

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Тамбовский государственный технический университет»

Кафедра «Экономика»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА В РЕГИОНЕ

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

ВЫПУСК 1



Тамбов
Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
2013

УДК 33
ББК У.я43
А437

Ответственный секретарь:
канд. экон. наук, доцент
С.В. Селютина

А437 Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сборник научных статей / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н.И. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – Вып. 1. – 324 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-1217-3; ISBN 978-5-8265-1218-0

Включены научные статьи преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов ФГБОУ ВПО «ТГТУ», посвященные проблемам развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе.

Предназначен для преподавателей, научных работников, аспирантов, магистрантов и студентов, занимающихся научно-исследовательской работой в сфере экономики.

УДК 33
ББК У.я43

ISBN 978-5-8265-1217-3
ISBN 978-5-8265-1218-0

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический университет» (ФГБОУ ВПО «ТГТУ»), 2013

ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Куликов Н.И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»
Назарчук Н.П. – ассистент кафедры «Экономика»**

В 2011 г. в России было выдано 580 805 ипотечных кредитов на сумму в 713 млрд. р.

В денежном выражении это в 1,9 раза превышает аналогичный показатель 2010 г., а в количественном – в 1,7 раза. Таким образом, результат 2011 г. превзошел показатель докризисного максимума в 2008 г., в котором было выдано 349,5 тыс. ипотечных кредитов. Средняя сумма кредита возросла на 15 – 20%. Кроме того, на докризисный уровень вернулись объемы кредитования рынка первичной ипотеки. Уровень просроченной задолженности в 2011 г. составил не более 3%, что объясняется стремительным ростом кредитного портфеля против неизменного объема портфеля старой просроченной задолженности.

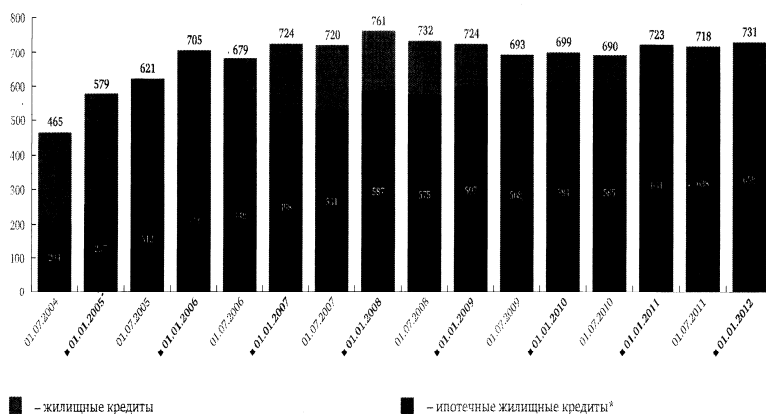
Сводные данные по ипотечному рынку представлены в табл. 1, рис. 1.

1. Сводные данные по рынку жилищного кредитования в России по итогам 2011 г.

Наименование показателя	01.01.2012
Количество действующих кредитных организаций	978
Количество банков, предоставляющих жилищные кредиты	731
Количество банков, предоставляющих ипотечные жилищные кредиты	658
Количество банков, приобретающих права требования по ипотечным жилищным кредитам	141
Количество банков, привлекающих рефинансирование на вторичном рынке ипотечного кредитования	168
Количество банков, осуществляющих перекредитование ранее выданных ипотечных жилищных кредитов	34
Объем задолженности по кредитам физическим лицам, млрд. р.	5534,7

Продолжение табл. 1

Наименование показателя	01.01.2012
Объем просроченной задолженности по физическим лицам, млрд. р.	290,6
Объем задолженности по жилищным кредитам, млрд. р.	1621,1
Объем просроченной задолженности по жилищным кредитам, млрд. р.	51,7
Объем задолженности по ипотечным жилищным кредитам, млрд. р.	1474,8
Объем просроченной задолженности по ипотечным жилищным кредитам, млрд. р.	45,3



^а) – осуществляющие деятельность по выдаче ипотечных кредитов или имеющим ипотечные кредиты на балансе.

Рис. 1. Количество кредитных организаций, предоставляющих жилищные кредиты

Сбербанк в 2011 г. выдал ипотечных кредитов на 320,7 млрд. р., «ВТБ24», – на 80 400 млн. р., ГПБ – на 45,7 млрд. р. Четвертую строчку занимает банк «ДельтаКредит», являющийся лидером среди частных банков, работающих на ипотечном рынке, и стабильно на протя-

жении последних лет входящий в пятерку лидеров. Замыкает топ-5 ипотечных банков Росбанк, который объединил ипотечный портфель с BSGV.

Структура рынка ипотечного кредитования остается почти неизменной (табл. 2, рис. 2, 3). По данным Росстата на рынок российской ипотеки вышли либо вернулось до 50 игроков в 2011 г., и в настоящее время 638 банков в России предлагают ипотеку. Несмотря на огромное количество организаций на ипотечном рынке, доля государственных банков, активно работающих на рынке – Сбербанк, ВТБ24, Газпромбанк – составляет 63%, а с учетом АИЖК – 70%.

2. Динамика объема выданных ипотечных жилищных кредитов, 2005 – 2011 гг., в % к предыдущему периоду (квартал)

Год	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
2011	72	160	113	126
2010	80	172	119	145
2009	23	126	117	168
2008	78	125	105	53
2007	76	147	133	120
2006	90	242	139	140
2005	—	210	164	159

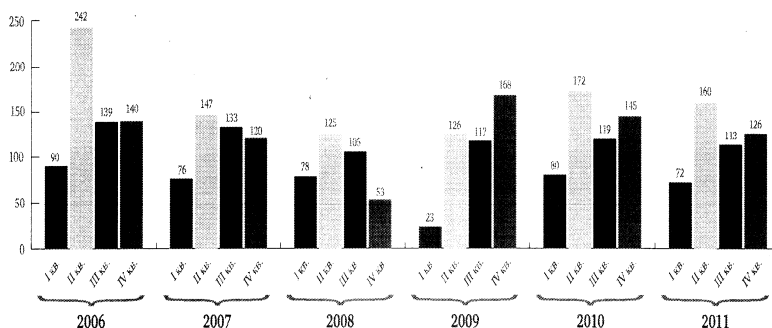


Рис. 2. Динамика объема выданных ипотечных жилищных кредитов, % к предыдущему периоду

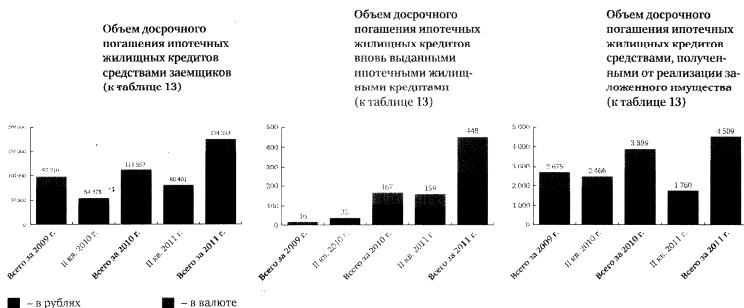


Рис. 3. Объемы досрочного погашения из различных источников

Кредитные ставки

По итогам 2011 г. средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам составила 12,1%. Для сравнения: в 2006 г. она составляла 13,7, перед кризисом в 2008 г. – 12,9, в 2010 г. – 13,1% (рис. 4).

Разница между минимальной и максимальной ставкой по ипотеке в различных регионах России составляет 4%. Минимальная стоимость ипотеки – в Курганской области, где средневзвешенная ставка (взвешивается как на объем кредитов, так и на срок, на который выдан кредит) составила 9,7%. В республике Хакасия процент по ипотечному кредиту наиболее высок – 13,7%. В Москве средний процент по ипотеке – 12%. Ставки на покупку вторичного жилья по ипотеке варьировались от 10 до 17,65 % в рублях и от 8,5 до 14,15% в долларах (табл. 3). На первичном рынке ставки в рублях составили 12,5 – 14,25%, в долларах – 9,5 – 14%. Максимальный срок кредитования, как правило, составил 25 – 30 лет. Исключением является банк «ВТБ24», который увеличил его до 50 лет.

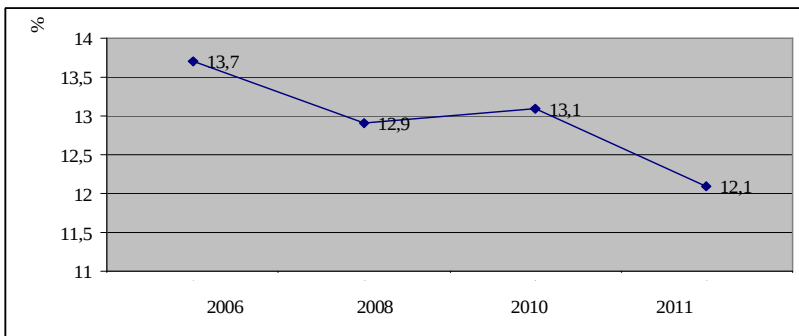


Рис. 4. Средневзвешенная ставка по ипотечным кредитам, %

3. Фиксированные ставки по собственным стандартным программам ведущих ипотечных банков на конец 2011 г. на покупку недвижимости на вторичном рынке*

Банки	Ставка в рублях		Ставка в иностранной валюте	
	минимальная	максимальная	минимальная	максимальная
Ставка рефинансирования АИЖК	9,28	13,2	–	–
1. Абсолют Банк	11	18	–	–
2. Альфа-Банк	13	14	10	13
3. АМТ-Банк	12,25	14,25	8,5	10,5
5. Барклайс Банк	11,75	15,75	–	–
7. Возрождение	13	14	11,5	13,5
8. ВТБ24	10	17,65	8,45	14,15
9. Газпромбанк	11	13,5	10,5	11,5
11. ЖилФинанс	13	15	8,5	10,5
12. Инвестторгбанк	11,9	16,7	10,9	15,5
13. Нордеа Банк	12,5	18,5	10	16
14. Райффайзен-банк	12,5	18,1	9,5	15,1
15. Росбанк	12	зависит от параметров кредита	9	зависит от параметров кредита
16. Россия	12	13,5	–	–
17. Сбербанк	11,65	13,5	10,1	12,1
18. Собинбанк	12,4	13,4	11	12
19. Уралсиб	12	18,5	–	–
20. ЮниКредит Банк	12	17	9,5	14

Примечание: * – без учета различных акций, корпоративных программ и других ограничений, т.е. ставки по стандартным программам, доступным широкому кругу заемщиков.

Источник: мониторинг Аналитического Центра Русипотеки интернет-сайтов банков, АИЖК

Кредиты на покупку жилья, получатели которых готовы заплатить около 50% стоимости квартиры в качестве первоначального взноса, лидировали на рынке ипотеки в России. Для тех, кто желал улучшить свои жилищные условия и имел на руках не менее 50% от стоимости приобретаемого жилья, банки предлагали самые выгодные условия. Так, в ВТБ24 была разработана программа «Победа над формальностями»: ипотечный кредит можно оформить при наличии всего двух документов (паспорта и любого другого документа, подтверждающего личность).

Ипотечные программы

В 2011 г. большой популярностью пользовались программы по рефинансированию текущих кредитов, по оформлению кредита под залог уже имеющегося жилья. Кроме этого, банки предлагали ряд программ для приобретения домов, гаражей и парковочных мест, а некоторые вместе с ипотечным кредитом выдавали кредит на ремонт приобретенной квартиры.

Еще одна отличительная особенность отечественной ипотеки – то, что с ее помощью государство пытается решить проблемы «льготников», а не массового покупателя жилья. В этом году АИЖК запустило программу «Ипотека для молодых ученых». Из социально значимых проектов в 2011 г. Сбербанком реализованы программы «Ипотека с государственной поддержкой», «Ипотека + Материнский капитал», «Военная ипотека», множество индивидуальных программ с региональными администрациями и крупными работодателями.

В некоторых регионах стартовали программы по строительству служебного жилья для бюджетников. Начали реализовывать пилотные проекты по строительству «Доходных домов» под последующую передачу его в аренду.

Актуальными оказались программы, позволяющие направить материнский капитал в счет первоначального взноса, ведь отсутствие одного – основной барьер для молодых семей в вопросе оформления ипотеки. Одним из первых, в марте 2011 г., программу «Ипотека + Материнский капитал» запустил банк ВТБ24, с декабря подобная программа начала действовать и в Сбербанке.

Самой редкой программой с точки зрения предложения осталась программа кредитования на покупку земли под индивидуальное жилищное строительство.

Изменения ставок

С 1 июля 2011 г. минимальная ставка рефинансирования по программе АИЖК «Стандарт» составляет 8,9% годовых (ранее – 11,5% годовых), а по продукту «Материнский капитал» для вторичного рынка жилья – 8,65% годовых. По программе «Новостройка» и продукту

«Малоэтажное жилье» (первичный рынок жилья) базовая минимальная процентная ставка по кредитам в рублях теперь составляет 7,9% годовых (ранее – 10,5% годовых), по продукту «Материнский капитал» для первичного рынка – 7,65% годовых. С учетом общей суммы специальных вычетов ставка может снизиться до 6,4% годовых. Одновременно с общим снижением процентных ставок АИЖК практически сравняло стоимость кредитов с низким первоначальным взносом от 10 до 30% (стандартно они более дорогие, ввиду более высоких рисков) и кредитов с первоначальным взносом от 30% и выше. Например, по стандартному продукту АИЖК при наличии личного страхования процентная ставка по кредитам как с 10%, так и с 39%-ным взносом начинается от 10,5% годовых, а по продукту «Новостройка» максимальная ставка не может превышать 11% годовых даже при минимальном первоначальном взносе и максимальном 30-летнем сроке кредитования. Единственное условие для кредитов с низким первоначальным взносом – заключение договора страхования ответственности заемщика, защищающего кредитора и заемщика от риска изменения цен на жилье.

Молодым ученым

В декабре 2011 г. в России выдан первый ипотечный кредит в рамках программы для молодых ученых. Заем был выдан в рамках пилотного проекта Агентства. Главной особенностью нового продукта является низкий размер ежемесячных платежей в начале срока возврата кредита и последующий рост платежей, учитывающий увеличение будущих доходов молодого специалиста.

При этом сумма ипотечного кредита практически в два раза выше расчетной максимальной суммы при стандартном подходе с аннуитетным графиком платежей. Первым заемщиком, получившим кредит в рамках пилотного проекта Агентства, стал 29-летний младший научный сотрудник Института прикладной физики Российской Академии Наук. Созаемщиком выступила его жена. Супругами приобретена 2-х комнатная квартира в новостройке в одном из центральных районов Нижнего Новгорода. Первоначальный взнос составил 30% от стоимости приобретенного жилья, сумма кредита 2,3 млн. р., срок индексации – 10 лет при общем сроке кредитования 20 лет. Ставка по займу установлена на уровне 10,5% годовых, ежемесячный платеж в первый год обслуживания – 13,4 тыс. р.

Развитие программы Стимул

В рамках программы Стимул с 1 декабря 2011 г. вступили в силу новые условия предоставления займов. Для банков, кредитующих строительство жилья по программе Агентства, ставки целевых займов стали более дифференцированными и находятся в пределах от 6,6 до 9,5% годовых в рублях (ранее – от 7 до 8,75%). Кроме того, до 36 месяцев увеличен и максимальный срок предоставления займов.

В 2010–2011 гг. в целях стимулирования строительства жилья эконом-класса АИЖК предоставлен кредит на общую сумму 40 млрд. р. в соответствии с Федеральным законом от 13.10.2008 № 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации». Процентная ставка по кредиту составляет 6,5% годовых, срок возврата кредита – июнь 2020 г. Указанные средства АИЖК планирует направить на реализацию Программы Стимул. По состоянию на 01.02.2012 АИЖК приняты обязательства по 166 соглашениям о фондировании на общую сумму 54,45 млрд. р. (объем строительства жилья – 2,5 млн. м²), из них 35 обязательств исполнены полностью. На рассмотрении находится еще 81 заявка на 24 млрд. р. (1,1 млн. м²). В рамках программы выдано 252 займа на общую сумму 15,4 млрд. р. При этом общая сумма кредитования банками проектов строительства жилья в рамках данной программы – 27,5 млрд. р. Таким образом, по имеющимся оценкам, от 10 до 20% (в зависимости от региона) всего объема кредитования жилищного строительства осуществляется в рамках программы Стимул.

Нужно отметить, что по данным АИЖК за 2011 г. им было рефинансировано 9829 ипотечных кредитов, выданных по программе «Военная ипотека», на общую сумму около 18,6 млрд. р., а также 3053 кредитов с использованием материнского (семейного) капитала на общую сумму около 3,6 млрд. р.

Просроченная задолженность в 2011 г. по ИЖК в рублях увеличилась по сравнению с аналогичным периодом 2010 г. на 12,1%, в иностранной валюте – 5,9% и по состоянию на 01.07.2011 составила 25 и 17,3 млрд. р. соответственно. При этом удельный вес просроченной задолженности в объеме задолженности по ИЖК, предоставленный в рублях, снизился на 0,3 – 2,3%, а по ИЖК, предоставленный в иностранной валюте, возрос на 3%, достигнув 11,5%.

В целом, по мнению многих специалистов, последние годы для рынка ипотечных кредитов не являются благоприятными. Эксперты отмечают сокращение жилья, приобретаемого в долг. Мировой экономический кризис привел к дефициту ликвидности в финансовых институтах и снижению уровня жизни населения, соответственно банки ужесточили условия кредитования. Но даже в таких условиях нельзя сказать, что банки перестали выдавать кредиты на приобретение жилья. Ведь потребность населения в доступном жилье является на сегодняшний день одной из ключевых социально-экономических проблем, стоящих перед нашим обществом и государством. Особенно можно отметить рост объема ипотечного кредитования к концу 2010 г.

Безусловно, такой экономико-правовой институт, как ипотека способен в достаточной степени удовлетворить эту потребность. И для большей части населения данный инструмент является единственной возможностью приобретения жилья. Механизм, при котором человек путем получения долгосрочного кредита приобретает жилье быстро, при этом уплатив за него на первоначальном этапе лишь незначительную сумму, эффективно используется в большинстве экономически развитых стран мира уже долгое время.

В настоящее время и в нашей стране государство делает ставку на ипотеку, как на один из основных способов решения жилищного вопроса, однако пока развитие ипотечного жилищного кредитования оставляет желать лучшего. В данной ситуации роль государства сводится, с одной стороны, к созданию необходимых условий для того, чтобы, ипотека стала доступной для большинства работающего населения со средним уровнем доходов.

Список используемых источников

1. Довдиенко, И.В. Ипотека. Управление. Организация. Оценка / И.В. Довдиенко. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – С. 123, 125.
2. Разумова, И.А. Ипотечное кредитование / И.А. Разумова. – СПб. : Питер, 2010. – С. 104, 108, 125.
3. Об ипотеке (залоге недвижимости) : федер. закон от 26.06.2011 № 118-ФЗ. // Российская газета. –2011. – 28 июня.
4. Постановление правительства РФ о мерах по развитию ипотечного кредитования в РФ // Правовая система «Гарант».
5. Белоглазова, Г.Н. Деньги. Кредит. Банки / Г.Н. Белоглазова. – М. : «Юрайт-издательство», 2012. – С. 116, 121.
6. Козырев, В.М. Основы современной экономики / В.М. Козырев. – М. : Финансы и статистика, 2011. – С. 54, 178.
7. Савицкий, М.В. Особенности продвижения ипотечного кредитования / М.В. Савицкий // Банковское кредитование. – 2010. – № 2. – С. 31 – 40.

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Куликов Н.И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»**

**Чернышев А.В. – канд. мед. наук, руководитель Управления
Росздравнадзора по Тамбовской области**

За последнее десятилетие метод программно-целевого планирования и управления вновь привлекает внимание и рассматривается как инструмент стратегического планирования в системе здравоохранения.

