товара или оказываемых услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многих факторов. В то же время есть некоторые основополагающие моменты, которые позволяют говорить о некоторых обобщенных принципах выбора и реализации стратегии развития и осуществления стратегического управления. Что же такое Стратегическое планирование? и почему так много внимания в последнее время уделяется принципам

Стратегическое планирование – управленческий процесс создания, поддержания соответствия между целями компании и её потенциальными возможностями. Следовательно, принципы стратегического планирования отражают исходные положения, характер и содержание деятельности по стратегическому планированию в организации. Правильное соблюдение этих принципов создаёт предпосылки для эффективной работы компании и уменьшает возможность отрицательных результатов планирования. Стратегическое планирование состоит из 2-х этапов – стратегического анализа и стратегического выбора. Стратегический анализ требует четкого понимания со стороны руководства того, на какой стадии развития находится предприятие, прежде чем решать, куда двигаться дальше. [2]

Стратегический анализ выступает важнейшим этапом управления при выработке эффективной стратегии, которая основывается, как правило, на трех составляющих:

- правильно выработанных долгосрочных целях;
- глубоком понимании внешнего конкурентного окружения;
- реальной оценке собственных ресурсов и возможностей.

Стратегический выбор включает формирование и оценку альтернативных направлений развития предприятия. Принимается наиболее предпочтительный вариант. Есть специальные методы прогнозирования и оценки будущих ситуаций на базе сценариев развития и портфельного анализа. Считается, что формирование и оценка альтернативных вариантов развития представляет самостоятельную ценность для управления и реализуется в ходе стратегического планирования. При этом определяются временные рамки, ресурсы, источники и объемы финансирования и ответственные за реализацию намеченных мероприятий. Выделяют оперативное и перспективное планирования. Первое призвано обеспечить эффективную организацию текущей деятельности предприятия, а второе – выживание организации в будущем. Главным фактором здесь выступает состояние внешней среды. Поэтому в стратегическом планировании важное место отводится анализу перспектив организации, задачей которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции. Этот анализ дополняется анализом позиций в конкурентной борьбе.

Стратегическая организация – процесс приспособления организации корпорации к выбранной стратегии с целью ее наиболее полного и эффективного выполнения. По существу, это приспособление подразумевает разработку системы целей и задач организации, вытекающих из принятой стратегии, анализ соответствия организации этой системе целей и задач, ее изменение и надлежащее размещение ресурсов. К числу стратегических решений на данном этапе можно отнести: реконструкцию предприятия, внедрение новой продукции и технологий, организационные изменения правовой формы предприятия, структуры производства и управления, оплаты труда и т.д., выход на новые рынки сбыта, а также приобретение (слияние) предприятий и др. Заключительной фазой стратегического управления является стратегический контроль. Стратегический контроль и регулирование – процесс оценки и анализа достигнутых состояний корпорации с ее последующей организационной настройкой для наиболее полного достижения стратегических целей.

Однако функционирование в современной экономике основано на покрытии всех потребностей развития предприятия за счёт собственных финансовых ресурсов, а текущих затрат – выручкой от реализации продукции. Таким образом, рациональная организации финансов предприятия должна основываться на соблюдении специфических принципов, С нашей точки зрения, в данном перечне содержаться принципы, учитывающие специфику финансового стратегического планирования.

принцип единства, который предполагает единство методологии разработки финансовых планов и расчётов финансовых показателей, целей и задач развития;

принцип системности, который объединяет в себе сочетание и систему между: совокупностью подразделений; координации действий;

принцип научности, состоящий в том, что в процессе финансового планирования необходимо сочетание действия экономических законов и влияния законодательных и нормативных документов на деятельность, обеспечение методологической базы расчётов;

принцип участия, когда все участники процесса планирования взаимозависимы и ответственны за результаты;

принцип непрерывности заключается в том, что планирование осуществляется в рамках единого производственного цикла; финансовые планы должны разрабатываться непрерывно и сменять один другого с учётом изменяющихся внутренних и внешних условий;

принцип гибкости (маневренности) состоит в придании процессам планирования и финансовым планам возможности изменять направления использования ресурсов и резервов в связи с возникновением новых обстоятельств;

принцип точности предполагает детализацию и конкретизацию целей, задач и показателей;

принцип единоначалия предполагает решающее слово собственника в вариантах решения конкретных задач с учётом его интересов;

принцип коммерческой тайны заключается в том, что любая информация, связанная с разработкой финансовых планов и показателей, сами величины показателей представляют коммерческий интерес для других субъектов хозяйствования с целью изменения положения на рынке;

принцип эффективности заключается в необходимости обеспечения результативности планирования, приоритете рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов при планировании деятельности компании.