В настоящее время в здравоохранении существует два основных механизма реализации программно-целевого метода: через программу государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи и через федеральные целевые программы.

Программа госгарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи существует с 1998 г., она является основным инструментом государственной политики и финансирования в сфере здравоохранения. Программа определяет все виды бесплатной медицинской помощи населению и финансируется из системы ОМС и бюджетов различных уровней. С 2013 г. финансирование программы госгарантий должно стать одноканальным – через систему ОМС во всех субъектах Российской Федерации, что предусмотрено законом «Об обязательном медицинском страховании». В программе закладываются виды, объемы медицинской помощи, финансовые затраты, подушевые нормативы затрат на лечение населения. Программа утверждается ежегодно правительством. Базовая программа госгарантий является минимальной, регионы на ее основании принимают свои, территориальные программы ОМС.

Программа госгарантий в 2012 г. получила особый статус в связи с принятием Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации». Новый закон призван заменить основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан от 1993 г. Новый закон определяет основной принцип охраны здоровья – качество и доступность медицинской помощи. Он определяет правовые, экономические и организационные основы охраны здоровья граждан, их права и обязанности, гарантии их реализации. Закон также закрепляет полномочия и ответственность властей, права и обязанности медицинских и фармацевтических организаций и медицинских работников.

Среди основных принципов охраны здоровья закреплены: качество и доступность медпомощи; недопустимость отказа в ней; приоритет интересов пациента при ее оказании, а также охраны здоровья детей и профилактики. Закон впервые закрепляет обязанность граждан заботиться о сохранении своего здоровья.

Региональным органам исполнительной власти с 01.01.2012 переданы полномочия муниципалитетов по организации оказания первичной медико-санитарной и скорой медпомощи. На них также с 2014 г. возлагаются федеральные полномочия по обеспечению лекарствами лиц, страдающих орфанными заболеваниями. Для их закупки регионам из федерального бюджета выделяют субвенции.

Предусмотрено утверждение порядков оказания и стандартов медпомощи, причем впервые с 2013 г. они будут обязательны для исполнения всеми медорганизациями страны. Четко разграничены бесплатные виды медпомощи и платные услуги. Вводится понятие паллиативной медпомощи – избавление от боли и облегчение других тяжелых проявлений заболевания для улучшения качества жизни неизлечимо больных граждан. Сохраняется ранее действовавший порядок изъятия органов и тканей для трансплантации (презумпция согласия).

Закрепляется право одного из родителей (иного члена семьи) бесплатно находиться вместе с ребенком в стационаре в течение всего времени его лечения. При этом спальное место и питание будут тоже предоставлять бесплатно, если ребенку нет четырех лет либо совместное нахождение с ним обусловлено медицинскими показаниями. Детально регламентированы вопросы применения вспомогательных репродуктивных технологий. Предусмотрены меры по сокращению числа аборт. Женщине будут давать минимум два дня на обдумывание своего решения.

Вводятся ограничения для медицинских и фармацевтических работников на общение с представителями фармпроизводителей. С 01.01.2016 сертификаты специалиста заменяются на свидетельства об аккредитации. Последняя представляет собой подтверждение готовности заниматься меддеятельностью по определенной специальности в соответствии с порядками оказания и стандартами медпомощи. С 01.09.2017 закрывается интернатура.

Впервые вводится понятие платной медпомощи и уточняется: все, что содержится в программе госгарантий, пациент получает бесплатно. В Минздраве особо подчеркивают: в законе более четко сформулирована глава, посвященная именно программе госгарантий, территориальным программам госгарантий и финансированию медпомощи. Эксперты медотрасли, отмечая необходимость принятия закона и то, что критерии оказания платных услуг действительно прописаны более жестко, чем в действующем законе, все же отмечают, что в будущем необходимо сформировать более четкие «позитивный» список медуслуг, за которые гражданам не придется платить, и «негативный» список услуг, за которые надо будет платить. Согласно закону «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», пока это будут сервисные услуги и то, что не входит в стандарт медпомощи, если нет особых медицинских показаний. Например, за лекарство, не входящее в стандарт, платить не придется, если его прописал врач.

Медики не скрывают, что от платности услуг пока уж точно не уйти: сегодня российское здравоохранение недофинансировано вдвое – на медицину тратится 3,9% ВВП при необходимых как минимум 6% ВВП, а финансирование за счет средств ОМС не покрывает всех затрат медучреждений. Дефицит действующих территориальных программ госгарантий оценивается Минздравом в 300 млрд. р.

В программе госгарантий на 2013 г. определено, что граждане могут рассчитывать на бесплатную медпомощь всех видов: первичную, медико-санитарную, скорую, специализированную, в том числе высокотехнологичную. Однако в рамках базовой программы ОМС не оказывается специализированная (санитарно-авиационная) и высокотехнологичная медпомощь – она финансируется напрямую из бюджета, за счет базовой программы можно будет бесплатно лечить инфекционные и паразитарные болезни, за исключением болезней, передающихся половым путем, туберкулеза, ВИЧ-инфекции. Государство берет обязательство бесплатно лечить новообразования, болезни эндокринной, нервной, дыхательной, пищеварительной систем, болезни крови, кожи, глаза, уха, мочеполовой системы, врожденные аномалии, хромосомные нарушения. Также в базовую программу ОМС входят беременность, роды, послеродовой период и аборт, отдельные состояния, возникающие у детей в перинатальный период. В рамках базовой программы может финансироваться медицинская помощь, предоставляемая в санаториях, в числе детских и для детей с родителями.

Подушевой норматив финансового обеспечения программы остался на уровне 2012 г. и составит в среднем на одного застрахованного в системе обязательного медицинского страхования (ОМС) 7,6 тыс. р., из них 4,1 тыс. р. – за счет средств ОМС, 3,5 тыс. р. – средства бюджетов субъектов.

Для определения финансовых потребностей программы госгарантий в нее закладываются средние нормативы по оказанию медуслуг и финансовых затрат. Программа предполагает, что россияне в среднем в 2013 г. будут звонить по телефону 03 не чаще 0,3 раза, в поликлинику обращаться – не чаще 9,7 раза, в дневном стационаре проводить не более 0,59 дня, а на госпитализации в стационаре – 2,78 койко-дня. Один вызов скорой, в том числе специализированной и авиационной, будет оплачиваться из расчета 1,7 тыс. р., посещение амбулаторно-поликлинических учреждений – 218 р., один день лечения в условиях дневных стационаров – 478 р., один койко-день в больничных учреждениях – 1,3 тыс. р.

Объемы медицинской помощи рекомендуется корректировать с учетом особенностей возрастного-полового состава, уровня и структуры заболеваемости населения субъекта Российской Федерации, климато-географических условий региона, транспортной доступности медицинских организаций и расселения на территории субъекта Российской Федерации.

При определении размера предусмотренных Правительством Российской Федерации нормативов принято следующее соотношение детей (в возрасте от нуля до семнадцати лет включительно) и взрослых: 22% (коэффициент 0,22) и 78% (коэффициент 0,78) соответственно.

Рекомендуемые нормативы объема медицинской помощи в расчете на 1000 жителей необходимо, прежде всего, корректировать с помощью поправочных коэффициентов, учитывающих особенности демографического состава населения субъекта Российской Федерации.

Поправочные коэффициенты рассчитываются путем деления удельного веса (в % или долях единицы) численности детей и взрослых в структуре населения территории на соответствующие показатели по Российской Федерации.

Например, если в структуре населения субъекта Российской Федерации дети составляют 20 и взрослые – 80%, то поправочные коэффициенты составят: 0,91 для детского ($20 : 22 = 0,91$) и 1,03 для взрослого населения ($80 : 78 = 1,03$).

Для получения скорректированных расчетных нормативов числа койко-дней для взрослых и детей данной территории необходимо найти произведение соответствующих данных (Рекомендуемые объемы стационарной медицинской помощи для взрослых и детей) на поправочные коэффициенты (табл. 1).

1. Пример коррекции норматива числа койко-дней на 1000 жителей по кардиологическому профилю для субъекта Российской Федерации

Показатель	Норматив по Программе	Поправочный коэффициент	Скорректированный норматив для субъекта Российской Федерации
Число койко-дней на 1000 жителей	106,84	1,03	110,05
в том числе для детей	112,20	–	110,04

Пример расчета: $106,84 \cdot 1,03 = 110,04$ койко-дней на 1000 жителей = 0,11004 койко-дней на 1 человека.

Затем проводится корректировка рассчитанных нормативов объема медицинской помощи с учетом заболеваемости населения субъекта Российской Федерации с использованием как отчетных данных, так и результатов специальных исследований. По данным официальной статистической отчетности за предыдущий год анализируются состав больных в стационаре и число проведенных ими койко-дней в разрезе классов II группы заболеваний. По каждой группе заболеваний должны быть даны предложения по более эффективному использованию ресурсов и применению новых медицинских и организационных технологий (включая стационарозамещающие). В результате должен быть определен конкретный объем стационарной медицинской помощи, который необходимо оказать больным по профилям отделений с учетом уровня организации медицинской помощи.

Территориальные нормативы объема стационарной медицинской помощи корректируются по каждому уровню оказания медицинской помощи и профилю отделений, затем путем суммирования определяется скорректированный норматив объема стационарной медицинской помощи (число койко-дней на 1 человека) для данного субъекта Российской Федерации. Этот показатель, как правило, не должен превышать норматив объема стационарной помощи, установленный Программой.

В исключительных случаях превышение норматива может быть обосновано более высоким, чем в среднем по России, уровнем госпитализированной заболеваемости населения, демографическими особенностями региона, уровнем территориальной доступности бюджетных услуг (плотность транспортных путей постоянного действия, расселение и проживание жителей в труднодоступных, горных районах, районах с ограниченными сроками завоза груза, доля населения, проживающего в мелких населенных пунктах).

Для определения числа койко-дней для населения субъекта Российской Федерации необходимо величину скорректированного норматива числа койко-дней на 1 человека в субъекте Российской Федерации умножить на численность населения субъекта Российской Федерации по прогнозу Росстата на начало 2013 г.

В субъекте Российской Федерации может применяться более детальная разбивка населения (застрахованных лиц) по возрасту.

Аналогично проводятся коррекция и расчеты нормативов обеспечения потребности населения в амбулаторной медицинской помощи и медицинской помощи, предоставляемой в условиях дневных стационаров. При условии установления территориальных нормативов объе-

ма стационарной и скорой медицинской помощи ниже нормативов, установленных Программой, допускается увеличение размера территориальных нормативов амбулаторной медицинской помощи по сравнению с нормативами, установленными Программой.

Рекомендуемые Программой нормативы объема скорой медицинской помощи необходимо корректировать с учетом территориальной доступности бюджетных услуг, особенностями расселения на территории субъекта Российской Федерации, а также демографических особенностей региона.

Корректировка нормативов объема медицинской помощи осуществляется при условии сбалансированности территориальных объемов медицинской помощи по всем видам, наличия соответствующих ресурсов в регионе, а также отделения неотложной медицинской помощи от скорой.

Субъект Российской Федерации учитывает рекомендуемые объемы и относительные коэффициенты стоимости единиц объема медицинской помощи по основным профилям отделений и специальностям, при этом вправе самостоятельно расширять перечень специальностей в соответствии с уровнем оказания медицинской помощи и проводить коррекцию объемов по профилям отделений и специальностям в пределах рекомендуемых общих объемов медицинской помощи.

Органами управления здравоохранения субъектов Российской Федерации и территориальными фондами ОМС для подготовки проекта территориальной программы ОМС в рамках деятельности Комиссии осуществляется расчет территориальных нормативов объемов медицинской помощи и соответствующих финансовых показателей на основе анализа статистических форм, данных персонифицированного учета медицинской помощи, программ развития здравоохранения, сведений поступивших от включенных в реестр медицинских организаций и включенных в реестр страховых медицинских организаций, профессиональных союзов или их объединений (ассоциаций).

Объемы предоставления медицинской помощи, установленные территориальной программой ОМС, распределяются решением Комиссии между страховыми медицинскими организациями и между медицинскими организациями.

При распределении объемов медицинской помощи учитываются:

- сведения органов управления здравоохранением субъектов Российской Федерации о видах медицинской помощи, мощности вошедших в реестр медицинских организаций государственных и муниципальных медицинских организаций, профилях медицинской помощи, врачебных специальностях;

- сведения страховых медицинских организаций о числе застрахованных по ОМС лиц, их потребности в медицинской помощи и финансовых средствах для ее оплаты;

- сведения медицинских организаций, представленные при подаче уведомления об участии в сфере ОМС, включающие:

- а) показатели, подтверждающие возможность медицинской организации по выполнению объемов медицинской помощи в разрезе видов, профилей медицинской помощи, врачебных специальностей в соответствии с правом на их осуществление;

- б) данные о застрахованных лицах, прикрепившихся для амбулаторно-поликлинического обслуживания, и их численность;

- в) показатели, подтверждающие возможность медицинских организаций оказать диагностические услуги – для медицинских организаций, оказывающих только отдельные диагностические услуги в соответствии с правом на их осуществление.

Распределение объемов медицинской помощи между страховыми медицинскими организациями осуществляется на основе:

- численности и половозрастной структуры застрахованных лиц конкретной страховой медицинской организацией;

- показателей объемов медицинской помощи на одно застрахованное лицо в год, установленных территориальной программой ОМС, в разрезе видов медицинской помощи, условий ее предоставления, профилей отделений (коек), врачебных специальностей с учетом особенностей климатогеографических условий региона, транспортной доступности медицинских организаций и расселения на территории субъекта Российской Федерации.

При этом учитывается расчетное потребление медицинской помощи застрахованными лицами по полу и возрасту и сложившееся потребление медицинской помощи застрахованными лицами конкретной страховой медицинской организацией по данным персонифицированного учета медицинской помощи за предыдущий период (квартал, год).

Объемы медицинской помощи устанавливаются страховым медицинским организациям решением Комиссии на год с поквартальной разбивкой, с последующей корректировкой при необходимости и обоснованности.

Распределение утвержденных территориальной программой ОМС объемов медицинской помощи медицинским организациям, оказывающим медицинскую помощь в амбулаторных условиях и имеющих прикрепленных лиц, получивших полис ОМС в конкретном субъекте Российской Федерации, осуществляется исходя из их численности и половозрастной структуры, нормативов объема медицинской помощи

на одно застрахованное лицо в год, установленных территориальной программой государственных гарантий, с учетом климатогеографических условий региона, транспортной доступности медицинских организаций и расселения прикрепленного населения.

Медицинские организации в сроки, установленные Комиссией, представляют в страховые медицинские организации список прикрепившихся для амбулаторного обслуживания застрахованных лиц при заключении договора на оказание и оплату медицинской помощи по ОМС (далее – договор) и последующее изменение списка на основе акта сверки численности по договору. Одновременно указанные сведения представляются медицинскими организациями в территориальный фонд ОМС.

Объемы медицинской помощи на застрахованных лиц, прикрепившихся к медицинской организации для оказания амбулаторной медицинской помощи, получивших полис ОМС в другом субъекте Российской Федерации, и соответствующие им финансовые средства учитываются территориальным фондом ОМС отдельно и используются при формировании нормированного страхового запаса.

Медицинским организациям, не имеющим прикрепленных застрахованных лиц, объемы медицинской помощи распределяются исходя из показателей объемов медицинской помощи на одно застрахованное лицо в год, утвержденных территориальной программой ОМС, с учетом мощности медицинской организации, профилей медицинской помощи, врачебных специальностей, видов медицинской помощи, условий ее оказания, показателей нагрузки медицинских работников, а также с учетом права выбора застрахованным лицом медицинской организации.

Медицинским организациям, оказывающим только диагностические услуги в соответствии с правом на их осуществление, и которым не может быть определен объем медицинской помощи в показателях, установленных Программой, распределение объема диагностических услуг осуществляется исходя из потребности включенных в реестр медицинских организаций по выполнению стандартов медицинской помощи и порядков ее оказания, в случае отсутствия у медицинских организаций данных диагностических услуг или их недостаточности.

Объемы медицинской помощи устанавливаются медицинским организациям решением Комиссии на год с поквартальной разбивкой, с последующей корректировкой при необходимости и обоснованности.

Тарифы формируются в соответствии с методикой, установленной Правилами, на основе требований стандартов и порядков оказания медицинской помощи и являются едиными для медицинских организаций всех форм собственности, оказавших медицинскую помощь при

конкретном заболевании или состоянии в рамках территориальной программы ОМС.

При внедрении стандартов медицинской помощи, утвержденных Министерством здравоохранения Российской Федерации, в условиях реализации региональных программ модернизации здравоохранения, в тарифном соглашении предусматриваются дифференцированные тарифы по внедряемым стандартам медицинской помощи, а оплата медицинской помощи осуществляется по законченному случаю.

Средства Федерального фонда ОМС и консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, направляемые на внедрение стандартов медицинской помощи, повышение качества и доступности амбулаторной медицинской помощи, в том числе предоставляемой врачами-специалистами, в рамках региональных программ модернизации здравоохранения Российской Федерации на 2011–2012 гг., учитываются отдельно от средств территориального фонда ОМС на территориальную программу ОМС.

Размер дефицита финансового обеспечения при формировании территориальной программы государственных гарантий рекомендует-ся определять как разность утвержденной субъектом Российской Федерации стоимости территориальной программы государственных гарантий и потребности в финансовом обеспечении территориальной программы государственных гарантий, которая определяется по формуле:

$$\text{Потребность} = \text{Установленный Правительством Российской Федерации на 2013 г. подушевой норматив финансового обеспечения базовой программы} \times \text{районный коэффициент} \times \text{прогноз численности застрахованных по ОМС субъектов Российской Федерации на 01.01.2013.}$$

Размер дефицита финансового обеспечения территориальной программы ОМС в рамках базовой программы ОМС в 2013 г. определен как разность утвержденной субъектом Российской Федерации стоимости территориальной программы ОМС в рамках базовой программы и потребности в финансовом обеспечении территориальной программы ОМС, которая определяется исходя из подушевого норматива финансового обеспечения базовой программы установленного Правительством Российской Федерации на 2013 г., с учетом районных коэффициентов, прогноза численности застрахованных по ОМС лиц на 01.01.2013.

Для определения размера бюджетных ассигнований, направляемых на содержание медицинских организаций, работающих в системе ОМС, следует найти разность стоимости территориальной программы

ОМС по всем статьям расходов (полный тариф) и стоимости территориальной программы ОМС по статьям расходов, включенных в тариф по ОМС в рамках базовой программы.

К 2017 г. в Российской Федерации будет возможность выстроить новый программно-целевой механизм охраны здоровья граждан на основе территориальной программы ОМС, обеспечивающий качественную и доступную медицинскую помощь.

Основой для такого программно-целевого механизма должна быть не методика пропорционального распределения федеральных средств по числу жителей или по количеству медицинских учреждений и числу врачей, а методика, учитывающая спрос населения на медицинские услуги, связанные с уровнем здоровья и готовностью медицинских учреждений этот спрос удовлетворить, выполняя не ниже уровня утвержденных государственных стандартов медицинской помощи.

Предлагаемый программно-целевой механизм (рис. 1) позволит обеспечить качественную медицинскую помощь, качество медицинского обеспечения наряду со всероссийской модернизацией, информатизацией и стандартизацией системы организации и оказания медицинской помощи, обеспечит взвешенный комплексный и единообразный подход к планированию и финансированию данной медицинской помощи на всей территории Российской Федерации, а также обеспечит создание научно-обоснованной системы норм и нормативов на медицинскую помощь и их ресурсное обеспечение.