принцип самофинансирования предполагает необходимость преимущественного использования собственных финансовых ресурсов и средств по сравнению с заёмными;

принцип самоокупаемости предполагает полное возмещение всех затрат на производство товаров, работ и услуг выручкой от их реализации;

принцип платёжеспособности предусматривает, что планирование движения денежных средств должно обеспечивать поддержание платёжеспособности предприятия в любое конкретное время, то есть обеспечение расчётов с бюджетом, фондами, кредиторами и т. п.;

принцип соответствия сроков расчётов, то есть учёт времени поступления и использования денежных и других финансовых средств (соответствия сроков получения и использования денежных средств);

принцип сбалансированности рисков предопределяет сочетание в финансовом планировании направленности развития и величины рисков;

принцип концентрации, который предполагает выделение ключевых областей деятельности, требующих приоритетной концентрации финансовых ресурсов для достижения стратегических целей.

Тем не менее стратегическое финансовое планирование не должно подразумевать планирование инвестиций в отдельные проекты, но должно оценивать в целом инвестиционные возможности предприятия. Таким образом, стратегическое финансовое планирование основывается и на принципе целостного подхода. Именно такой подход отражается в адаптивном управлении. [3]

Адаптивное управление является отдельным видом управления, а именно, гибким, инновационным управлением промышленными предприятиями, способными приспособиться к новой обстановке (конкурентной и внутренней среде с изменением планов и моделей в зависимости от ситуации: в период выхода предприятия из кризиса или при внедрении инноваций, или в случае осуществления организационного изменения) с помощью новых инструментов и методов управления. Адаптивное управление аккумулирует знания о состоянии и развитии системы управления, методах и инструментах его применения в системных объектах, позволяет перейти от эмпиризма в теории и практике управления к профессионализму деятельности менеджеров, то есть к научно обоснованному выполнению управленческой деятельности. [4]

Цель адаптивного управления заключается в поиске наиболее эффективных вариантов принятия и исполнения решения, направленных на функционирование и развитие промышленных предприятий в конкурентной среде.

Задачами адаптивного управления является реализация цели функционирования и развития промышленного предприятия, на основе формирования методологии, организации процесса адаптивного управления, разработки теоретических и практических механизмов реализации управления по стабилизации положения промышленного предприятия в конкурентной среде, оценки адаптивности модели управления на основе ранжирования промышленных предприятий с использованием параметризации адаптивной модели. Главный метод развития систем адаптивного управления – анализ и обобщение практического опыта промышленных предприятий, которые несмотря на конкуренцию в условиях кризиса превращают работу по развитию систем управления в высокоинтеллектуальный труд.

Мы рассматриваем предприятие как целостную систему, как тесно связанную между собой совокупность элементов – материальных, финансовых, трудовых, информационных и других ресурсов, подчиненных единой цели и взаимодействующих с внешней средой – рынком, государством, экономической инфраструктурой.

Создаваемая нами корпоративная информационная система, построенная на принципах адаптивного управления, адекватно отражает структуру

предприятия и особенности его процессов и позволяет осуществлять комплексную автоматизацию управления предприятием. Само понятие «адаптивное управление» мы взяли из теории управления сложными техническими системами. Различают два основных способа управления:[5]

- управление по отклонениям, которое называется регулированием;
- управление по целям, которое называют адаптивным управлением.

Применительно к управлению предприятием эти способы означают, что в первом случае заранее разрабатываются планы деятельности предприятия, и смысл управления сводится к тому, чтобы уменьшить отклонения от этих планов, а во втором случае достигнутые текущие результаты регулярно сравниваются с целевыми показателями, и управленческие решения направляются на то, чтобы уменьшить отклонения от целей.