В рамках программно-целевого механизма обеспечения высококвалифицированной медицинской помощи населению нами предложена система показателей оценки медицинской помощи при разработке и реализации территориальной программы госгарантий:

- 1) удовлетворенность населения медицинской помощью – в процентах от числа опрошенных;
- 2) число лиц, страдающих социально-значимыми болезнями, с установленным впервые в жизни диагнозом – на 100 000 населения;
- 3) число лиц в возрасте 18 лет и старше, впервые признанные инвалидами – на 10 000 населения соответствующего возраста;
- 4) смертность населения – на 1000 человек;
- 5) смертность населения в трудоспособном возрасте – на 100 000 населения соответствующего возраста;
- 6) материнская смертность – на 100 000 родившихся детей;
- 7) младенческая смертность – на 100 000 родившихся живыми;
- 8) смертность населения от сердечно-сосудистых заболеваний, онкологических заболеваний, внешних причин, в результате дорожно-транспортных происшествий – на 100 000 населения;

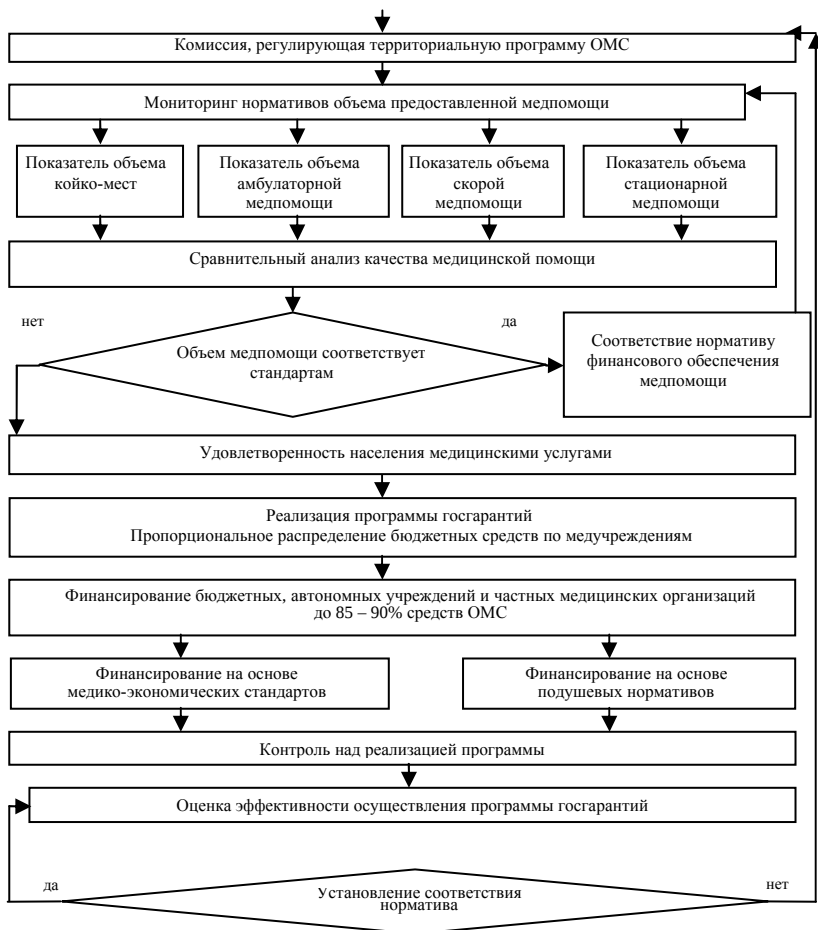


Рис. 1. Программно-целевой механизм реализации региональных и федеральных программ в системе здравоохранения

9) удовлетворенность потребности населения в высокотехнологичной медицинской помощи (в %);

10) коэффициент профилактической активности как удельный вес посещений амбулаторно-поликлинического учреждения с профилактической целью к общему количеству посещений за год;

11) коэффициент использования стационарозамещающих технологий как отношение числа больных, прошедших через дневной ста-

ционар к общему числу лиц, нуждающихся в плановой госпитализации;

12) фактический подушевой показатель финансирования амбулаторно-поликлинической медицинской помощи в рамках реализации территориальной программы государственных гарантий и его соответствие утвержденному нормативу;

13) при реализации территориальной программы госгарантий в организациях здравоохранения применяются эффективные способы оплаты медицинской помощи (по законченному случаю лечения, по медико-экономическому стандарту) в %.

Качество медицинской помощи определим как совокупность характеристик медицинских услуг, определяющих их способность удовлетворять потребности пациентов, учитывающие современный уровень медицины и достигнутых технологий.

Рассмотрим алгоритм оценки уровня оказания медицинской помощи на основе предположенных нами показателей (рис. 2).

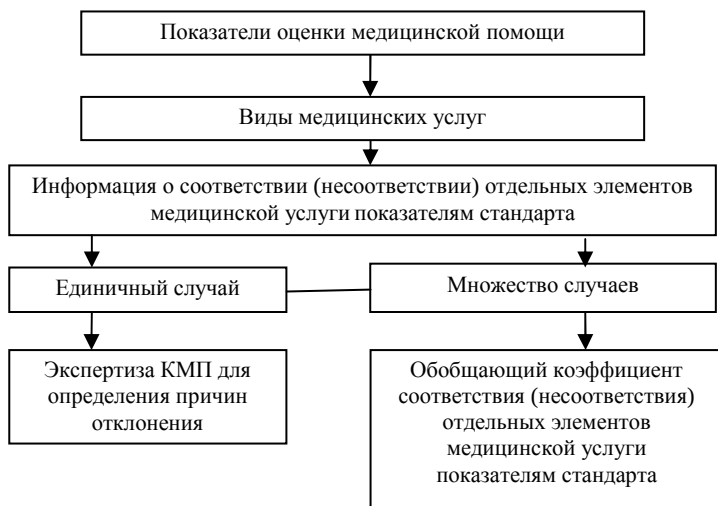


Рис. 2. Алгоритм оценки качества медицинской помощи на основе интегральных показателей

Список используемых источников

1. Доступная среда : федер. целевая программа на 2011 – 2015 гг. – URL : <http://fcp.economy.gov.ru>
2. Об участии Всероссийского общества слепых в реализации первого этапа государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» на 2011 – 2015 гг. – URL : <http://www.vos.org.ru>

3. Петров, М.Н. Нецелевые комплексные программы в СССР и в РФ / М.Н. Петров, Р.Н. Голдаков // Экономические отношения. – 2011. – № 1. – С. 31.

4. Старшее поколение : федер. целевая программа на период до 2010 г. – URL : <http://www.uni.ulsu.ru>

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

**Куликов Н.И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»**

**Чернышев А.В. – канд. мед. наук, руководитель Управления
Росздравнадзора по Тамбовской области**

В XXI в. в принципиально новых условиях развития общества управление системой здравоохранения должно соответствовать не только новой парадигме здравоохранения в рамках применения современных управленческих технологий, но и новым принципам организации охраны здоровья населения: межсекторальному подходу к охране здоровья, ответственности государства за демографическую безопасность нации, ответственности и заинтересованности граждан в укреплении собственного здоровья, приоритетам профилактических мероприятий и первичной медико-санитарной помощи.

Управление здравоохранением – это сложная многоуровневая и многокомпонентная система мероприятий, обеспечивающих рациональное функционирование отрасли и ее ресурсов (кадры, организации здравоохранения, материально-техническая база, финансирование), которые посредством нормативно-правового регулирования, медицинских технологий, знаний и умений медицинских работников обеспечивают предупреждение и ликвидацию заболеваний, снижение смертности и инвалидности, улучшение физического развития, повышение трудоспособности и увеличение продолжительности жизни людей.

Управление здравоохранением должно включать мониторинг ресурсов здравоохранения и результатов деятельности системы здравоохранения, регулирование в рамках систем «централизация – децентрализация», «государственное регулирование и самоуправление», «государственные и рыночные механизмы регулирования», «ведомственное, государственное и частное здравоохранение», «межсекторальное взаимодействие системы охраны здоровья граждан».

К оценке систем здравоохранения, функционирующих в различных странах, можно подходить по-разному, используя множество критериев. Цель любой системы здравоохранения – улучшение состояния здоровья населения страны, но даже при такой постановке проблемы

стандарты оценки могут быть различны. Лозунг «Здоровье для всех», под которым выступает ВОЗ, означает лишь то, что в следующих этому лозунгу странах стремятся достигнуть уровня здоровья населения, которое возможно в конкретных условиях. Чаще всего это далеко не то, о чем мечтает и в чем нуждается большинство граждан страны.

Целью должно стоять, чтобы системы здравоохранения в разных странах были организованы так, чтобы они соответствовали ожиданиям населения, чтобы всем оказывали медицинскую помощь одинаково, без дискриминации, адекватно реагируя на каждый запрос.

Сегодня в мировой практике существует три основных системы здравоохранения и ряд комбинированных, содержащих элементы трех основных в разной интерпретации.

Национальная (государственная) система здравоохранения финансируется из бюджетных средств, собираемых путем налогообложения. Базовый образец данной системы – система Н.А. Семашко, созданная в Советском Союзе, которая была модифицирована в Великобритании и действует в этой стране с 1944 г. под названием системы Бивериджа.

Сегодня единая государственная система здравоохранения практикуется в девяти европейских странах: Дании, Испании, Финляндии, Великобритании, Греции, Италии, Ирландии, Португалии и Швеции. По всем признакам это наиболее справедливая, ориентированная на интересы широких слоев населения система, в которой ограничены возможности для бизнеса, и это, видимо, главная причина того, что она используется не так широко, как того заслуживает.

Общественная (страховая) система здравоохранения, финансируемая из средств обязательных страховых взносов. Модель страховой медицины, известная как Бисмаркианская, была создана в Германии в 1881 г. В своих базовых позициях она остается неизменной после реформирования, проведенного согласно «Имперскому указу о медицинском страховании» в 1924 г. В настоящее время система медицинского страхования используется в 25 странах, в том числе и в России, где проживает около 1 млрд. человек, что составляет почти 18% населения земного шара. В Австрии, Бельгии, Франции и Люксембурге финансирование осуществляется через систему социального страхования, которая распространяется на все население. В Нидерландах им охвачено 70% населения, в Германии 85% населения пользуется обязательным страхованием.

В Бельгии, Италии, Норвегии и Франции размеры страхового взноса зависят от дохода, что позволяет реально осуществлять принцип солидарной справедливости. В ряде других стран этот взнос фиксирован и одинаков для всех граждан независимо от дохода.

Здравоохранение, основанное на частной (добровольной) системе страхования, осуществляется преимущественно на средства, собираемые от граждан, страхующих самих себя из собственных доходов частным образом. Формы частного страхования весьма многообразны и доступны лишь хорошо обеспеченным слоям населения. В Нидерландах частным страхованием охвачено 40% населения; в Бельгии оно используется для оплаты тех услуг, которые не входят в схемы национального медицинского страхования.

Ее могут позволить себе государства, где проводится активная политика выравнивания уровня доходов граждан главным образом за счет прогрессивной шкалы налогообложения.

Страны Северной Европы – Дания, Финляндия, Исландия, Норвегия и Швеция – в стремлении к созданию «государств всеобщего благоденствия» выработали собственные варианты государственной системы здравоохранения, признаваемые одними из наиболее справедливых в мировой практике. В 1970 – 1980-е гг. в странах Южной Европы (Греция, Италия, Португалия, Испания и Турция) государственные службы здравоохранения стали сосуществовать с сильным и разнообразным по укладу частным сектором. Во всех странах Европы, начиная с Португалии (1975), Италии (1979), Греции (1983) и Испании (1986), реформировали системы здравоохранения, перейдя от модели страховой медицины к государственной службе охраны здоровья.

Основания для этих перемен – недостаточная доступность медицинской помощи, неравенство в ее оказании и низкая восприимчивость здравоохранения к потребностям населения в медицинских услугах. Сегодня лучшей моделью здравоохранения считается национальная система здравоохранения с финансовыми поступлениями в виде налогов, дополненная системой добровольного частного медицинского страхования. Это оставляет пациенту возможность выбора при единых стандартах оказания лечебно-профилактической помощи в стране.

В государствах Центральной Европы (в Австрии, Бельгии, Франции, Люксембурге, Нидерландах и Швейцарии) практикуют систему страховой медицины, которую по степени приверженности принципу социальной солидарности иногда именуют системой «социального страхования», так как она включает в себя выплату пенсий по старости, пособий по нетрудоспособности, а также в связи с утратой платежеспособности.

Волна «реформирования» здравоохранения, поднявшаяся в 1980-х гг., особенно «прошла» по странам Восточной Европы. Не утихает она и в настоящее время. Ее главная движущая сила – настойчивое желание правительств втянуть здравоохранение в водоворот выстраиваемых «рыночных отношений» и превратить медицинскую помощь в товар на рынке, где торгуют услугами.

Данная тенденция особенно сильна в большинстве стран бывшего Советского Союза и в России. К сожалению, это не приносит желаемого успеха в повышении доступности и улучшении качества медицинского обслуживания, а в большинстве случаев эффект оказывается обратным (это постоянно отмечают и эксперты ВОЗ).

Заслуживает внимания практика стран Западной Европы, где главные задачи реформирования систем здравоохранения следующие:

- сдерживание роста и снижение затрат на медицинскую помощь;
- обеспечение большей отдачи от вложенных денежных средств путем повышения экономической эффективности, развития конкуренции или установления более строгого контроля за деятельностью медицинских учреждений;
- повышение восприимчивости медицинской службы к нуждам пациентов;
- обеспечение качества медицинских услуг;
- стимулирование здравоохранения к деятельности по укреплению здоровья населения, а не только по лечению заболеваний;
- правильное выстраивание приоритетов в оказании медицинских услуг и обеспечение их эффективности на основах «доказательной медицины»;
- обеспечение права пациентов на доступную и квалификационную медицинскую помощь, на получение необходимой информации о предоставляемых услугах, а для населения в целом – возможность оказывать действенное влияние на организацию и управление медицинским обслуживанием.

В странах Восточной Европы, стремящихся копировать задачи реформирования западноевропейского здравоохранения, это плохо получается, главным образом из-за традиционно низкого финансирования. В ряде стран, таких как Чехия, Словения и Эстония, оказались в состоянии увеличить долю ВВП, выделяемую на цели охраны здоровья, но в большинстве стран, в первую очередь в странах бывшего Советского Союза, этот показатель остается недопустимо низким.

В ежегодных докладах ВОЗ традиционно подводятся итоги анализа международного опыта по реформированию здравоохранения и определяются перспективы. В докладе за 2010 г. звучит призыв к странам интенсифицировать внедрение практики первичной медицинской помощи, которая сегодня «актуальнее, чем когда-либо». По мнению экспертов ВОЗ, это обеспечит реальные возможности для того, чтобы предпринимаемые реформы «делали системы здравоохранения более равноправными, открытыми для всех и справедливыми».

Практика и время внесли свои коррективы в основные направления развития первичной медико-санитарной помощи (ПМСП), которые в современных условиях выглядят иначе (табл. 1).

1. Изменения направлений развития ПМСП

Предыдущие задачи внедрения ПМСП	Текущие задачи реформирования ПМСП
Более широкий доступ к базовому пакету мер в области здравоохранения и основным лекарственным средствам для сельской бедноты	Реорганизация и регулирование существующих систем здравоохранения с целью обеспечения всеобщего доступа и социальной защиты здоровья
Упор на охрану здоровья матери и ребенка	Охрана здоровья каждого члена общества
Первоочередное внимание немногочисленным отдельным заболеваниям, прежде всего инфекционным и острым	Всеобъемлющие меры реагирования на ожидания и потребности населения, касающиеся целого ряда рисков и болезней
Улучшения в области гигиены, водоснабжения, санитарии и санитарного просвещения на уровне деревни	Пропаганда здорового образа жизни и смягчение последствий для здоровья вредных социальных факторов и факторов окружающей среды
Простые технологии предназначенные для использования добровольными непрофессиональными медико-санитарными работниками	Бригады медико-санитарных работников, облегчающие доступ к технологиям и лекарственным средствам и надлежащее их использование
Участие в виде мобилизации местных ресурсов и управления центрами здоровья посредством местных комитетов здравоохранения	Институционализация участия гражданского общества в политическом диалоге и механизмах отчетности
Предоставление финансируемых государством услуг при централизованном управлении по нисходящему принципу	Плюралистические системы здравоохранения, функционирующие в глобализированном контексте

Предыдущие задачи внедрения ПМСП	Текущие задачи реформирования ПМСП
Решение проблем растущего дефицита и сокращения ресурсов	Управление ростом ресурсов на цели здравоохранения для обеспечения всеобщего охвата
Двусторонняя помощь, техническое содействие	Глобальная солидарность и совместное получение информации и знаний
Первичная помощь как антитеза больничной помощи	Первичная помощь как метод координации всеобъемлющих мер реагирования на всех уровнях
Первичная медико-санитарная помощь, будучи дешевой, требует лишь незначительных инвестиций	Первичная медико-санитарная помощь не дешевая и требует значительных инвестиций, но обеспечивает лучшее соотношение цены и качества, чем альтернативные подходы

В докладе ВОЗ отмечается, что нередко управление сектором здравоохранения реагирует на происходящие изменения в обществе неадекватными и наивными реформами. Они оказываются неадекватными из-за неспособности предвидеть возможные последствия в ближайшем и отдаленном будущем. Предпринимаемые меры часто оказываются недостаточными, запоздалыми или просто неуместными. Наивными они оказываются потому, что для преодоления несостоятельности системы требуется системный подход, а не временные решения, которыми изобилует практика реформирования здравоохранения во многих странах Восточной Европы.

Исходя из определения понятия «охрана здоровья граждан» как совокупности мер политического, экономического, правового, социального, культурного, научного, медицинского, санитарно-гигиенического и противоэпидемического характера, все сферы хозяйственной деятельности общества должны функционировать с учетом приоритета здоровья граждан. Очевидно, что система здравоохранения является только частью всего этого комплекса и в состоянии обеспечить реализацию мер, связанных с оказанием населению медицинской помощи, и отвечать лишь за нее. Другие меры, связанные с охраной здоровья,

обеспечиваются преимущественно иными общественными системами и структурами. Здравоохранение как наиболее компетентная в этой сфере система играет роль координатора и разработчика нормативных требований, касающихся жизнедеятельности человека.

Следует сделать вывод, что охрана здоровья включает многие межсекторальные взаимодействия, не связанные напрямую с оказанием медицинской помощи населению, в то время как здравоохранение – это система учреждений, оказывающих населению лечебно-профилактическую помощь, осуществляющих санитарно-эпидемиологический надзор и судебно-медицинскую экспертизу.

Одним из наиболее важных направлений реформирования систем здравоохранения в большинстве стран является разработка стратегий с учетом межсекторального взаимодействия (путем создания межминистерских комиссий), что уже имеет место в Великобритании, Люксембурге, Нидерландах, Турции, Франции и Швейцарии. В последние годы подобные принципы реформирования систем здравоохранения стали использовать и некоторые страны ЦВЕ (Литва, Польша, Словения, Чешская Республика, Эстония) и СНГ, т.е. речь идет о межотраслевом комплексе мероприятий, а не сводится к деятельности только здравоохранительных структур.

Поскольку здравоохранение не может влиять на всю совокупность факторов, обуславливающих здоровье (качество продуктов питания, питьевой воды, обеспечение жильем, трудовую занятость, своевременное получение зарплаты), поэтому в некоторых странах реформирование здравоохранения включает интеграцию служб здоровья и социальной защиты (табл. 2).