Другими словами, адаптивное управление – это выбор оптимального способа достижения цели, это способ управления, при котором сохраняются неизменными целевые показатели, а текущие, краткосрочные и среднесрочные планы и бюджеты при наличии отклонений могут быть скорректированы таким образом современные методы управления предприятием основаны на тех или иных методах регулирования. Переход на адаптивное управление позволит предприятиям намного быстрее реагировать на изменения, при этом соблюдая разумное соотношение между внутренними возможностями компании и внешними условиями, диктуемыми рынком, обеспечит информационную прозрачность бизнеса, сэкономит ресурсы, расходуемые на выполнение неактуальных планов, позволит принимать адекватные управленческие решения в соответствии с целями предприятия.

В заключение следует отметить, что в настоящее время адаптивный менеджмент – это не панацея и не идеальная модель он находится в развитии, и на смену ему придут новые типы управления, предвидеть которые сегодня очень трудно, ибо новая модель возникнет тогда когда появится новое качество управления под воздействием факторов развития экономики, общества, технологий, человека, информации. Эти факторы действуют в сложной взаимосвязи, которая и рождает сначала новые подходы к управлению, а потом и его новые типы. Многие полагают, что управление в будущем это максимально информатизированное управление. Действительно, такая тенденция существует, но она получит развитие только в соответствии с дальнейшим повышением роли человеческого фактора.

Список литературы:

- 1 Акулов В., Рудаков М. Особенности принятия решений субъектом стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1999.-№ 3. – с. 88-90.
- 2 Адрианов В. Стратегический анализ инвестиций в реальные активы предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. -

- с. 85-90.
- 3 Анисимов О.С. Новое управленческое решение: сущность и пути формирования. – М.: Экономика. – 2002. – 304 с.
 - 4 Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. – М.: Экономика. - 1994.-214 с.
 - 5 Ансофф И. Корпоративная стратегия: аналитический подход к стратегии развития. – СПб.: Питер Ком. – 2004. – 592 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Т. Жиганова

Научный руководитель: к.э.н., доцент М А.Конищева
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Проблема грамотного и эффективного управления прибылью является наиболее острой на современном этапе развития бизнеса в России. Многие предприятия стремятся максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и не осуществляют финансовых вложений в развитие производства. Это происходит отчасти из-за недостатка экономических знаний руководства предприятий, отчасти из-за нестабильности экономической ситуации в стране. Политика управления прибылью – это часть общей политики управления собственным капиталом организации, представляющая собой механизм формирования и распределения прибыли организации, в наибольшей степени соответствующий целям и задачам развития организации (рис. 1). [5]

Механизм эффективного управления прибылью должен способствовать повышению эффективности производства и стимулировать его развитие. На большинстве российских предприятий данному и наиболее важному аспекту уделяется недостаточное внимание.

Целью данной статьи является отразить основные аспекты управления прибылью предприятий и предложить правильную постановку учета прибыли для реализации управленческих функций.

Краткосрочную политику управления прибылью укрупнено можно представить в виде трех основных этапов. [5]

Этап 1. Анализ формирования и использования прибыли в предшествующем периоде. На этом этапе оцениваются объемы прибыли, получаемые от различных видов деятельности, соответствие темпов прироста финансовых результатов темпам роста активов, выручки, затрат; изучаются источники формирования собственных финансовых ресурсов; оцениваются соотношения собственных и заемных источников финансирования, стоимость привлеченного капитала из различных источников финансирования, сформированных в организации в предплановом периоде.

Критерием является показатель «сумма прироста чистых активов» организации, динамика которого отражает тенденцию обеспеченности развития организации собственными финансовыми ресурсами.

Этап 2. Формирования прибыли организации, которое включает в себя следующие взаимосвязанные действия:

- определение типа проводимой финансовой политики по уровню соответствия риска и доходности, т.е. формирование на перспективу агрессивной, консервативной или умеренной политики формирования прибыли;
- анализ управления доходами организации. Важнейшими факторами роста прибыли являются рост объема производства, снижение себестоимости, улучшение качества продукции и уменьшение внереализационных расходов.



Рис. 1. Система управления прибылью

Этап 3. Распределение прибыли. Важным моментом в деятельности организации является распределение полученной прибыли так, чтобы оно привело к росту прибыли предприятия в дальнейшем. Основными

направлениями использования прибыли хозяйствующих субъектов на настоящее время могут быть:

- выплаты доходов учредителям (участникам);
- образование финансовых резервов;
- инвестиции в развитие бизнеса, в частности в приобретение и модернизацию оборудования.