2. Интеграция служб здоровья и социальной защиты населения в ряде стран

Страна	Ведомство, включающее функции Министерства здравоохранения
Япония	Министерство здравоохранения и благосостояния
Россия	Министерство здравоохранения и социального развития
Австрия	Федеральное министерство здравоохранения и окружающей среды
Бельгия	Министерство общественного здравоохранения и по делам семьи
Финляндия	Министерство социальных дел и здравоохранения

Страна	Ведомство, включающее функции Министерства здравоохранения
Венгрия	Министерство народного благосостояния
Франция	Министерство здравоохранения и социального обеспечения
Исландия	Министерство здравоохранения и социального развития
Нидерланды	Министерство здравоохранения и охраны окружающей среды
Норвегия	Министерство социальных дел
Португалия	Министерство социальных дел
Испания	Министерство общественного здравоохранения и социального обеспечения
Швеция	Министерство здравоохранения и социальных дел

Реформы на макроуровне следует начинать с реформ управления здравоохранением, охраны окружающей среды и социальной защиты населения. В связи с этим функции министерства здравоохранения должны быть значительно расширены. С другой стороны, в деятельности министерства должны преобладать законодательные инициативы и аналитические функции, в меньшей степени – контрольные.

Вопросы координации усилий различных отраслей народного хозяйства по решению проблем здоровья нации являются прерогативой законодательной базы и правительства.

Поскольку ключевые факторы, определяющие состояние здоровья, находятся вне сектора здравоохранения, необходима разработка национальной программы, отражающей межсекторальный подход к охране здоровья, которая объединяла бы усилия различных министерств и ведомств, отвечающих за здравоохранение, окружающую среду, питание, жилье, безопасность.

В реформировании системы здравоохранения ключевую роль приобретает оптимизация управления кадровыми ресурсами как важнейшей стратегической составляющей развития отрасли.

Успешная реформа здравоохранения возможна лишь при комплексном рассмотрении вопросов планирования штатной структуры, включая сочетание различных категорий медицинских работников, их образования, профессиональной подготовки и аккредитации медицин-

ского персонала, а также системы стимулирования и др. Действующие нормативы кадрового обеспечения должны пересматриваться как минимум каждые пять лет, а в период реформ в здравоохранении – еще чаще.

Потребность в специалистах медицинского профиля должна определяться основными направлениями реформирования системы здравоохранения: охрана общественного здоровья, общая и семейная практика, подготовка медицинских сестер и управленческого аппарата. С развитием правовой и доказательной медицины, медицинского страхования и рынка медицинских услуг растет потребность в специалистах экономического и юридического профиля, врачей и медсестер-менеджеров, медицинских психологов, программистов, медико-социальных работников.

Успешность кадровой политики в значительной мере зависит от обеспеченности квалифицированным сестринским персоналом и направлена в сторону увеличения подготовки его в достаточном количестве. В целом, практически во всех европейских странах соотношение врачей и сестринского персонала составляет 1:4. В странах СНГ это соотношение значительно меньше. В Российской Федерации, например, в 2011 г. оно составляло 1:2, а в сельской местности – еще меньше и продолжает уменьшаться.

Одним из стратегических положений новой парадигмы здравоохранения является утверждение о том, что основная функция медицинской науки – создание адекватной научной основы для деятельности практического здравоохранения и здесь одну из важнейших составляющих приобретает финансирование науки.

На одну больничную койку в Российской Федерации приходится 0,3 – 0,35 должности врачей и 0,7 – 0,85 должности медсестер.

В основу реформирования системы подготовки специалистов должна быть заложена необходимость совершенствования существующей системы итоговой государственной аттестации выпускников медицинских и фармацевтических образовательных учреждений, сертификации специалистов здравоохранения, подготовки врачей и медицинских сестер за рубежом по принципу обмена.

Таким образом, основными задачами кадровых служб здравоохранения являются:

- создание системы прогнозирования потребности в кадрах конкретных специальностей и планирования их подготовки и переподготовки;
- научно обоснованная система набора кадров в медвузы, подготовка и мотивация медицинского персонала к качественному выпол-

нению своих обязанностей, включающая четкую систему возможности продвижения по службе, вознаграждения, переводов и др.;

- поддержание оптимальных взаимоотношений между работодателем и работником на основе соблюдения законов и их контроль, обеспечение справедливой оплаты труда, социальной защиты работников, создание здорового климата в коллективе, надежное обеспечение охраны труда и др.;

- разработка унифицированной структурно-содержательной модели отраслевого государственного образовательного стандарта медицинского и фармацевтического образования для вузов республики с едиными требованиями к уровню и качеству подготовки студентов в соответствии с международными стандартами высшего медицинского и последипломного образования;

- усовершенствование нормативно-методической базы вступительных экзаменов в медицинские вузы республики и обучения в них;

- формирование целевых заказов на подготовку специалистов с заключением договоров между абитуриентами и учебными заведениями;

- усовершенствование системы стандартизации в здравоохранении республики, затрагивающей вопросы медицинского и фармацевтического образования и сертификации кадров;

- повышение профессионализма и конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда;

- обеспечение взаимодействия с другими ведомствами, организациями и учреждениями по вопросам труда и кадров;

- совершенствование системы оплаты труда в отрасли.

Актуальным остается вопрос достойной оплаты труда врачей и медработников. Низкая заработная плата у врачей существенно влияет на уровень их профессиональных знаний.

Проблемы «малых» стран заключаются не только в ограниченных финансовых ресурсах, но и в невозможности осуществлять исследования по всем направлениям науки из-за отсутствия соответствующей материально-технической базы и квалифицированных кадров. Распад СССР и государственный суверенитет стран СНГ обуславливают необходимость формирования научного потенциала по возникшим проблемам и новым приоритетам; переориентации научных исследований, выполнявшихся ранее по заданию Центра; создания собственной самодостаточной системы научной медицинской информации, экспертизы изобретений, подготовки и аттестации научных кадров, издатель-

ской деятельности, госрегистрации НИР и т.д. Таким образом, суверенитет страны обязывает ее формировать самодостаточную национальную науку. Это требует вложения существенных финансовых средств в создание материально-технической базы и научного потенциала, способных обеспечить развитие здравоохранения по всем медицинским дисциплинам. Однако известно, что «богатую» науку могут содержать только богатые страны и сверхдержавы. Но это не значит, что «малые» страны должны иметь неэффективную науку. Более того, «малые» страны, в отличие от государств с богатыми природными ресурсами и сверхдержав, могут рассчитывать на экономическое развитие и процветание только в том случае, если их экономика и производственная сфера будут ориентированы на наукоемкие технологии и разработки. При этом надо исходить из того, что медицинская наука необходима обществу не столько сама по себе как процесс познания истины, сколько как основополагающий рычаг реформирования здравоохранения, улучшения медицинской помощи населению и демографической безопасности нации.

Анализ ресурсных вложений различных стран в национальную науку показывает, что по количеству исследователей (научных сотрудников) на 10 тыс. населения Беларусь (1996) в 2,8 раза уступает Японии и США, в 1,7 раза – России, в 1,5 раза – ФРГ, в 1,3 раза – Великобритании, однако численность исследователей в Беларуси больше, чем в других странах мира. В количественном выражении кадровый потенциал медицинской науки Беларуси более чем достаточен: около 15% белорусских исследователей (научных сотрудников) работают именно в сфере медицинской науки. Однако удельный вес специалистов с ученой степенью кандидата и доктора наук на 10 тыс. врачей в Беларуси существенно ниже, чем в развитых странах. Так, во Франции около 25% медиков (44 тыс. из 170 тыс. врачей) имеют ученую степень доктора медицины. В США в 1996 г. было 720,3 тыс. докторов медицины, из них только в кардиологии насчитывалось 13,7 тыс. докторов медицины, в педиатрии – 32,9 тыс., в акушерстве и гинекологии – 29,1 тыс., в то время как в Беларуси в 2000 г. работало всего 95 кардиологов-кандидатов и докторов медицинских наук, 120 педиатров. Общий объем финансирования, выделяемый на научные исследования от ВВП, составляет: Израиль – 3,5% ВВП, Швеция – 3,05, Япония – 2,9, Корея – 2,62, США – 2,45, Швейцария – 2,44, Франция 2,38, Финляндия – 2,31, ФРГ – 2,27, Великобритания – 2,19, Россия – 0,8.

Изучение ролевых функций различных государств в мировом научном содружестве позволяет выявить среди них страны научного центра (центры интеллектуального влияния, центры коммуникативной активности и центры инновационной активности) и страны научной

периферии. Статус центров интеллектуального влияния приобретают страны, которые характеризуются высокой активностью в генерации новых идей, высокой публикационной активностью (как у себя в стране, так и в других, близких по уровню странах), широкими международными контактами, высокой оценкой мировым сообществом их научного вклада. Это наиболее высокочрезвычайный вид национальной научной политики, ориентированный на получение фундаментальных знаний и отдаленный практический выход. Центры коммуникативной активности достигают этого статуса при наличии достаточного количества престижных научных журналов, высокой цитируемости публикуемых там работ. Центры инновационной активности характеризуются высоким уровнем потребления научных знаний, генерируемых в центрах интеллектуального влияния и других странах. Это наименее ресурсозатратный вид национальной научной политики, ориентированный на преимущественное заимствование зарубежного опыта и научных достижений и быструю экономическую отдачу.

По данным Дж.Д. Фрейма и М.П. Карпентера, ученые «малых» стран из-за ограниченности собственных ресурсов ориентированы на международные научные сообщества. Научная политика многих стран ориентирована на заимствование зарубежного опыта и научных достижений, тем в большей степени, чем меньшими ресурсами располагает страна для развития собственной науки. И только в некоторых государствах (в основном это республики СНГ) сохранилась тенденция к ориентации на внедрение преимущественно собственных научных разработок и слабый интерес к прямому заимствованию зарубежного опыта. Такая неадекватная научная политика в условиях дефицита финансирования науки усугубляет периферийное положение национальной науки со всеми вытекающими последствиями для экономики этой страны. Центры интеллектуального влияния и центры-коммуникаторы, а также страны, выполняющие функции центров инновационной активности, имеют более эффективную науку и больший прирост в экономику своих стран на единицу вкладываемых в научные исследования средств, чем страны научной периферии и страны, имеющие ресурсозатратную национальную политику в области науки.

Финансирование по приоритетам – неотъемлемая часть современной научной политики. Однако приоритеты медицинской науки и здравоохранения не всегда совпадают. Приоритетам в здравоохранении свойственна определенная иерархия, с превалированием клинических направлений, которые исследуют причины, обуславливающие наибольшие потери общества от заболеваемости, инвалидности и смертности. Среди приоритетов медицинской науки, наоборот, домини-

нируют теоретико-экспериментальные исследования, ориентированные на использование результатов фундаментальных НИР. Отсутствие консенсуса между социальным заказом здравоохранения и приоритетами медицинской науки тормозит внедрение научных достижений в практику здравоохранения.

В условиях ограниченных ресурсов «малых» стран требуется совершенно иной механизм финансирования и организации науки, иная научная политика. Поскольку конечным продуктом научной деятельности является практическая реализация научных достижений, в условиях ограниченных ресурсов (прежде всего финансовых) важное значение приобретает переориентация научной политики, научного потенциала и финансирования в пользу инновационной активности (внедрение и тиражирование новшеств). Здесь может быть использована модель научной политики, широко апробированная за рубежом, в том числе в Германии и Японии после Второй мировой войны, которая позволила им за очень короткий исторический срок стать ведущими, экономически развитыми странами. В основе этой научной политики лежат следующие положения:

1. Разделение народнохозяйственных и социальных проблем на проблемы, требующие проведения собственных НИР (в том числе фундаментальных), и проблемы, которые могут быть решены с использованием передового зарубежного опыта, без проведения собственных НИР.

2. Приоритет прикладных НИР перед фундаментальными исследованиями, инновационных проектов перед прикладными НИР, прямого заимствования зарубежного опыта перед инновационными проектами.

3. Привлечение дополнительных средств за счет более интенсивного международного сотрудничества; эффективное заимствование передового зарубежного опыта; активный информационный поиск в ходе зарубежных стажировок и командировок.

4. Распределение финансовых средств на НИР на экспертной основе в соответствии с выявленными приоритетами и в рамках научных программ.

5. Усиление роли административного фактора при финансировании НИР за счет средств бюджета и привлечение в науку инвесторов, в том числе зарубежного и частного капитала.

Считается, что в условиях рыночной экономики роль управления научными исследованиями должна быть минимальной, процесс организации НИР в большей степени должен быть функцией саморегулирования, а внедрение научных достижений должно осуществляться в

рамках рыночного спроса. На наш взгляд, в условиях рыночной экономики и особенно в условиях ограниченных финансовых средств возрастает роль административного фактора при распределении бюджетных средств в рамках научных программ на основе выявления приоритетных направлений и жесткой оценки эффективности каждого научного исследования и учреждения, а также рационального использования вложенных в науку бюджетных ресурсов. В то же время научные учреждения должны иметь свободные кадровые ресурсы и материально-техническую базу для проведения внебюджетных исследований, активно вести поиск дополнительного финансирования и иметь право распоряжаться заработанными средствами (развитие материально-технической базы, увеличение заработной платы, оплата командировочных расходов и стажировок).

Важнейшей задачей совершенствования здравоохранения во всех странах является создание экономически эффективного механизма обеспечения населения лекарственными средствами (ЛС) и изделиями медицинского назначения. Международный опыт реформирования здравоохранения свидетельствует о том, что одним из способов оптимизации использования бюджетов здравоохранения является рациональный отбор и оптимальное применение ЛС, так как расходы на них составляют значительную часть бюджетов здравоохранения (5 – 25%).

Согласно определению ВОЗ, система рационального обеспечения ЛС определяется наличием:

- законов в области рационального обеспечения ЛС;
- перечня жизненно необходимых и важнейших ЛС, разработки механизмов их всеобщей доступности и покрытия расходов;
- стандартов по применению ЛС;
- системы обеспечения качества и учета побочных действий ЛС;
- информационных систем учета расходования ЛС.

В странах Западной Европы на лекарственные расходы приходится свыше 20% от общих издержек на здравоохранение. Рост расходов на обеспечение населения ЛС в последнее десятилетие превысил рост общих расходов на здравоохранение, что объясняется скорее использованием дорогостоящих медикаментов и повышением количества используемых ЛС, нежели общим повышением цен. Высказываемые сомнения по поводу эффективности отдельных ЛС и схем медикаментозного лечения, в свою очередь, требуют внедрения новых механизмов лекарственного обращения.

В большинстве европейских государств в той или иной мере действует государственное прямое и/или косвенное регулирование цен. В ряде стран (США, Германия, Великобритания, Дания) преимущест-

венно свободное ценообразование на ЛС, в результате чего цены на них формируются в значительной степени под влиянием соотношения между спросом и предложением. Понятно, что свободное ценообразование и ориентация на международную торговлю в установлении цен являются определяющим стимулом создания инновационных препаратов.

Регулированию цен на ЛС в большинстве стран мира подлежат препараты, стоимость которых возмещается за счет бюджетных средств и/или фондов медицинского страхования, чтобы государство имело возможность контролировать расходы на социальное обеспечение. Как правило, это рецептурные препараты. Ценообразование безрецептурных препаратов, стоимость которых не возмещается системой социального страхования, не подлежит контролю со стороны государства.

Таким образом, среди существующих методов ценового регулирования товаров касательно ЛС наибольшее распространение получили регистрация цен (Япония, Франция, Испания, Швеция, Бельгия, Индия) и эталонное ценообразование (Германия, Дания, Норвегия, Нидерланды). Например, в Швеции цены регистрируются на уровне закупочных цен аптек, в странах ЕЭС наиболее часто встречается регистрация розничных цен, в странах Центральной и Восточной Европы – цен производителей. Установленные цены включаются в специальные прейскуранты. Система прейскурантов на медикаменты широко применяется в развитых странах: Франции, Германии, Италии, Великобритании, Швейцарии, Японии и др.

Можно сделать вывод, что именно государственное регулирование цен является важным фактором обеспечения доступности лекарственных средств и изделий медицинского назначения, особенно для льготных категорий граждан, защищая население от их необоснованного роста. При этом следует учитывать, что государственное регулирование ценообразования приводит к снижению цен на ЛС. В то же время жесткое государственное регулирование цен на ЛС может приводить к дефициту отдельных ЛС, сдерживать создание инновационных ЛС и их распространение.

Эффективной стратегией, снижающей спрос на ЛС в западноевропейских странах, считается также использование практики соплатежей граждан в расходах. При этом лицам с низкими доходами и другим категориям населения предоставляются определенные льготы. Доля расходов на ЛС, покрываемых пациентами, определяется типом препарата (Греция, Дания, Италия, Португалия, Франция и Бельгия), размером упаковки фармпрепарата (Германия). Соплатежи в покрытии расходов осуществляются по фиксированной ставке в Великобритании, в отношении некоторых препаратов – в Бельгии.

Важнейшим направлением реформирования фармацевтического сектора является стандартизация системы лекарственного обеспечения, которая включает техническое регламентирование следующих вопросов: доклинические исследования; клинические исследования; регистрация ЛС; производство и изготовление; оптовая и розничная торговля, хранение; отзыв с рынка, уничтожение ЛС; реклама.

Создание формулярной системы во всех странах мира стало основным современным инструментом, позволяющим приводить в соответствие государственные обязательства и качество лечения больных с реальными финансовыми возможностями отрасли. Другими словами, формулярная система является информационно-методической доктриной медицины, предназначенной для развития социально ориентированного здравоохранения в условиях рыночной экономики. Дефицит финансовых средств диктует необходимость разработки механизма управления процессом лекарственного обеспечения, основанного на методах фармакоэкономического анализа.

Вопрос консолидации бюджетов в большинстве стран мира порождает вокруг себя много дискуссий и встречает наибольшее сопротивление. Консолидация является не самоцелью, а инструментом для реализации комплекса стратегических целей, от достижения которых зависит конечный результат реформ, в частности создание единого медицинского пространства. Среди основных целей консолидации международные эксперты называют:

- обеспечение солидарности и равенства прав граждан в доступе к системе государственных гарантий;
- создание условий для реструктуризации;
- обеспечение рационального маршрута движения пациентов;
- эффективное использование медицинского оборудования и мощностей;
- в результате – повышение эффективности использования ресурсов отрасли.

Когда бюджет сосредоточен на уровне района, можно увидеть разницу финансирования на душу населения в разы, и это финансирование будет четко зависеть от отдельно взятого губернатора или чиновника другого ранга. Опыт многих стран показывает, что практически невозможно осуществить реальную реструктуризацию системы здравоохранения, когда соседствуют лечебно-профилактические учреждения, одно из которых финансируется из районного бюджета, второе – из городского, третье – из областного. Каждый бюджет и каждая структура будут бороться за свои мощности. В итоге размываются функции, не обеспечивается эффективная нагрузка на врача, хирур-

ги осуществляют 5–6 операций в месяц (что крайне недостаточно для поддержания должного уровня квалификации) и т.д. Поэтому, помимо своего прямого предназначения объединения финансовых рисков, консолидация бюджетов играет большую роль в эффективной организации и планировании медицинской сети.

В качестве примера консолидации бюджетов здравоохранения можно привести: на уровне области, провинции (Канада, Австралия) страны (Новая Зеландия, Великобритания). Как пример, наиболее близкий для России, можно рассматривать постсоветскую страну – Казахстан.

Когда там серьезно занялись реформами (2000), одной из главных проблем было поднять бюджет на уровень области, однако политическая воля возобладавала, предпринятые шаги реформ оказались очень успешными и государство пошло дальше, подняв в 2010 г. бюджет стационарной помощи до уровня страны (табл. 3), т.е. каждый больной, в какой бы из областей он не лечился, получает центральное финансирование (на деле выполняется принцип «деньги следуют за пациентом по всей стране»). По мнению экспертов, такой высокий уровень консолидации для России малоприменим (слишком велика численность населения и высок риск потерять управляемость), а вот уровень консолидации бюджета здравоохранения на уровне области был бы для нее оптимальным.

3. Казахстан: основные этапы реформ здравоохранения

	1992 – 1995	1996 – 1998	1999	2000 – 2004	2005 – 2009	С 2010 г.
Источник финансирования	Бюджет	Бюджет + ОМС	Бюджет 1	Бюджет	Бюджет	Бюджет
Уровни аккумуляирования и финансирования	Район	Область, район (бюджет) Область (ФОМС)	Область	Район	Область	Республика
Финансирующая организация	МЗ, ОУЗ, ПЗО	МЗ, ФОМС, ОУЗ, РОЗ	МЗ	МЗ, ОУЗ, РОЗ	МЗ, ОУЗ	МЗ

	1992 – 1995	1996 – 1998	1999	2000 – 2004	2005 – 2009	С 2010 г.
Методы финансирования	Смета	Смета, ПН, кой-ко-день, КЗГ	Смета, КЗГ, ПН	Смета	КЗГ, ПН	КЗГ, ПН + стимулирующая составляющая

МЗ – министерство здравоохранения; ОУЗ – областное управление здравоохранения; РОЗ – районные отделы здравоохранения; ПН – платежи наличными и сборы с пользователей; КЗГ – клиничко-затратные группы; ОМС – отдел медицинского страхования.

Как показывают три последних десятилетия, в данной области возможно добиться значительных результатов. Но для этого необходимо, чтобы правительства сосредоточили внимание на таких проблемах, как организация первичной медико-санитарной помощи, борьба с коммерциализацией сектора здравоохранения, развитие человеческих ресурсов для преодоления кризисных ситуаций в области охраны здоровья.

Реформы здравоохранения – очень скользкая стезя. Не один и не два президента США лишились своих постов или, как минимум, не заняли их вторично именно из-за отношения к реформам сектора здравоохранения, насколько мощным лобби отличается последний.

Список используемых источников

1. Всемирная организация здравоохранения (2011). Европейская министерская конференция ВОЗ «Системы здравоохранения – здоровье-благополучие».
2. Лехан, В.М. Стратегия развития системы охраны здоровья: украинский мир / В.М. Лехан, Г.О. Слабкий, М.В. Шевченко. – Киев.
3. Салтман, Р.Б. Реформы здравоохранения в Европе: анализ современных стратегий / Р.Б. Салтман, Дж. Фигейрас. – М. : Гэотар Медицина, 432 с.

АНАЛИЗ СТАРТОВЫХ УСЛОВИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Бондарская О.В. – ассистент кафедры «Экономика»

Анализ стартовых условий комплексного социально-экономического развития муниципального образования, обусловленных влиянием

факторов местного характера, проводится по следующим основным направлениям:

- качество жизни населения;
- величина и эффективность использования местного социально-экономического потенциала;
- экологическая обстановка;
- экономическая ситуация;
- состояние системы местного самоуправления.

Под качеством жизни населения принято понимать категорию, всесторонне характеризующую уровень и степень благосостояния, свобод, социального и духовного развития человека. В числе ее структурных составляющих можно выделить следующие основные компоненты: продолжительность жизни населения и состояние общественного здоровья, уровень жизни, образ жизни. Важность анализа качества жизни населения вытекает из роли в едином хозяйственном комплексе страны муниципальных образований, которые выступают как относительно самостоятельные целостные системы, реализующие прежде всего социальную функцию обеспечения условий жизнедеятельности населения, соответствующих принятым в обществе стандартам [1].

Стартовый социально-экономический потенциал (т.е. достигнутый к моменту проведения аналитических работ) может быть представлен, в известной мере условно, тремя основными структурными составляющими, которые объединяют: природно-ресурсный потенциал, экономико-географический потенциал, демографический потенциал, трудовой потенциал, производственный потенциал, научно-инновационный потенциал, социально-инфраструктурный потенциал, бюджетный потенциал, инвестиционный потенциал, экспортно-импортный потенциал.

В общем случае блок потенциалов готовности муниципального образования к социально-экономическим преобразованиям может включать, например [2]:

- потенциал социально-психологической готовности (населения, властных структур) к проведению на территории муниципального образования намечаемых социально-экономических преобразований;
- потенциал нормативно-правовой готовности, характеризующий степень полноты правовой и нормативной базы, необходимой для осуществления тех или иных преобразований в различных сферах жизнедеятельности населения муниципального образования;
- потенциал научно-методической готовности, характеризующий степень разработки научных и методических материалов (указа-

ний, рекомендаций, инструкций), необходимых для реализации намеченных социально-экономических преобразований и т.п.;

– потенциал кадровой готовности, характеризующий степень готовности муниципальных служащих к реализации стратегических задач, а также квалификационный состав трудоспособного населения муниципального образования.

При анализе стартового социально-экономического потенциала муниципального образования важное место должна занять оценка эффективности его использования. В общем случае критерий эффективности использования стартового социально-экономического потенциала территории (K_n) может быть представлен в виде соотношения [3]:

$$K_n = \frac{\mathcal{E}_n}{Z_n},$$

где $\mathcal{E}_n$ – эффект от реализации территориального социально-экономического потенциала; Z_n – затраты, потребовавшиеся для достижения $\mathcal{E}_n$.

В свою очередь, $\mathcal{E}_n$ может быть представлен в виде суммы двух составляющих, одна из которых характеризует прирост качества жизни населения, другая – вклад территории в решение региональных и федеральных проблем. Что касается необходимых затрат (Z_n), то они зависят от специфики конкретных мероприятий по реализации потенциала и могут быть определены по известным в практике расчетов эффективности крупных инвестиционных проектов методикам.

Анализ и оценка экономической ситуации, сложившейся в регионе, предполагают выявление основных тенденций развития экономической сферы. Опорными направлениями анализа могут выступать, в частности, исследования структуры местной экономики, результативности институциональных преобразований в экономике муниципального образования, степени благоприятности местного хозяйственного климата и многие другие.

Список используемых источников

1. Гличев, А.В. Современное представление о механизме управления качеством / А.В. Гличев // Стандарты и качество. – 2005. – № 3.
2. Исаев, И.И. Управление качеством продукции и сертификация продукции : учебное пособие / И.И. Исаев. – СПб. : Изд. центр СПбГМТУ, 2004. – 186 с.
3. Сертификат качества товара и безопасность покупателя. – М. : ВНИИС, 2008. – 398 с.

ПРИОРИТЕТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Бондарская О.В. – ассистент кафедры «Экономика»

«Качество жизни» – понятие, которое является более широким, чем чисто материальная обеспеченность и предусматривает участие в оценке не только таких (не участвующих в оценке уровня жизни) объективных факторов, как качество воды или воздуха, расстояние до курортов или наличие и доступность культурных учреждений, но и глубоко субъективных факторов, как, например, удовлетворенности отдельных индивидов своей жизнью. Повышение уровня жизни населения является главной целью любого прогрессивного общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизни людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе. Для современного этапа социально-экономического развития характерно большое количество накопившихся в социальной сфере проблем, острых противоречий, связанных с уровнем социального развития и повышением качества жизни населения. Разрешение этих проблем и существующих противоречий позволит повысить качество жизни населения и организовать переход на более совершенную ступень социального развития. Поэтому обоснование сущности социального развития и качества жизни с современных позиций является важным звеном в осмыслении всей совокупности процесса социально-экономических изменений в обществе и может служить эффективным механизмом в решении практических задач в его поступательном прогрессивном развитии. Проблема разработки системы показателей качества жизни населения является одним из важнейших направлений исследований, нацеленных на совершенствование инструментов управления социально-экономическим развитием общества. Различные интегральные индикаторы синтетической категории «качество жизни», с одной стороны, помогают выявить базовые латентные (недоступные для непосредственного измерения) факторы, формирующие эту категорию, а с другой – могут быть использованы как критерии оценки результатов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и страны в целом, а также как показатели степени эффективности управления регионом (страной) в той сфере деятельности, к которой относится данный конкретный интегральный индикатор.

В условиях повышения роли человека в развитии социальной сферы, обеспечивающей условия его жизнедеятельности и качество жизни, эффективная социальная политика должна основываться на следующих принципах: профилактика негативных устойчивых социальных тенденций и уже состоявшихся событий; социальное инвестирование, обеспечивающее сокращение численности нуждающихся; инициирование и развитие механизмов самоорганизации, самообеспечения граждан (интерактивность). Критериями эффективности новой социальной политики могут быть: повышение уровня и качества жизни населения; сохранение и развитие человеческого потенциала страны; рост социальной и трудовой мобильности; повышение эффективности формирования и использования финансовых, материальных, информационных и кадровых ресурсов социальной сферы.

Для выполнения главной цели социально-экономической политики Российской Федерации (которая схожая для всех регионов) – создание условий для устойчивого экономического развития и создание условий для повышения уровня и качества жизни населения – необходимо осуществление социальной политики на новых принципах, таких как взаимная солидарная ответственность всех субъектов социальной политики; добровольность и многообразие форм участия людей в формировании и реализации социальной политики; открытость и подконтрольность социальной политики обществу, человеку; межнациональная, межконфессиональная, межгрупповая и межличностная толерантность; защита трудоспособного населения от социальных рисков преимущественно на страховых принципах; гарантирование сохранения ранее приобретенных социальных прав для людей, фактически пользующихся этими правами, стимулирование активного участия людей в формировании собственного благосостояния и в общественной жизни. Фундаментальные изменения в финансовых отношениях, с одной стороны, позволяют более успешно накапливать социально-экономический потенциал регионов и направлять его на повышение качества жизни населения, но с другой – усиливают противоречие между интересами органов местного самоуправления и частных собственников, включая отдельных граждан. Все это требует от органов власти регионов умения согласовывать интересы людей, социальных и территориальных сообществ, населения в целом для достижения главной цели своей деятельности – повышения качества жизни людей. Стабильность общественно-политической ситуации в стране, устойчивый экономический рост. Современная Российская действительность пока не удовлетворяет ни одному из перечисленных условий. Поэтому при исследовании качества жизни населения нашей страны на современном этапе должен превалировать подход, который с определенной

долей условности можно назвать объективным. Критерии и оценки качества жизни должны базироваться на системе показателей, объективно отражающих социально-экономическую ситуацию.

Список используемых источников

1. <http://www.quality.eup.ru/>
2. <http://www.gks.ru/>
3. <https://www.cia.gov/index.html>

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

**Вдовина Е.С. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»
Копылов А.А. – аспирант, ассистент кафедры «Экономика»**

На сегодняшнее время особо остро встает проблема оценки качества жизни сельского населения, которую необходимо классифицировать по отдельной от городского населения методике. Как известно, критерии и методы оценки качества жизни сельского населения в неформальной их трактовке уже давно отличаются от городского, что требует их более выраженной и адекватной формализации в методах статистического мониторинга. При этом необходимо разработать методики, показатели, индикаторы-предвестники (пороговые значения) специально для оценки и прогнозирования уровня качества жизни сельского населения, так как их объективные и субъективные формы оценки существенно отличаются от характеристик качества жизни городского населения. Так, если, например, показатели обеспеченности горячей водой и канализацией сегодня для городского населения уже не столь актуальны, то для сельского населения они остаются первой жизненной необходимостью.

Успешное экономическое развитие села является решающим фактором для обеспечения нормальных условий жизнедеятельности населения, роста покупательной способности и повышения качества жизни народа.

Регулирование качества жизни сельского населения подразумевает выполнение комплекса действий, осуществляемых муниципальными властями в целях обеспечения и поддержания необходимого уровня путем целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на их качество жизни.

Обеспечение качества жизни сельского населения имеет несколько специфических особенностей, обуславливающих необходимость разработки отдельной программы в этой сфере.

Социальное развитие сельской местности исторически отстает от городского социального развития. До настоящего времени разрыв в уровне жизни городского и сельского жителя не преодолен. Социально-экономические реформы последнего десятилетия в России еще более обострили этот разрыв, кроме того, выявили основные проблемы социального развития сельской местности.

Во-первых, в результате резкого падения покупательской способности населения сократился спрос на продукцию сельского хозяйства, в результате чего часть аграрной рабочей силы оказалась невостребованной. Неразвитость альтернативных источников доходов в сельской местности привела к формированию открытой и скрытой безработицы, последняя проявилась, в первую очередь, в существенном снижении заработной платы в сельском хозяйстве по сравнению с другими отраслями национальной экономики.

Во-вторых, низкое качество жизни и относительного уровня заработной платы на селе делают аграрный труд не привлекательным для квалифицированной рабочей силы, что, в свою очередь, не позволяет увеличить эффективность сельскохозяйственного производства. С этой точки зрения, развитие социальной инфраструктуры села необходимо для привлечения инвестиционного капитала и квалифицированного труда, а это, в свою очередь, будет содействовать росту благосостояния и качества среды проживания сельского населения.

Решение проблемы социального развития сельской местности находится в полном соответствии с основной целью развития России в целом, которая определена как повышение качества жизни ее населения, включающее демографические показатели населения, его благосостояние, качество социальной инфраструктуры и экологической ниши.

В мировой практике сельские территории, показатели которых благоприятны для развития социальной инфраструктуры в будущем, определяются на основе критериев оценки качества жизни населения и уровня социально-экономического развития. Рассмотрим сущность данной методики с корректировкой ее на уровень сельских муниципальных образований современной России. Наиболее важными параметрами, позволяющими объективно оценить качество жизни и уровень социально-экономического развития сельских населенных пунктов и их перспективность, определены четыре группы критериев:

- 1) экономический потенциал;
- 2) уровень развития инженерной инфраструктуры;
- 3) обеспеченность социальными объектами;
- 4) экологическая безопасность.

Категорию «качество жизни» сельского населения необходимо рассматривать с позиций комплексного и системного подхода, который позволяет учитывать территориальные различия в качестве жизни населения различных по уровню социально-экономического развития регионов.

Категорию качества жизни необходимо также рассматривать и как интегральную характеристику качества территориальной общности людей и качества среды их жизнедеятельности, как совокупность степени удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся как в различных видах деятельности, так и в самом жизнеощущении. Естественно, что имеющиеся в официальной статистической практике наборы показателей и методик не в состоянии полноценно и адекватно отразить всю палитру дефиниции категории качества жизни.

Какими бы не были разнообразными параметры оценки категории качества жизни в основе ее, безусловно, лежат параметры, связанные с оценкой доходов той или иной категории населения. Этот показатель, как ни один другой, воплощает в себе единство объективных и субъективных оценок категории качества жизни любой группы населения.

Оценки качества жизни сельских граждан если и применялись в России, то, главным образом, для того, чтобы показать глубину экономического кризиса в стране. Недостаток такого подхода состоит в том, что он формирует пессимистичный настрой в обществе. Мы полагаем, что на смену ему должна придти идея отслеживания динамики качества жизни, которая бы рассматривалась обществом как основа для организации деятельности органов власти и управления. Есть ли опыт научного обеспечения решения данной проблемы?

Ключевыми направлениями оценки качества граждан в региональных и муниципальных формированиях, на наш взгляд, являются:

1. Уровень материального обеспечения граждан.
2. Уровень жилищно-бытового обеспечения граждан.
3. Уровень социального обеспечения граждан.
4. Уровень охраны здоровья граждан.
5. Уровень образования, профессиональной компетенции, культурного развития граждан.
6. Уровень личной безопасности и правовой защищенности граждан.
7. Уровень экологической безопасности граждан.

Каждое из обозначенных направлений содержит показатели, позволяющие оценить качество управления развитием территории.

Методические подходы к анализу основных параметров оценки категории качества жизни нами классифицированы в табл. 1, что позволяет разработать методики, показатели, индикаторы-предвестники (пороговые значения) специально для оценки и прогнозирования уровня качества жизни сельского населения, так как их объективные и субъективные формы оценки существенно отличаются от характеристик качества жизни городского населения.

1. Классификация методических подходов оценки качества жизни сельского населения

Методический подход	Классификационные характеристики
Основанный на анализе потребностей сельского населения	– составление сводного перечня показателей в соответствии со структурой потребностей и интересов
Основанный на синтезе процессов жизнедеятельности сельского населения	– аналитический подход, при котором показатели качества жизни группируются по сферам жизни в соответствии со структурой процессов жизнедеятельности людей, с последующим синтетическим обобщением
Методический (технологический) подход, основанный на определении сводного индекса качества жизни сельского населения	– единственно возможная форма рейтинговой оценки достигнутого уровня качества жизни сельского населения в той или иной совокупности регионов
Основанный на определении ИРЧП (индекс развития человеческого потенциала)	– среднеарифметическая величина трех индексов: индекса ожидаемой продолжительности жизни при рождении, индекса достигнутого уровня образования и индекса ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, каждый из которых выступает как результирующая множества факторов
Основанный на определении степени удовлетворенности индивида параметрами и условиями своей жизнедеятельности	– индекс качества жизни выводится по результатам значительного количества массовых опросов в регионах, что предполагает, соответственно, крупные финансовые затраты на проведение исследования

Методический подход	Классификационные характеристики
Основанный на статистических данных о параметрах и показателях качества жизни сельского населения	– уровень объективности условный, несовершенство методик получения статистической информации, низкий уровень репрезентативности источников информации в сельской местности, наборы стандартных показателей далеко не всегда отражают специфику категории качества жизни сельского населения
Основанный на данных социологического опроса	– методический инструментарий, который позволяет через частные мнения и суждения жителей поселения определить болевые точки в социальной инфраструктуре, наметить пути их преодоления, муниципалитетам и органам исполнительной власти сельских поселений получить более детальную картину функционирования сельских служб, оказывающих непосредственное влияние как на жизнь района в целом, так и отдельных его поселений
Основанный на оценке качества жизни сельского населения через индикаторы эффективности деятельности органов местного самоуправления	– методический инструментарий, основанный на построении структурных индексов, составляющих итоговый сводный индекс качества жизни сельского населения, их дифференциации в разрезе муниципальных районов, а также выявления зависимостей между структурными подиндексами и сводным индексом качества жизни сельского населения в регионе и выведении рейтинга муниципальных районов по комплексной оценке деятельности органов местного самоуправления по показателям качества жизни сельского населения

Так, если, например, показатели обеспеченности горячей водой и канализацией сегодня для городского населения уже не столь актуальны, то для сельского населения они остаются первой жизненной необходимостью.

Как известно, наибольшей популярностью при оценке качества жизни в зарубежной литературе пользуется индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), который в силу страновой специфики, не во всех случаях может адекватно отражать степень развития конкретного общества – что, в определенной степени, является следствием сознательной редукции числа показателей индекса его разработчиками, поэтому, он практически неприемлем для расчета и оценки качества жизни сельского населения.

Недостатком метода социологического опроса является его высокая стоимость, а инструментарий статистического метода свидетельствует о том, что уровень его объективности весьма условный и, прежде всего, это касается сельской местности, где относительно низкий уровень репрезентативности источников информации существенно снижает ее достоверность и полноту.

Кроме того, нельзя забывать, что существующие наборы стандартных показателей далеко не всегда отражают специфику категории качества жизни сельского населения, так как проводятся на основе статистической обработки широкого набора отдельных показателей, в той или иной степени отражающих социальное положение сельских жителей.

Безусловно, в данном случае статистический метод расчета индекса качества жизни сельского населения считается менее достоверным, так как при всей многомерности категории качества жизни даже очень объемные по числу показателей индексы, рассчитанные на базе официальной государственной статистики, не могут отразить всего спектра оттенков этой категории.

Таким образом, необходимо отметить, что все методы формирования и оценки индекса качества жизни сельского населения имеют как свои преимущества, так и недостатки, поэтому использование этих методов и сопоставление их результатов позволит в наибольшей степени приблизиться к действительно объективной оценке качества жизни населения сельских регионов.

Исходя из сложности исследуемого объекта, большого числа анализируемых показателей, их типовой неоднородности можно утверждать, что здесь необходим не один, а целый комплекс методов исследования: статистических, социологических, экономико-математических, причем каждое из трех основных структурных составляющих качества жизни населения нуждается в своем наборе методов. Очевидно, например, что первая группа показателей (здоровье) будет изучаться преимущественно по данным текущей статистики и отчетности; анализ уровня жизни потребует использования также данных бюджетных исследований семей, а в мониторинге образа жизни будут преобладать социологические методы.