Возможны три основных направления концентрации усилий предприятия: ориентация на наличность и повышение дохода; ориентация на расширение использования капитала (собственного и заемного); ориентация на развитие хозяйственной деятельности организации.[5]

Сбалансированное сочетание этих трех направлений может привести к существенному повышению прибыли предприятия как в настоящее время, так и в будущем.

Информационной базой для детального анализа прибыли и принятия управленческих решений по ее использованию являются данные системы бухгалтерского учета, в том числе бухгалтерская отчетность. Они должны давать полную и достоверную картину о процессе формирования, распределения и использования прибыли предприятия.

Что касается использования нераспределенной прибыли, то записи по ее расходованию в системном бухгалтерском учете не отражаются. Таким образом, отсутствует необходимая управленческим кадрам и собственникам предприятия информация об источнике средств финансирования капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения, необходимая для подготовки управленческих решений как оперативного, так и стратегического характера.[2]

Исходя из выше изложенного, предлагается ввести систему аналитических записей по аккумулярованию и использованию прибыли, которая позволит сформировать необходимую информационную базу для осуществления контроля за состоянием и использованием собственных средств финансирования капитальных вложений и прочих инвестиций.

Согласно плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций показатели чистой прибыли и нераспределенной прибыли формируются на разных счетах бухгалтерского учета.[4]

Показатель чистой прибыли формируется на балансовом счете 99 "Прибыли и убытки" к концу отчетного года и представляет собой конечный финансовый результат деятельности организации за отчетный период. [4]

Экономическое содержание показателя "Нераспределенная прибыль" позволяет понять, как за весь период существования организации выросли ее чистые активы за счет полученной прибыли. Если решение по распределению прибыли не принимается, она реинвестируется в бизнес.[2]

Обоснованно предложить необходимость ведения аналитического учета по счету 84, который должен быть организован таким образом, чтобы обеспечить формирование информации по направлениям использования средств.

Таким образом, целесообразен следующий порядок ведения учета: сумма чистой прибыли отчетного года списывается заключительными оборотами декабря записью:

Д-т сч. 99 "Прибыли и убытки" К-т сч. 84, субсчет "Прибыль отчетного года к распределению".

Д-т сч. 84, субсчет "Прибыль отчетного года к распределению", К-т сч. 82 "Резервный капитал";

Д-т сч. 84, субсчет "Прибыль отчетного года к распределению", К-т сч. 75-2 "Расчеты с учредителями по доходам". При этом аналитический учет к счету 75-2 ведется по каждому участнику.

Нераспределенная прибыль характеризует чистую прибыль, накопленную за время существования организации, оставшуюся в ее распоряжении (после выплаты дивидендов, создания резервного фонда и т.д.). Эта часть прибыли уже не расходуется, в системном бухгалтерском учете записи по ее использованию не отражаются, составляются только внутренние проводки по счету 84. [2] Эта часть прибыли представляет собой источник финансирования капитальных вложений производственного и непромышленного назначения и других направлений инвестирования и отражается записью:

Д-т сч. 84, субсчет "Прибыль отчетного года к распределению", К-т сч. 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)".

При этом в аналитическом учете средства нераспределенной прибыли, использованные (в качестве финансового обеспечения развития организации и иных аналогичных мероприятий по приобретению (созданию) нового имущества, финансовых инвестиций), а также еще не использованные, могут разделяться.

В целях осуществления контроля за состоянием и использованием средств на финансирование капитальных вложений и осуществление финансовых инвестиций для аналитического учета на счете 84 суммы нераспределенной прибыли, рекомендуется открывать два уровня субсчетов по направлениям: "Прибыль (накопленная)" и "Прибыль (использованная)". Возможная схема записей представлена в таблице 1.

Таблица 1- Корреспонденция счетов по использованию прибыли

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
	Дебет	Кредит
1. Часть чистой прибыли прошлых лет и отчетного года направлена на финансирование капитальных вложений и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ	Счет 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)"	Счет 84, субсчет "Прибыль на развитие предприятия (накопленная)"