Необходимо помнить, что методы оценки и мониторинга качества жизни сельского населения должны позволять:

- комплексно анализировать уровень жизни в отдельном регионе или муниципалитете и сравнить его с ситуацией в других регионах / муниципалитетах;
- рассмотреть не только объективные статистические показатели предоставления населению общественных услуг (здравоохранение, образование, социальные услуги), но и учесть мнение граждан об их

качестве, что чрезвычайно важно при переходе к управлению по результатам в рамках реформы системы государственного и муниципального управления;

- понять, какие именно услуги и какого качества необходимы людям;

- определить фактический уровень оценки жителями сельских поселений уровня и качества среды их обитания в регионе.

Таким образом, применение подобных методов оценки качества жизни сельского населения будет способствовать эффективному развитию села в целом.

Как видим, на современном этапе развития экономики России проблемы качества жизни сельского населения и факторы, определяющие его динамику, становятся очень важными. От их решения во многом зависят направленность и темпы дальнейших преобразований в стране и, в конечном счете, политическая, а, следовательно, и экономическая стабильность в обществе. Решение этих проблем требует определенной политики, выработанной государством, центральное место в которой занимал бы сельский житель, его благосостояние, физическое и социальное здоровье.

Список используемых источников

1. Зиганшин, А.И. Проблемы оценки качества жизни сельского населения в Республике Татарстан / А.И. Зиганшин, А.В. Краснов // Вестник казанского технологического университета. – 2011. – № 20. – С. 229 – 237.

2. Лукьянова, А.Н. Устойчивое развитие сельских территорий – основа повышения качества жизни сельского населения / А.Н. Лукьянова // Аналитический вестник Совета Федерации. – 2010. – № 10.

3. Лига, М.Б. Качество жизни как основа социальной безопасности : монография / М.Б. Лига. – М. : Гардарики, 2006. – 223 с.

4. Аралбаева, Г.Г. Оценка качества жизни населения муниципального образования (на материале Оренбургской области) / Г.Г. Аралбаева // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27).

КАЧЕСТВО РАБОТЫ ТАМБОВСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВЗЫСКАНИЮ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ

**Виноградов С.В. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

В случае неуплаты или неполной уплаты страховых взносов в установленный срок производится взыскание недоимки по страховым взносам.

Порядок взыскания задолженности по страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством установлен Законом № 212-ФЗ, по страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – Законом 125-ФЗ, а также ведомственными актами.

Нормы Закона № 125-ФЗ в части взыскания задолженности урегулированы недостаточно – отсутствует положение о необходимости направления требования страхователю при наличии у него задолженности, не определены соответствующие сроки и порядок их направления, не конкретизирован механизм принудительного взыскания задолженности и др.

Методические указания построены по принципу: если нет прямого указания в Законе № 125-ФЗ, то применяются аналогичные положения налогового законодательства, фиксируемые в Методических указаниях. При этом следует отметить, что в Методических указаниях недостаточно оперативно учитываются изменения налогового законодательства, позволяющие упростить работу с задолженностью. Так, в Налоговом кодексе (ст. 70), как и в Законе № 212-ФЗ (п. 2 ст. 22), имеются положения, связанные с упрощенным порядком установления факта недоимки (составляется справка о выявлении недоимки и на основании этой справки плательщику направляется требование об уплате недоимки). Однако аналогичные положения в Методических указаниях отсутствуют.

До принятия решения о взыскании задолженности территориальный орган ФСС направляет плательщику страховых взносов требование об уплате недоимки по страховым взносам, пеней и штрафов (в соответствии со ст. 22 Закона № 212-ФЗ – в трехмесячный срок со дня выявления недоимки, в соответствии с Методическими указаниями – в десятидневный срок с момента вступления в силу соответствующего решения).

В соответствии с Законом № 212-ФЗ принудительное взыскание задолженности с организаций и индивидуальных предпринимателей осуществляется:

- путем бесспорного взыскания денежных средств, находящихся на счетах плательщика страховых взносов (ст. 19 Закона № 212-ФЗ);
- путем обращения взыскания за счет имущества плательщика страховых взносов (ст. 20 Закона № 212-ФЗ);
- в судебном порядке – в случаях, предусмотренных ч. 4 ст. 18 Закона № 212-ФЗ, а также в случае непринятия решения о взыскании задолженности за счет денежных средств, находящихся в банках, в

течение двух месяцев после истечения срока, указанного в требовании об уплате страховых взносов, пени и штрафов.

Взыскание страховых взносов с физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, осуществляется в судебном порядке (ст. 21 Закона № 212-ФЗ).

Законом № 125-ФЗ предусмотрен несколько иной порядок взыскания задолженности (п. 6 ст. 22.1).

Недоимка и пени могут быть взысканы страховщиком со страхователя принудительно за счет денежных средств и иного имущества страхователя.

Взыскание недоимки и пеней со страхователя – физического лица осуществляется в судебном порядке.

Взыскание недоимки и пеней со страхователя – юридического лица осуществляется страховщиком на основании своего решения о взыскании в бесспорном порядке недоимки и пеней за счет денежных средств, находящихся на счетах страхователя в банке (иных кредитных организациях).

При недостаточности или отсутствии денежных средств на счетах страхователя – юридического лица либо отсутствии информации о счетах страхователя страховщик вправе взыскать недоимку и пени за счет иного имущества страхователя – юридического лица путем направления соответствующего постановления судебному приставу-исполнителю.

В Законе № 125-ФЗ отсутствуют положения, позволяющие исполнительным органам ФСС применять для целей администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний упрощенный механизм взыскания недоимки и пеней с индивидуальных предпринимателей (как это предусмотрено Налоговым кодексом и Законом № 212-ФЗ), поскольку в Законе № 125-ФЗ (п. 6 ст. 22.1) имеется прямое указание на то, что с физических лиц взыскание недоимки и пеней осуществляется исключительно в судебном порядке, а индивидуальные предприниматели не отграничиваются для целей этого закона от иных физических лиц. Методическими указаниями упрощенный порядок предусмотрен лишь для взыскания с индивидуальных предпринимателей штрафов (поскольку в Законе № 125-ФЗ отсутствует механизм взыскания штрафов).

Следует отметить, что при взыскании задолженности территориальные органы ФСС наделены меньшими полномочиями по сравнению с налоговыми органами:

- отсутствуют положения (ст. 19 Закона № 212-ФЗ) о возможности взыскания задолженности за счет электронных денежных средств,

переводы которых осуществляются с использованием персонифицированных электронных средств платежа, в то время как в Налоговом кодексе такие положения присутствуют (ст. 46, 48);

– не установлен минимальный размер задолженности физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, при недостижении которого органу государственного внебюджетного фонда допустимо не подавать исковое заявление о взыскании этой задолженности (как это предусмотрено в Налоговом кодексе).

Отделением в анализируемом периоде применялся весь комплекс мероприятий по взысканию задолженности, предусмотренных законодательством.

Анализ принятых мер по взысканию задолженности свидетельствует о том, что наиболее эффективными из них явились: направление плательщикам требований об уплате задолженности (сумма уплаченной задолженности составила в 2010 г. – 60,5% от содержащейся в требованиях суммы, а доля взысканных средств составила 81,7% от общей суммы взысканной задолженности, в 2011 г. – 67,9 и 77,6% соответственно, в 2012 г. – 52,3 и 66,4%), а также беспорочное взыскание задолженности путем направления в банки инкассовых поручений на списание денежных средств со счетов плательщика (размер списанных со счетов плательщиков средств составил в 2010 г. – 28,4% от содержащейся в требованиях суммы, а доля взысканных средств составила 14,5% от общей суммы взысканной задолженности, в 2011 г. – 43,2 и 18,8% соответственно, в 2012 г. – 39,8 и 22,9%).

При взыскании задолженности за счет имущества плательщиков Отделением на основании заключенных соглашений осуществлялось взаимодействие с региональными подразделениями Федеральной службы судебных приставов. В 2010 г. на счет Отделения поступило 871,6 тыс. р., или 17,6% от установленных в постановлениях о взыскании за счет имущества суммах, в 2011 г. – 843,1 тыс. р., или 15,1%, в 2012 г. – 902,2 тыс. р., или 29,1%.

Общая сумма взысканной задолженности в результате проведенных Отделением мер взыскания задолженности, предусмотренных законодательством, составила за 2010 г. – 22 657,6 тыс. р. (87,0% от сложившейся в течение указанного периода задолженности), за 2011 г. – 25 973,0 тыс. р. (83,3%), за 2012 г. – 9709,9 тыс. р. (70,0%).

В анализируемом периоде происходил рост задолженности по уплате страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и незначительное снижение задолженности по страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

По состоянию на 01.01.2013 недоимка по страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством составила 11 286,7 тыс. р. и возросла по сравнению с ее объемом на 01.01.2011 на 8168,6 тыс. р. (в 3,6 раза), задолженность по уплате страховых взносов, пеням и штрафам (суммарная задолженность) составила на 01.01.2013 11 977,6 тыс. р. и возросла по сравнению с ее объемом на 01.01.2011 на 8807,5 тыс. р. (в 3,8 раза). По отношению к начисленным страховым взносам удельный вес недоимки составляет незначительную величину – на 01.01.2011 – 0,4%; на 01.01.2012 – 0,7%.

Одной из основных причин роста задолженности является отмена льготных условий по уплате страховых взносов плательщиками, применяющими специальные налоговые режимы, с 01.01.2011. По состоянию на 01.01.2011 618 плательщиков (2,7% от общего числа плательщиков) имели задолженность по страховым взносам; на 01.01.2013 их число увеличилось в 3,4 раза и составило 2079 (9,3% от общего количества плательщиков). Проведенный анализ недоимки за 01.01.2013 показал, что большая доля недоимки (70,5%) приходится на страхователей со среднесписочной численностью работающих до 50 человек.

При этом сумма начисленных страховых взносов на 01.01.2013 возросла по сравнению с ее объемом на 01.01.2011 на 267,2 млн. р. (30,3%); начисленные страховые взносы за 2012 г. превысили аналогичный показатель за 2011 г. на 39,8 млн. р. (7,0%).

По страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний по состоянию на 01.01.2013 сумма недоимки составила 2971,1 тыс. р. и снизилась по сравнению с ее объемом на 01.01.2011 на 768,4 тыс. р. (3,5%), суммарная задолженность составила на 01.01.2013 22 797,1 тыс. р. и снизилась по сравнению с ее объемом на 01.01.2011 на 5244,3 тыс. р. (18,7%). По отношению к начисленным страховым взносам удельный вес недоимки составляет на 01.01.2011 – 9,2 %; на 01.01.2012 – 7,2%.

Анализ недоимки по страховым взносам за 2012 г. по видам экономической деятельности показал, что большую долю недоимки имеют страхователи, осуществляющие деятельность в областях «строительство» (32,6% по страховым взносам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и 19,5% по страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний) и «сельское хозяйство» (12,6 и 50,3% соответственно).

В Отделении по состоянию на 01.01.2013 имели недоимку по страховым взносам более 100 тыс. р. 56 страхователей. Недоимка по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством указанных организаций составила 4935,86 тыс. р., или 43,7% от общей суммы недоимки по страховым взносам по Отделению на указанную дату; недоимка по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний составила 11 028,6 тыс. р., или 52,6% от общей суммы недоимки.

Из указанных 56 страхователей 26 находятся в различных стадиях банкротства и имеют недоимку по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством по состоянию на 01.01.2013 – 3018,4 тыс. р., или 26,7% от общей суммы недоимки по страховым взносам по Отделению на указанную дату, по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – 6020,1 тыс. р., или 28,7% от общей суммы недоимки.

По состоянию на 01.01.2013 в Отделении зарегистрировано 279 страхователей, у которых введена процедура банкротства, из них 78 имеют недоимку по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в сумме 3215,0 тыс. р., что составляет 28,5% от суммы недоимки по Отделению, 175 имеют недоимку по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в сумме 7910,3 тыс. р., что составляет 37,7% от суммы недоимки по Отделению.

В анализируемом периоде осуществлялась реструктуризация задолженности по страховым взносам на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 08.06.2001 № 458 «О порядке и условиях проведения реструктуризации просроченной задолженности (основного долга и процентов, пеней и штрафов) сельскохозяйственных предприятий и организаций по федеральным налогам и сборам, а также по страховым взносам в бюджеты государственных внебюджетных фондов». По состоянию 01.01.2013 действовали соглашения с 63 страхователями на сумму подлежащей реструктуризации задолженности 5352,5 тыс. р. В анализируемом периоде в счет погашения задолженности в соответствии с графиками поступило 904,4 тыс. р.

Совместно с Администрацией Тамбовской области Отделение проводит работу, направленную по своевременную уплату ежемесячных страховых взносов страхователями, использовавшими «теневые» выплаты заработной платы. Кроме того, Отделением проводится ряд мероприятий, направленных на снижение недоимки:

- ежемесячный мониторинг поступлений страховых взносов и предполагаемой недоимки по всем зарегистрированным в Отделении страхователям, независимо от их численности и размеров недоимки;

- широкая разъяснительная работа по порядку и срокам уплаты страховых взносов в средствах массовой информации и на сайте регионального отделения;

- проводятся еженедельные комиссии с приглашением страхователей, как имеющих недоимку на конец отчетного периода, так и не уплативших текущие платежи, на основе проведенного мониторинга;

- «антирекламные» акции с публикацией списков должников, постоянно нарушающих платежную дисциплину, в средствах массовой информации и на сайте;

- направление списков должников в администрацию области, главам муниципальных образований районов Тамбовской области, в управление строительства и архитектуры, управление сельского хозяйства Тамбовской области для оказания содействия по минимизации недоимки и рассмотрения данного вопроса на соответствующих комиссиях;

- включение условия отсутствия и недоимки, и задолженности по текущим взносам в Фонд социального страхования при предоставлении субсидий организациям за счет средств областного бюджета.

Список используемых источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями) // Система «ГАРАНТ».

2. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ // Система «ГАРАНТ».

3. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний : федер. закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ // Система «ГАРАНТ».

4. <http://w12.fz122.fca.fss.ru>

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ФОНДОМ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Виноградов С.В. – канд. экон. наук, доцент
кафедры «Экономика»**

В исследуемом периоде Фонд социального страхования Российской Федерации (далее ФСС) был наделен полномочиями главного администратора в отношении обязательных социальных платежей, поступающих в бюджет Фонда и формирующих доходы по двум видам обязательного социального страхования: на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В 2009 г. на законодательном уровне были приняты решения, которые кардинальным образом изменили систему обязательных социальных платежей в Российской Федерации и механизмы их администрирования. С 2010 г. отменен единый социальный налог и вновь введены страховые взносы, уплачиваемые в бюджеты государственных внебюджетных фондов, в том числе – на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, уплачиваемые в бюджет ФСС (как это было до 2001 г.). Администрирование этих взносов с 2010 г. снова осуществляет Фонд, который также продолжил администрирование страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и капитализированных платежей, осуществляемое им с 2000 г.

Нормы, связанные с порядком администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, включены в Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (далее – Закон № 212-ФЗ). Порядок администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний определяется Федеральным законом от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» (далее – Закон № 125-ФЗ); капитализированных платежей – Законом № 125-ФЗ, законодательством о банкротстве, а также некоторыми подзаконными нормативными правовыми актами.

В Законе № 212-ФЗ отсутствуют положения, отсылающие при регулировании того или иного вопроса, связанного с администрированием страховых взносов, к налоговому законодательству. Поэтому все проблемы, связанные с механизмами администрирования указанных в Законе № 212-ФЗ страховых взносов, должны быть урегулированы этим Федеральным законом, чем и объясняется его внушительный объем, во многом, впрочем, компилирующий содержание соответствующих статей Налогового кодекса Российской Федерации.

Механизмы администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний содержатся в Законе № 125-ФЗ. Однако они не так подробны, как в Законе № 212-ФЗ. Кроме того, в Законе № 125-ФЗ содержится положение, определяющее, что привлечение страхователя по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний к ответственности осуществляется страховщиком в порядке, аналогичном порядку, установленному Налоговым кодексом для привлечения к ответственности за налоговые правонарушения.

Соответственно, администрируя обязательные социальные платежи, ФСС должен руководствоваться как специальным (Законы № 212-ФЗ и № 125-ФЗ), так и налоговым законодательством.

От того, насколько эффективно удастся органам ФСС организовать администрирование страховых взносов, зависит наполняемость его бюджета, а следовательно, и финансовое обеспечение социальных обязательств государства в соответствующих областях. В свою очередь, эффективность администрирования напрямую зависит от качества законодательства о страховых взносах, полноты урегулирования отношений, являющихся его предметом.

Новый порядок финансового обеспечения, назначения и выплаты социальных пособий и иных выплат в рамках обязательного социального страхования, в качестве пилотного проекта, введен 01.07.2011 в двух субъектах Российской Федерации (Карачаево-Черкесской республике и Нижегородской области). С 01.07.2012 к проекту подключились Астраханская, Курганская, Новгородская, Новосибирская области, а также Хабаровский край. Также с 01.07.2012 в проекте участвует Тамбовская область.

Суть проекта заключается в том, что страхователи (работодатели), зарегистрированные в субъектах Российской Федерации, участвующих в реализации пилотного проекта, не выплачивают застрахованным у них лицам страховое обеспечение по обязательному социальному страхованию. Данную функцию выполняет страховщик, т.е. территориальный орган ФСС, в котором зарегистрирован страхователь.

Страховые взносы уплачиваются страхователем-плательщиком в полном объеме, без уменьшения на сумму выплачиваемых пособий.

В данной ситуации резко возрастает роль ФСС и его территориальных органов как органов контроля за уплатой страховых взносов.

Назначение и выплата пособий осуществляется территориальным органом Фонда вне зависимости от исполнения плательщиком своих обязанностей по своевременной уплате взносов. Работодатель в этой ситуации освобождается от ответственности за выплату пособий своим работникам (как это имело место до введения пилотного проекта).

В этой связи, а также в условиях растущего дефицита бюджета ФСС в части обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством проведение анализа качества выполнения ФСС функций администратора доходов бюджетной системы, достаточности его полномочий представляется весьма актуальным.

Обязательные социальные платежи, администрируемые ФСС, по своей правовой природе неотличимы от налогов. Отсутствует взаимосвязь между размерами выплат, осуществляемых ФСС в пользу застрахованных в рамках обязательного социального страхования граждан, и фактом уплаты страхователями-работодателями социальных платежей, базой для начисления которых являются выплаты в пользу застрахованных, и капитализированных платежей; нет также и увязки между суммой уплаченных платежей страхователями в рамках одного класса профессионального риска и суммой страхового обеспечения, выплачиваемого пострадавшим от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в этом же классе; нехватка средств, сформированных за счет обязательных социальных платежей в бюджете ФСС, на покрытие расходов по обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством компенсируется за счет трансферта из федерального бюджета бюджету ФСС. Существует лишь зависимость размеров отдельных выплат страхового обеспечения от сумм начислений работодателя в пользу застрахованного в рамках трудовой деятельности последнего.

Обязательные социальные платежи, администрируемые ФСС, имеют своей целью сформировать финансовые ресурсы, необходимые для обеспечения выплат застрахованным в рамках солидарных систем обязательного социального страхования на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, в их правовой природе отсутствует признак индивидуальной возмездности.