2. По факту затрат (одновременно с записью по дебету счета 08 и кредиту соответствующих счетов) отражено использование чистой прибыли (без изменения сальдо по субсчету)	Счет 84, субсчет "Прибыль на развитие предприятия (накопленная)"	Счет 84, субсчет "Прибыль на развитие предприятия (использованная)"
3. Часть чистой прибыли прошлых лет и отчетного года направлена на инвестирование в финансовые вложения	Счет 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)"	Счет 84, субсчет "Прибыль на осуществление финансовых вложений (накопленная)"
4. По факту совершения операций (одновременно с записью по дебету счета 58 и кредиту соответствующих счетов) отражено использование чистой прибыли (без изменения сальдо по субсчету)	Счет 84, субсчет "Прибыль на осуществление финансовых вложений (накопленная)"	Счет 84, субсчет "Прибыль на осуществление финансовых вложений (использованная)"

Следует отметить, что реализация предлагаемой структуры аналитического учета по счету 84 "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" легко реализуется при использовании автоматизированной формы учета путем создания соответствующих справочников в программе по уровням аналитики (субконто). Современные прикладные бухгалтерские программы предоставляют значительные возможности использования счетов и субсчетов.

Таким образом, никакого существенного усложнения учетной работы в связи с ведением нескольких уровней аналитического учета по счетам не происходит, при этом формируется необходимая информационная база для осуществления контроля за состоянием и использованием прибыли предприятия и источников финансирования капитальных вложений, а так же потенциальных инвесторов.

Список литературы:

1. Климова Н.В. Бухгалтерский финансовый и управленческий учет в анализе формирования и использования экономической прибыли // Экономический анализ: теория и практика. 2009. N 1. С. 76.
2. Кутер М.И., Комкова Ж.Л. Вопросы учета нераспределенной чистой прибыли // Все для бухгалтера. 2009. N 9. С. 13.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): Федеральный закон от 05.08.2000 N 117-ФЗ (в ред. от 12.03.2012).
5. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: Приказ Минфина России от 31.10.2000 N 94н (в ред. от 08.11.2010).
6. Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика: Учеб. Пособие. – М.:ИНФРА-М, 2013. – 332 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

В.Е. Ксензюк

Научный руководитель: к.э.н., доцент М.А. Конищева
*ФГБОУ ВПО «Торгово-экономический институт Сибирского
федерального университета»*

Финансовое состояние организации зависит от имеющихся у нее ресурсов, ее финансовой структуры, платежеспособности, текущей ликвидности и способности менеджмента адаптироваться к изменениям внешней и внутренней среды.

Финансовая устойчивость – понятие, для которого существует множество различных трактовок, в то же время – это итоговый показатель, благодаря которому можно охарактеризовать финансовое состояние хозяйствующего субъекта в целом, поэтому важность управления финансовой устойчивостью сложно переоценить.

Актуальность данной темы заключается в том, что в современном мире, в условиях конкуренции возрастает необходимость своевременно отслеживать негативные изменения в деятельности предприятия и принимать меры по их устранению. Оперативное управление финансовой устойчивостью – важная задача менеджмента на всем протяжении существования предприятия с целью обеспечения независимости от внешних контрагентов (внешняя финансовая устойчивость – устойчивость отвечать по своим долгам и обязательствам) и рациональности покрытия активов источниками их финансирования (внутренняя финансовая устойчивость).

Целью работы является исследование теоретических положений и практического опыта по управлению финансовой устойчивостью предприятия. Поставленная цель конкретизируется в следующих задачах:

- рассмотреть теоретические и методологические основы управления финансовой устойчивостью предприятия;
- разработать алгоритм для управления финансовой устойчивостью на предприятии.

Подходы к определению финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Модификации определения «финансовая устойчивость»

Определение	Автор
Экономическая категория, выражающая систему экономических отношений, при которых организация формирует платежеспособный спрос, способна при сбалансированном привлечении кредита обеспечивать за счет собственных источников инвестирование и прирост оборотных средств, создавать финансовые резервы, участвовать в формировании бюджета	А.В. Грачев [3]
Постоянное платежеспособное финансовое состояние предприятия, обеспечиваемое достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования и делающее его практически независимым от внешних негативных воздействий	Л.Т. Гиляровская [4]
Характеристика финансового состояния организации	А.Д. Шерemet [6]
Способность отвечать лишь по долгосрочным обязательствам	В.В. Ковалев [6]
Обеспечение всех запасов и затрат источниками их формирования	И.С. Колчина [6]

Исходя из вышесказанного, под финансовой устойчивостью предприятия будем понимать способность стабильно функционировать и развиваться в долгосрочной перспективе в условиях быстро меняющейся внутренней и внешней среды.

Финансовая устойчивость организации отражает стабильное превышение поступления средств над их расходом, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами и путем их эффективного использования способствует бесперебойному процессу работы. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом ее общей устойчивости. [5]

В рассмотренном выше определении учтена взаимосвязь финансовой устойчивости и платежеспособности. Но при этом, понятие финансовой устойчивости свидетельствует о состоянии предприятия в долгосрочной перспективе, а платежеспособность – это способность предприятия отвечать по всем своим долгам незамедлительно и исключительно за счет имущества в денежной форме. Ведь расчет по долговым обязательствам должен происходить только в денежной форме, и расчеты по ним нельзя отсрочить без отрицательных последствий, поэтому от наличия денежных средств зависит степень платежеспособности (как абсолютная, так и относительная).

У предприятия не возникнет проблем с нехваткой оборотных средств, если оно станет жестко контролировать соотношение собственного и заемного капитала, за счет которого финансируется операционная деятельность. Все что для этого потребуется – планировать

продолжительность финансового и операционного циклов, а также текущую ликвидность.

Несмотря на то, что авторы высказывают различные подходы к определению понятия финансовая устойчивость, управление ею, на наш взгляд, сводится к созданию эффективного механизма управления, подходящего для каждого конкретного предприятия с учетом влияющих на него факторов. В теоретическом смысле под механизмом управления финансовой устойчивостью хозяйствующего субъекта понимаются мероприятия, направленные на распределение и использование финансовых ресурсов для обеспечения условий постоянного функционирования и развития организации под воздействием взаимосвязанных внутренних и внешних факторов. В практическом смысле механизм управления финансовой устойчивостью представляет собой процесс, состоящий из очередности следующих мероприятий: оценка финансовой устойчивости организации и определения ее типа; исследование и определение степени влияния на финансовую устойчивость взаимосвязанных внутренних и внешних факторов; разработка модели финансовой устойчивости организации с последовательным комплексом мероприятий по эффективному управлению финансовыми ресурсами; реализация мероприятий по управлению финансовыми ресурсами организации. [1] Разработка данного механизма является сферой деятельности, нацеленной на реализацию перспективных решений в области управления капиталом, позволяющей предопределять возможные изменения состава и структуры капитала. Процесс разработки данного механизма, как и любая управленческая деятельность, должна выстраиваться в соответствии с определенными требованиями. Механизм управления финансовой устойчивостью базируется на прохождении этапов, на каждом из которых определяется, что необходимо делать предприятию, чтобы улучшить финансово-хозяйственную деятельность. При этом следует отметить, что эти этапы могут протекать и одновременно, однако для того, чтобы достигнуть результатов, анализ необходимо проводить постоянно.

Негативные последствия неудовлетворительного финансового механизма устойчивости предприятия могут проявляться в:

- проблемах с платежеспособностью, возникающих из-за отсутствия внимания к оптимизации денежных потоков и к составлению их прогноза;
- убыточности предприятия (либо наличие безнадежных долгов) вследствие неудовлетворительной работы с дебиторами, которая обостряет проблему ликвидности и замедляет оборачиваемость текущего капитала;
- нехватке собственного оборотного капитала, к которой приводит недостаточность оборотных активов в сравнении с краткосрочными источниками;
- утрате собственного капитала, возникающей в связи с недостатком прибыли и ее неэффективным распределением.

– ухудшении финансового состояния из-за чрезмерных и необоснованных займов на рынке капиталов, увеличивающих общую стоимость ресурсов.

Для предотвращения негативных последствий, предлагается содержание и последовательность управленческих действий по управлению финансовой устойчивостью, позволяющие постоянно отслеживать все изменения в финансово-хозяйственной деятельности (рисунок 1).