Невозможность отграничить обязательные социальные платежи, администрируемые ФСС, от налогов, а также солидарный характер финансового обеспечения выплат в рамках соответствующих систем социального страхования, вызывают сомнения в обоснованности:

- наличия различий в полномочиях ФСС и налоговых органов (в пользу последних) при администрировании доходов бюджетной системы Российской Федерации;

- включения норм, регулирующих порядок администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, в отраслевой закон о данном виде обязательного социального страхования, при наличии специального федерального закона, регулирующего вопросы администрирования страховых взносов по трем другим видам обязательного социального страхования (в том числе на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством). Полномочия органов ФСС по сравнению с полномочиями налоговых органов в части администрирования обязательных платежей ограничены; их полномочия по Закону № 212-ФЗ прописаны значительно подробнее и полнее, нежели чем полномочия по Закону № 125-ФЗ; Закон № 212-ФЗ содержит исчерпывающий перечень полномочий ФСС, Закон № 125-ФЗ содержит отсылки к налоговому законодательству. Такое положение дел затрудняет администрирование обязательных социальных платежей, а также создает для предпринимателей угрозу излишней административной нагрузки. При администрировании страховых взносов, в том числе проведении проверок плательщиков страховых взносов, органы ФСС наделены меньшими полномочиями, чем налоговые органы.

Органы контроля за уплатой страховых взносов не имеют права:

- приостанавливать операции по счетам плательщика и налагать арест на имущество;

- производить выемку документов;

- привлекать для проведения контроля специалистов и экспертов;

- вызывать лиц в качестве свидетелей.

Нормы Закона № 212-ФЗ, регламентирующие проведение выездных проверок (ст. 35), ограничивают возможности органов контроля за уплатой страховых взносов по сравнению с положениями Налогового кодекса, устанавливающими полномочия налоговых органов:

- выездная проверка проводится не чаще, чем один раз в три года, в то время как в соответствии со ст. 89 Налогового кодекса налоговые органы вправе проводить в отношении одного налогоплательщика две выездные проверки в течение календарного года;

- срок проведения выездной проверки не может быть более 2 месяцев, причем продление сроков не предусмотрено, тогда как Налоговый кодекс (ст. 89) предусматривает возможность продления срока выездной проверки до 4 месяцев, а в исключительных случаях – до 6 месяцев;

- не предусмотрена возможность проведения повторной выездной проверки, как в Налоговом кодексе;

- отсутствуют положения о встречных проверках, аналогичные предусмотренным в ст. 93.1 Налогового кодекса;

- отсутствуют положения (ст. 19 Закона № 212-ФЗ) о возможности взыскания задолженности за счет электронных денежных средств, переводы которых осуществляются с использованием персонифицированных электронных средств платежа, в то время как в Налоговом кодексе такие положения присутствуют (ст. 46, 48).

Законодательство об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний:

- не предусматривает механизмов проверки территориальным органам ФСС сведений, предоставляемых страхователями в целях подтверждения основного вида экономической деятельности;

- не разграничивает ответственность за неосуществление регистрации страхователей, не ведущих хозяйственную деятельность и ведущих ее. Применительно к налогоплательщикам такое разграничение существует и во втором случае налогоплательщик несет более высокую ответственность (ст. 116 и 117 Налогового кодекса);

- не предусматривает меры ответственности страхователя за непредставление страховщику сведений, необходимых для осуществления контроля за исполнением страхователем своих обязанностей, а также неправомерное несообщение сведений страховщику (соответствующие составы правонарушений предусмотрены Налоговым кодексом).

Единственным способом обеспечения исполнения обязанности страхователя по уплате страховых взносов является пеня (при том, что согласно Налоговому кодексу, способами обеспечения исполнения обязанности уплаты налогов и сборов являются также залог имущества, поручительство, приостановление операций по счетам в банке и наложение ареста на имущество налогоплательщика).

Механизмы осуществления контроля страховщиком за соблюдением страхователями порядка исчисления и уплаты страховых взносов законодательно не определены, механизмы принудительного взыскания задолженности урегулированы недостаточно (например, в законодательстве отсутствует положение о необходимости направления тре-

бования страхователю при наличии у него задолженности, не определены соответствующие сроки и т.д.). Исполнительные органы страховщика осуществляют контроль за деятельностью страхователей и взыскание задолженности в соответствии с методическими документами, утвержденными ФСС и практически повторяющими соответствующие положения законодательства о налогах и сборах.

В Законе № 125-ФЗ отсутствуют положения, позволяющие исполнительным органам ФСС применять для целей администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний упрощенный механизм взыскания недоимки и пеней с индивидуальных предпринимателей (как это предусмотрено Налоговым кодексом и Законом № 212-ФЗ), поскольку в Законе № 125-ФЗ (п. 6 ст. 22.1) имеется прямое указание на то, что с физических лиц взыскание недоимки и пеней осуществляется исключительно в судебном порядке, а индивидуальные предприниматели не отграничиваются для целей этого закона от иных физических лиц. Ведомственным актом упрощенный порядок предусмотрен лишь для взыскания с индивидуальных предпринимателей штрафов (поскольку в Законе № 125-ФЗ отсутствует указание на судебный порядок взыскания штрафов с физических лиц).

Поскольку в Законе № 125-ФЗ практически отсутствуют положения, касающиеся порядка администрирования страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, такие механизмы определены в ведомственном акте, построенном по принципу: если нет прямого указания в Законе № 125-ФЗ, то применяются аналогичные положения налогового законодательства, фиксируемые в Методических указаниях. При этом следует отметить, что в Методических указаниях недостаточно оперативно учитываются изменения налогового законодательства, позволяющие упростить работу с задолженностью. Так, в Налоговом кодексе (ст. 70), как и в Законе № 212-ФЗ (п. 2 ст. 22), имеются положения, связанные с упрощенным порядком установления факта недоимки (составляется справка о выявлении недоимки и на основании этой справки плательщику направляется требование об уплате недоимки). Однако аналогичные положения в Методических указаниях отсутствуют.

В то же время в части, например, сроков проведения проверок, возможности проведения встречных проверок Методические указания наделяют территориальные органы ФСС более широкими полномочиями, чем Закон № 212-ФЗ, поскольку в этой части они соответствуют Налоговому кодексу.

Устранение вышеуказанных проблем на законодательном уровне позволит значительно повысить качество администрирования страховых взносов Фондом социального страхования Российской Федерации.

Список используемых источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изменениями и дополнениями) // Система «ГАРАНТ».

2. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ // Система «ГАРАНТ».

3. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний : федер. закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ // Система «ГАРАНТ».

АНАЛИЗ РИСКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ СБЕРБАНКА РОССИИ

Виноградова Е.С. – аспирант кафедры «Экономика»

Сбербанк России является крупнейшим банком Российской Федерации и СНГ. Его активы по итогам 2011 г. составляют более четверти банковской системы страны (26,8%), а доля в банковском капитале находится на уровне 29,1%. Основанный в 1841 г. Сбербанк России сегодня – современный универсальный банк, удовлетворяющий потребности различных групп клиентов в широком спектре банковских услуг. Сбербанк занимает крупнейшую долю на рынке вкладов и является основным кредитором российской экономики. Привлечение средств частных клиентов и обеспечение их сохранности является основой бизнеса Сбербанка, а развитие взаимовыгодных отношений с вкладчиками – залогом его успешной работы. По итогам 2011 г. 46,6% хранящихся в российских банках сбережений граждан доверены Сбербанку.

Кредитный портфель Сбербанка включает в себя около трети всех выданных в стране кредитов. В 2011 г. Сбербанк активно кредитовал крупнейших корпоративных клиентов, предоставляя средства на финансирование текущей деятельности и инвестиционных программ, рефинансирование кредитов в других банках, приобретение активов и совершение сделок по слиянию и поглощению, финансирование лизинговых сделок, расходов по участию в тендерах, строительства жилья.

Для группы, как и для большинства банков, наиболее значимым видом риска является кредитный риск, а именно риск того, что контрагент не сможет погасить задолженность в полном объеме или частич-

но в установленный срок. Управлению кредитным риском, а также контролю качества кредитного портфеля уделяется особое внимание.

Концентрация кредитного риска. В целях минимизации и диверсификации кредитного риска Группа осуществляет мониторинг концентрации кредитного риска, устанавливает лимиты риска по отдельным заемщикам и группам взаимосвязанных заемщиков, которые ниже лимитов, установленных для таких категорий заемщиков в нормативах Банка России, а также утверждает лимиты по кредитам и банковским гарантиям, выданным связанным сторонам Группы. Концентрация и лимиты риска по крупным кредитным операциям, группам связанных заемщиков и высокорискованным кредитным операциям должны проходить процедуру согласования на уровне Центрального аппарата Банка.

Кредитный портфель Группы по отраслям экономики достаточно хорошо диверсифицирован (табл. 1).

В отрасль «Услуги» включены кредиты, выданные холдинговым и многопрофильным компаниям.

В отрасль «Прочие отрасли» включены государственные и муниципальные учреждения, деревообрабатывающая промышленность и др.

1. Структура кредитного портфеля группы по отраслям экономики

	На 31 декабря 2010		На 31 декабря 2009		Изменения, %
	Сумма	% от суммы кредитного портфеля	Сумма	% от суммы кредитного портфеля	
млн руб.					
Физические лица	1 319 732	21,3	1 177 539	21,7	12,1
Торговля	1 008 025	16,3	960 385	17,7	5,0
Услуги	1 001 330	16,2	748 240	13,7	33,8
Сельское хозяйство	585 394	9,5	511 658	9,4	14,4
Строительство	404 601	6,5	408 307	7,5	(0,9)
Машиностроение	317 588	5,1	347 222	6,4	(8,5)
Металлургия	300 806	4,9	273 814	5,0	9,9
Химическая отрасль	216 833	3,5	186 790	3,4	16,1
Энергетика	208 797	3,4	172 623	3,2	21,0
Нефтегазовая отрасль	177 495	2,9	157 078	2,9	13,0
Телекоммуникации	168 042	2,7	164 934	3,0	1,9
Транспорт	147 540	2,4	109 211	2,0	35,1
Прочие отрасли	335 727	5,3	226 044	4,1	48,5
Итого кредитов клиентам	6 191 910	100,0	5 443 845	100,0	13,7

Крупнейшими отраслями в структуре кредитного портфеля являются торговля и услуги с долями 16,3 и 16,2% соответственно. Кредиты физическим лицам составляют на 31.12.2010 21,3% кредитного портфеля, их доля снизилась в 2010 г. на 0,4 п.п. Наиболее значительно по итогам года выросла задолженность предприятий следующих отраслей: транспорт, услуги, энергетика. Одновременно сократилось кредитование машиностроения и незначительно – строительства. Структура корпоративного кредитного портфеля Группы в целом сопоставима со структурой ВВП.

Группа уделяет пристальное внимание контролю уровня концентрации крупных кредитных рисков.

По состоянию на 31.12.2010 у Группы было 20 крупнейших заемщиков с объемом кредитов на каждого заемщика более 29 300 млн. р. (31.12.2009: 20 крупнейших заемщиков с объемом кредитов на каждого заемщика более 23 000 млн. р.). Общий объем этих кредитов составил 1 401 637 млн. р. или 22,6% от кредитного портфеля Группы до вычета резерва под обесценение (31.12.2009: 1 240 189 млн. р. или 22,8%).

Сумма начисленных процентных доходов по индивидуально обесцененным кредитам за год, закончившийся 31.12.2010, составила 8322 млн. р. (2009 г.: 3297 млн. р.).

В процентные доходы по кредитам и авансам клиентам отражены штрафы и пени, полученные от заемщиков, в размере 10 759 млн. р. (2009 г.: 5828 млн. р.).

Приведенные в таблице ниже показатели концентрации крупных кредитных рисков на крупнейшего заемщика и 10 крупнейших заемщиков указывают, что риск концентрации за последние 3 года изменялся незначительно и остается на приемлемом уровне (табл. 2).

Приведенный ниже перечень крупнейших заемщиков (групп взаимосвязанных заемщиков) Группы показывает их высокую диверсификацию по различным отраслям экономики (табл. 3).

2. Концентрация кредитного риска группы

	31 декабря 2010	31 декабря 2009	31 декабря 2008
Доля кредитов крупнейшему заемщику в кредитном портфеле до вычета резерва под обесценение	3,7%	4,4%	3,5%
Доля кредитов 10 крупнейшим заемщикам в кредитном портфеле до вычета резерва под обесценение	16,0%	16,9%	15,8%

3. Перечень крупнейших заемщиков по отраслям экономики

млн руб.		Сумма	% от общей суммы кредитов
Клиент 1	Машиностроение, торговля, строительство, металлургия	231 263	3,7
Клиент 2	Услуги	138 057	2,2
Клиент 3	Нефтегазовая промышленность	128 041	2,1
Клиент 4	Энергетика, телекоммуникации, химическая промышленность	100 349	1,6
Клиент 5	Строительство	100 329	1,6
Клиент 6	Телекоммуникации	83 074	1,3
Клиент 7	Авиационная промышленность	54 669	0,9
Клиент 8	Металлургия	53 915	0,9
Клиент 9	Металлургия	52 747	0,9
Клиент 10	Торговля, нефтегазовая промышленность	51 515	0,8
Итого		993 959	16,0

Валютный анализ структуры кредитного портфеля указывает, что кредиты в рублях по-прежнему составляют основную его часть – 78,7%. В 2010 г. на фоне укрепления курса рубля и негативных инфляционных ожиданий инвесторов усилилась тенденция роста валютных кредитов. Часть долгосрочных валютных кредитов была взята клиентами на цели рефинансирования их долгов за рубежом. Доля кредитов в иностранной валюте в портфеле Сбербанка по итогам года возросла с 16,3 до 19,7%. Рост кредитования в прочих иностранных валютах указывает на увеличение объемов кредитов, предоставленных клиентам в странах СНГ (рис. 1).

Качество кредитного портфеля. Применяемые Группой методы и процедуры позволили не допустить неконтролируемого ухудшения кредитного портфеля во время финансового кризиса.

В табл. 4, 5 приводится анализ качества кредитного портфеля Группы в разрезе классов ссуд по состоянию на 31.12.2009 и 31.12.2010. Принято, что кредит считается просроченным, если по состоянию на отчетную дату по нему просрочен хотя бы один платеж. В этом случае общий размер задолженности заемщика по данному кредиту, включая суммы наращенного процентного и комиссионного дохода, считается просроченной.



Рис. 1. Валютная структура кредитного портфеля на конец года

4. Качество кредитного портфеля Группы в разрезе классов ссуд по состоянию на 31.12.2009

31 декабря 2009 года:

(в миллионах российских рублей)	Непросроченные ссуды	Просроченные ссуды	Итого
Коммерческое кредитование юридических лиц	2 025 522	180 800	2 206 322
Специализированное кредитование юридических лиц	1 760 286	299 698	2 059 984
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	526 373	37 991	564 364
Жилищное кредитование физических лиц	482 445	30 342	512 787
Автокредитование физических лиц	96 649	3 739	100 388
Итого кредитов и авансов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля	4 891 275	552 570	5 443 845
За вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	(190 956)	(388 858)	(579 814)
Итого кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	4 700 319	163 712	4 864 031

5. Качество кредитного портфеля Группы в разрезе классов ссуд по состоянию на 31.12.2010

31 декабря 2010 года:

(в миллионах российских рублей)	Непросроченные ссуды	Просроченные ссуды	Итого
Коммерческое кредитование юридических лиц	2 519 062	189 630	2 708 692
Специализированное кредитование юридических лиц	1 900 813	262 673	2 163 486
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	598 304	37 385	635 689
Жилищное кредитование физических лиц	572 339	31 439	603 778
Автокредитование физических лиц	76 792	3 473	80 265
Итого кредитов и авансов клиентам до вычета резерва под обесценение кредитного портфеля	5 667 310	524 600	6 191 910
За вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	(276 906)	(425 617)	(702 523)
Итого кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	5 390 404	98 983	5 489 387

Коммерческое кредитование юридических лиц представлено ссудами юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, субъектам Российской Федерации и муниципальным органам власти. Кредитование осуществляется на текущие цели (пополнение оборотных средств, приобретение движимого и недвижимого имущества, портфельные вложения в ценные бумаги, расширение и консолидацию бизнеса и др.). Большинство коммерческих кредитов предоставляется на срок до 5 лет в зависимости от оценки рисков заемщиков. Коммерческое кредитование включает также овердрафтное кредитование и кредитование экспортно-импортных операций. Источником погашения кредитов является денежный поток, сформированный текущей производственной и финансовой деятельностью заемщика.

Специализированное кредитование юридических лиц представляет собой финансирование инвестиционных и строительных проектов, а также кредитование предприятий, осуществляющих девелоперскую деятельность. Сроки, на которые Группа предоставляет ссуды данного класса, как правило, связаны со сроками окупаемости инвестиционных, строительных проектов, со сроками выполнения контрактных работ и превышают сроки предоставления коммерческих кредитов

юридическим лицам. Возврат кредита и получение доходов может происходить на этапе эксплуатации инвестиционного проекта за счет генерируемых им денежных потоков.

Потребительские и прочие ссуды физическим лицам представлены ссудами, выданными физическим лицам на потребительские цели и текущие нужды, не связанные с приобретением, строительством и реконструкцией недвижимости, а также с автокредитами. Данные кредиты включают ссуды на неотложные нужды и овердрафты.

Жилищное кредитование физических лиц представляет собой кредитование физических лиц на приобретение, строительство и реконструкцию недвижимости. Данные кредиты носят долгосрочный характер и обеспечены залогом недвижимости.

Автокредитование физических лиц представлено ссудами, выданными физическим лицам на покупку автомобиля или другого транспортного средства. Автокредиты предоставляются на срок до 5 лет.

В табл. 6 показано распределение кредитов заемщикам, которые имеют просроченную задолженность, по количеству дней, а также их долю в кредитном портфеле.

Как видно из представленной таблицы, объем просроченной задолженности в 2010 г. снизился как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Причинами указанного снижения просроченной задолженности явились постоянная работа Группы, направленная на погашение просроченной / проблемной задолженности, реализация части портфеля проблемных кредитов, а также списание безнадежной для взыскания задолженности.

6. Распределение кредитов заемщикам с просроченной задолженностью

	На 31 декабря 2010		На 31 декабря 2009	
	Сумма	% от суммы кредитного портфеля	Сумма	% от суммы кредитного портфеля
<i>млн руб.</i>				
Кредиты клиентам с просроченной суммой платежа по основному долгу или процентам				
С задержкой платежа на срок до 1 месяца	41 494	0,7	41 529	0,8
С задержкой платежа на срок от 1 до 3 месяцев	30 814	0,5	52 309	1,0
С задержкой платежа на срок более 3 месяцев	452 292	7,3	458 732	8,4
Итого	524 600	8,5	552 570	10,2

Неработающие кредиты и резервы под обесценение. В табл. 7 отражен анализ качества кредитного портфеля. В табл. 8 показан уровень созданных резервов под обесценение кредитного портфеля и величину неработающих кредитов (кредиты, платеж по основной сумме долга и/или процентам которых просрочен более чем на 90 дней).

7. Качество кредитного портфеля

	На 31 декабря 2010		На 31 декабря 2009		Темп прироста, %
	Сумма	% от суммы кредитного портфеля	Сумма	% от суммы кредитного портфеля	
<i>млн руб.</i>					
Текущие кредиты, оценка обесценения которых производится на коллективной основе	5 540 865	89,5	4 805 677	88,3	15,3
Просроченные кредиты, оценка обесценения которых производится на коллективной основе	316 739	5,1	328 597	6,0	(3,6)
Индивидуально обесцененные кредиты, выданные юридическим лицам	334 306	5,4	309 571	5,7	8,0
Итого кредитов клиентам до вычета резервов под обесценение	6 191 910		5 443 845		13,7

8. Резервы под обесценение и неработающие активы

	На 31 декабря 2010		На 31 декабря 2009		Темп прироста, %
	Сумма	% от суммы кредитного портфеля	Сумма	% от суммы кредитного портфеля	
<i>млн руб.</i>					
Резервы под обесценение	(702 523)		(579 814)		
Коэффициент резервирования, %		11,3		10,7	
Итого кредитов клиентам за вычетом резервов под обесценение	5 489 387		4 864 031		12,9
Неработающие кредиты	452 292		458 732		(2,6)
Доля неработающих кредитов, %		7,3		8,4	

Несмотря на стабилизацию структуры кредитного портфеля в части доли просроченной / проблемной задолженности, что отразилось в снижении темпов формирования резервов под обесценение кредитного портфеля, Группа продолжает придерживаться консервативного подхода к принимаемым на себя кредитным рискам. При создании резервов проводится тщательный анализ заемщиков, их текущей ликвидности и долговой нагрузки, принимая в расчет источники погашения кредита и их надежность, качество и ликвидность обеспечения. Объем неработающих кредитов по состоянию на конец 2010 г. практически не изменился по сравнению с предыдущим годом, при этом доля неработающих кредитов в структуре кредитного портфеля снизилась на фоне роста кредитного портфеля.