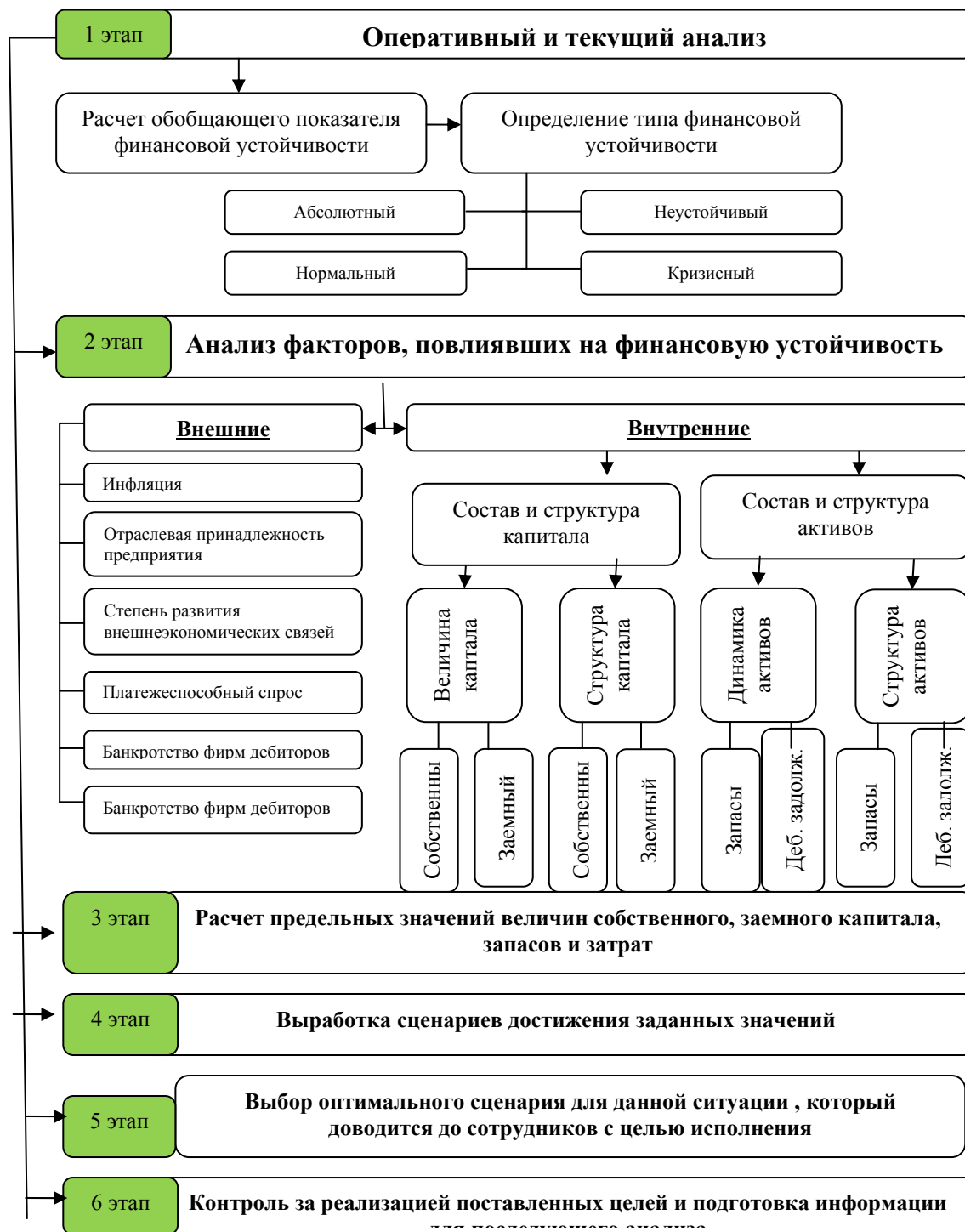


Рис. 1. Механизм управления финансовой устойчивостью

Таким образом, механизм управления финансовой устойчивостью подразумевает создание эффективной схемы ее мониторинга, которая должна включать комплекс мероприятий, дифференцированных по стадиям жизненного цикла предприятия и связанных с определением целей и задач проведения мониторинга, со сбором и подготовкой исходной информации, анализом финансовой устойчивости с использованием различных методов, осуществлением прогнозирования финансовой устойчивости, а также контролем полученных результатов и их архивированием для дальнейших исследований. Непрерывный процесс мониторинга финансовой устойчивости дает возможность разработать меры противодействия внутренним и внешним факторам, способным привести к потере устойчивости.

Список литературы:

1. Бикмухаметов С.К. Финансовая устойчивость организации как объект системного управления: автореферат. – М., 2009.
 2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2010.
 3. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учебно-практическое пособие. – М.: Финпресс, 2002 г. – 208с.
 4. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия/ Л.Т. Гиляровская, А.А. Вехорева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 159с.
 5. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Финансовый анализ: учебник. М.: Эксмо, 2010.
 6. Приходько Е.А. Краткосрочная финансовая политика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 332с.
-