Состав неработающих кредитов по состоянию на 31.12.2009 приведен в табл. 9.

Состав неработающих кредитов по состоянию на 31.12.2010 приведен в табл. 10.

Как видно из данных таблиц, в 2010 г. резерв под обесценение формировался более жестко, что связано с реакцией на кризис.

Отношение созданных Группой резервов к кредитному портфелю на 31.12.2010 (коэффициент резервирования) составляет 11,3%, при этом доля задолженности, просроченной более чем на 30 дней, составляет 7,8% кредитного портфеля, а доля задолженности, просроченной более чем на 90 дней – 7,3%. Созданные резервы в 1,6 раза превышают объем неработающих кредитов (рис. 2).

9. Состав неработающих активов по состоянию на 31.12.2009

(в миллионах российских рублей)	Кредиты до вычета резерва под обесценение	Резерв под обесценение	Кредиты за вычетом резерва под обесценение	Отношение резерва к сумме кредитов до вычета резерва
Коммерческое кредитование юридических лиц	149 978	(110 950)	39 028	74,0%
Специализированное кредитование юридических лиц	254 609	(190 350)	64 259	74,8%
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	29 385	(27 902)	1 483	95,0%
Жилищное кредитование физических лиц	22 381	(22 053)	328	98,5%
Автокредитование физических лиц	2 379	(2 264)	115	95,2%
Итого неработающих кредитов и авансов клиентам по состоянию на 31 декабря 2009 года	458 732	(353 519)	105 213	77,1%

10. Состав неработающих активов

(в миллионах российских рублей)	Кредиты до вычета резерва под обесценение	Резерв под обесценение	Кредиты за вычетом резерва под обесценение	Отношение резерва к сумме кредитов до вычета резерва
Коммерческое кредитование юридических лиц	165 685	(153 038)	12 647	92,4%
Специализированное кредитование юридических лиц	232 105	(192 813)	39 292	83,1%
Потребительские и прочие ссуды физическим лицам	27 526	(25 839)	1 687	93,9%
Жилищное кредитование физических лиц	24 585	(23 416)	1 169	95,2%
Автокредитование физических лиц	2 391	(2 156)	235	90,2%
Итого неработающих кредитов и авансов клиентам по состоянию на 31 декабря 2010 года	452 292	(397 262)	55 030	87,8%

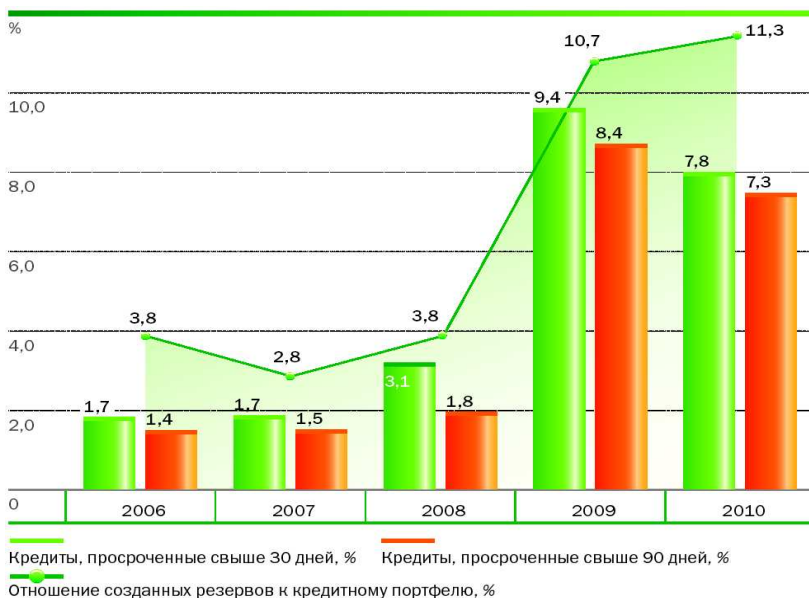


Рис. 2. Динамика просроченной задолженности

В июне 2012 г. Сбербанк объявил о приобретении 99,85% акций банка DenizBank. Эта эпохальная сделка представляет собой крупнейшее приобретение за 170-тилетнюю историю банка. В 2012 г. Сбербанк закрыл сделку по объединению с компанией Тройка Диалог. Интеграция бизнеса Тройки Диалог позволила Сбербанку выйти на новый уровень взаимоотношений с клиентами, предложить им высокопрофессиональное финансовое консультирование и выбор инвестиционных стратегий, располагая полным спектром современных финансовых инструментов – от традиционных для Банка кредитных продуктов до сложноструктурированных инвестиционно-банковских продуктов и продуктов глобальных рынков. В результате объединения двух взаимодополняющих бизнесов на российском финансовом рынке появился безусловный лидер.

В 2011 г. Сбербанк был признан самым дорогим российским брендом, вошел в список крупнейших мировых корпораций по итогам 2010 г., стал третьим по капитализации банком в Европе.

В апреле 2011 г. рейтинговое агентство Fitch Ratings повысило индивидуальный рейтинг Сбербанка с C/D до C. По информации аналитиков агентства, повышение индивидуального рейтинга Банка отражает стабилизацию операционной среды в России, качества активов и прибыльности самого банка.

В июне 2011 г. Президент, Председатель Правления Сбербанка России Герман Греф стал лауреатом премии «Коммерсант года» в номинации «Коммерсант-Возрождение». Премия главе Сбербанка присуждена за эффективный кризисный менеджмент и возрождение качества активов.

Список используемых источников

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] : Загл. с экрана. – URL : <http://www.cbr.ru>
2. Официальный сайт АКБ Сбербанк России [Электронный ресурс] : Загл. с экрана. – URL : <http://www.Sberbank.ru>

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В СИСТЕМЕ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА

**Виноградова Е.С. – аспирант кафедры «Экономика»,
Тихонова В.Г. – аспирант кафедры «Экономика»**

Кредитоспособность является неотъемлемым показателем при исследовании и снижении кредитного риска, так как ее анализ позволяет выявить банкам наиболее качественных потенциальных заемщиков с устойчивым финансовым положением.

Применяемые банками методы оценки кредитоспособности заемщиков различны, но все они содержат определенную систему финансовых коэффициентов, включая такие как:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- промежуточный коэффициент покрытия;
- общий коэффициент покрытия;
- коэффициент независимости.

Под ликвидностью понимается способность клиента своевременно погашать свои обязательства. Коэффициенты ликвидности и покрытия характеризуют ликвидность баланса заемщика как возможность превращения его активов в денежные средства для погашения обязательств по пассиву. С этой целью активы по балансу подразделяются по срокам поступлений (степени ликвидности) на:

- краткосрочные активы;
- долгосрочные активы;
- постоянные (необильные) активы (недвижимое имущество).

Все пассивы по балансу, по срокам платежей (аналогично активам) подразделяются на:

- краткосрочные обязательства;
- долгосрочные обязательства;
- постоянные (необильные) пассивы (уставный фонд, специальные фонды).

Сравнение краткосрочных активов с краткосрочными пассивами (текущими обязательствами) характеризует абсолютную ликвидность, т.е. показывает, в какой доле краткосрочные обязательства могут быть погашены за счет высоколиквидных активов:

$$K_{a.l} = \frac{ДС + КФЛ}{O_{kc}},$$

где $K_{a.l}$ – коэффициент абсолютной ликвидности; ДС – денежные средства; КФЛ – краткосрочные финансовые вложения; O_{kc} – краткосрочные обязательства.

Нормативное значение показателя: 0,2 – 0,25.

Быстрый (промежуточный) коэффициент покрытия показывает, сможет ли предприятие в установленные сроки рассчитаться по своим краткосрочным долговым обязательствам:

$$K_{б.л} = \frac{ОА - З}{КП},$$

где $K_{б.л}$ – коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности; ОА – оборотные активы; З – запасы; КП – краткосрочные пассивы.

Достаточный критерий от 0,7 – 0,8.

Общий коэффициент покрытия:

$$K_{\pi} = \frac{OA}{O_{\text{кк}}},$$

где K_{π} – коэффициент покрытия; OA – оборотные активы; $O_{\text{кк}}$ – краткосрочные обязательства.

Этот коэффициент дает возможность установить, достаточно ли ликвидных активов для погашения краткосрочных обязательств (мобильных пассивов). В зависимости от форм расчетов, оборачиваемости оборотных средств и производственной особенности предприятия платежеспособность его считается обеспеченной при уровне $K_{\pi} = -1 - 2,5$. Значение коэффициента меньше 1 означает, что на сегодняшний момент заемщик совершенно определенно является неплатежеспособным – находящиеся в его распоряжении ликвидные средства недостаточны для покрытия даже текущих обязательств, без уплаты процентов по кредиту.

Сопоставление долгосрочных активов с долгосрочными пассивами характеризует соотношение отдаленных по времени поступлений и платежей, т.е. платежеспособность на перспективу в отличие от текущей ликвидности.

Коэффициент финансовой независимости характеризует обеспеченность предприятия собственными средствами для осуществления своей деятельности. Он определяется отношением собственного капитала к валюте баланса и исчисляется в процентах:

$$K_{\text{ф.н}} = \text{собственные средства} / \text{валюта баланса}.$$

Оптимальное значение, обеспечивающее достаточно стабильное финансовое положение в глазах инвесторов и кредиторов, – на уровне 50 – 60% [12].

Рассчитаем кредитоспособность заемщиков на примере трех предприятий: ООО «Рассказово», ОАО «Сибур-Нефтехим», ООО «Агро – Вилион». Анализ кредитоспособности заемщиков будет осуществляться в два этапа.

1 этап: используется система финансовых коэффициентов, которые объединяются, как правило, в несколько групп:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- промежуточный коэффициент покрытия;
- общий коэффициент покрытия;
- коэффициент финансовой независимости.

2 этап: рейтинг в баллах.

ООО «Рассказово»:

- Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{\text{а.л}}^{\text{н.г}} = \frac{87+1092}{29\,581} = 0,03; \quad K_{\text{а.л}}^{\text{к.г}} = \frac{27}{1690} = 0,01.$$

В анализируемом периоде коэффициент абсолютной ликвидности уменьшился на 0,02, и составил 0,01. Предприятие может погасить краткосрочные заемные средства немедленно.

- Промежуточный коэффициент покрытия:

$$K_{\text{пл}}^{\text{н.г}} = \frac{17\,542 - 9100}{29\,581} = 0,28; \quad K_{\text{пл}}^{\text{к.г}} = \frac{16\,945 - 10\,609}{1690} = 3,75.$$

Коэффициент быстрой ликвидности выше нормативного значения. Произошло увеличение на 3,47 до 3,75. Это говорит о том, что для погашения краткосрочных долгов ликвидных активов достаточно.

- Общий коэффициент покрытия:

$$K_{\text{п}}^{\text{н.г}} = \frac{17\,542}{29\,581} = 0,59; \quad K_{\text{п}}^{\text{к.г}} = \frac{16\,945}{1690} = 10,03.$$

Коэффициент отличается от нормативного значения, диапазон которого равен от –1 до 2,5. Это свидетельствует о том, что предприятие неэффективно использует свои ресурсы, которое выражается в замедлении оборачиваемости средств, вложенных производственных запасов и росте дебиторской задолженности. Рост этого коэффициента на 9,44 до 10,03 свидетельствует о снижении риска неплатежеспособности.

- Коэффициент финансовой независимости:

$$K_{\text{н}}^{\text{н.г}} = \frac{949}{30\,530} 100\% = 4\%; \quad K_{\text{н}}^{\text{к.г}} = \frac{11\,951}{27\,334} 100\% = 44\%.$$

Данный показатель увеличился за анализируемый период на 40%, это положительная динамика для развития предприятия, так как оно может за счет собственных средств покрывать задолженность, но так как это значение ниже рекомендательного диапазона, то это свидетельствует, что предприятие нуждается в заемных средствах. В зависимости от величины коэффициентов ликвидности и независимости заемщики делятся на 3 класса кредитоспособности (табл. 1).

1. Условная разбивка заемщиков по классности

Коэффициенты	1 класс	2 класс	3 класс
$K_{a, л}$	0,2 и выше	0,15 – 0,2	Менее 0,15
$K_{пл}$	0,8 и выше	0,5 – 0,8	Менее 0,5
$K_{п}$	2, 0 и выше	1,0 – 2,0	Менее 1,0
$K_{н}$	Более 60%	40 – 60 %	Менее 40%

Составим таблицу классности для предприятия ООО «Рассказово»:

Коэффициенты	1 класс	2 класс	3 класс
$K_{a, л}$			0,01
$K_{пл}$	3,47		
$K_{п}$	9,44		
$K_{н}$		44%	

Оценка кредитоспособности может быть сведена к единственному показателю – рейтингу заемщика. Рейтинг определяется в баллах. Сумма баллов рассчитывается путем умножения классности (1, 2, 3) показателей и его доли (соответственно 30, 20, 30, 20%) в совокупности 100%. Так к первому классу могут быть отнесены заемщики с суммой баллов от 100 – 150, ко второму классу – от 151 – 250 баллов, к третьему – от 251 до 300 баллов [12].

С предприятиями каждого класса кредитоспособности банки по-разному строят свои отношения. Так, первоклассным по кредитоспособности заемщикам банки могут открывать кредитную линию, кредитовать по текущему счету, выдавать в разовом порядке банковские (без обеспечения) ссуды с установлением во всех случаях более низкой процентной ставки, чем для всех остальных заемщиков.

Кредитование второклассных ссудозаемщиков осуществляется банками в обычном порядке, т.е. при наличии соответствующих форм обеспечительных обязательств (гарантий, залога, поручительств, страхового полиса). Процентная ставка зависит соответственно от вида обеспечения.

Предоставление кредитов клиентам третьего класса связано для банка с серьезным риском. В большинстве случаев таким клиентам банки стремятся не выдавать кредитов. Если же банк решается на выдачу кредита, то размер предоставляемой ссуды не должен превышать размера уставного фонда хозоргана. Процентная ставка за кредит устанавливается на высоком уровне.

На основании рассчитанных коэффициентов классности заемщика рассчитаем его рейтинг (табл. 2).

2. Рейтинг ООО «Рассказово»

Показатель	Класс	Доля, %	Расчет суммы баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	3	30	$3 \cdot 30 = 90$
Промежуточный коэффициент покрытия	1	20	$1 \cdot 20 = 20$
Коэффициент покрытия	1	30	$1 \cdot 30 = 30$
Коэффициент финансовой независимости	2	20	$2 \cdot 20 = 40$
ИТОГО			180

Таким образом, по сумме баллов данный заемщик относится ко 2-му классу кредитоспособности. Это означает, что кредитование может осуществляться банком в обычном порядке, т.е. при наличии соответствующих форм обеспечительных обязательств (гарантий, залога, поручительств, страхового полиса). Процентная ставка будет зависеть соответственно от вида обеспечения.

ОАО «Сибур-Нефтехим»:

Проанализируем относительные коэффициенты ликвидности.

– Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{a.l}^{н.г} = \frac{0 + 9537}{2\,843\,190} = 0,0034; \quad K_{a.l}^{к.г} = \frac{0 + 8367}{3\,213\,607} = 0,0026.$$

Значения данного показателя на начало и конец периода значительно отличаются от нормативного значения (0,08 – 0,3). Это является отрицательным, так как предприятие неспособно немедленно погасить

свои краткосрочные заемные средства. Кроме того, в анализируемом периоде произошло незначительное снижение данного коэффициента на 0,008, что показывает снижение платежеспособности.

– Промежуточный коэффициент покрытия:

$$K_{\text{б.л}}^{\text{н.г}} = \frac{3\,923\,652 - 777\,122 - 46\,158 - 268\,512}{2\,843\,190} = 0,77;$$

$$K_{\text{б.л}}^{\text{к.г}} = \frac{2\,937\,017 - 653\,034 - 39\,191 - 0}{3\,213\,607} = 0,7.$$

Коэффициент быстрой ликвидности также не достигает своего нормативного значения ≥ 1 как в начале, так и в конце периода. Это является отрицательным, так как у предприятия не достаточно ликвидных активов для немедленного погашения краткосрочных обязательств.

– Общий коэффициент покрытия:

$$K_{\text{т.л}}^{\text{н.г}} = \frac{3\,293\,652}{2\,843\,190} = 1,16; \quad K_{\text{т.л}}^{\text{к.г}} = \frac{2\,937\,017}{3\,213\,607} = 0,91.$$

Если учесть, что нормативное значение данного коэффициента равно 2, то на начало и конец периода значения не достигают установленной нормы, т.е. на 1 р. текущих пассивов приходится на начало периода 1 р. и 16 к. оборотных активов, а на конец периода 91 к. При этом за отчетный период данный коэффициент снизился на 0,25. Это свидетельствует о том, что текущие краткосрочные обязательства недостаточно обеспечиваются текущими активами.

– Коэффициент финансовой независимости:

$$K_{\text{авт}}^{\text{н.г}} = \frac{3\,928\,410}{8\,910\,542} 100\% = 44\%; \quad K_{\text{авт}}^{\text{к.г}} = \frac{4\,005\,192}{8\,985\,395} 100\% = 45\%.$$

Значения коэффициента на начало и конец года примерно одинаковы, немного менее нормативного, которое установлено на уровне 0,5. Это означает, что состояние предприятия в большей степени зависит от внешних кредиторов. Так на начало года имущество предприятия сформировано за счет собственных источников финансирования на 44%, а в конце – на 45%. Однако за отчетный период значение коэффициента немного увеличилось (на 1%), что является положительным.

Составим таблицу классности для предприятия ОАО «Сибур-Нефтехим»:

Таблица классности ОАО «Сибур-Нефтехим»

Коэффициенты	1 класс	2 класс	3 класс
$K_{ал}$			0,0008
$K_{пл}$			0,07
$K_{п}$			0,25
$K_{н}$			1%

На основании рассчитанной классности заемщика, рассчитаем его рейтинг:

Рейтинг ОАО « Сибур-Нефтехим»

Показатель	Класс	Доля, %	Расчет баллов
$K_{ал}$	3	30	$3 \cdot 30 = 90$
$K_{пп}$	3	30	90
$K_{п}$	3	20	$3 \cdot 20 = 60$
$K_{н}$	3	20	60
ИТОГО			300

Таким образом данное предприятие относится к 3 классу кредитоспособности. Предоставление кредитов клиентам третьего класса связано для банка с серьезным риском. В большинстве случаев таким клиентам банки стремятся не выдавать кредитов. Если же банк решается на выдачу кредита, то размер предоставляемой ссуды не должен превышать размера уставного фонда хозоргана. Процентная ставка за кредит устанавливается на высоком уровне.

ООО «Агро-Вилион»:

– Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{ал.г}^{н.г} = \frac{78}{47\,982} = 0,002; \quad K_{ал.г}^{к.г} = \frac{80}{97\,244} = 0,0008.$$

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно за счет имеющейся денежной наличности, он не достигает нормативного значения ни на начало, ни на конец периода, и составляет 0,002 и 0,0008 соответственно, изменение данного показателя составило – 0,0012. Это отрицательная тенденция, так как означает, что предприятие не способно немедленно погасить краткосрочные заемные средства.

- Промежуточный коэффициент покрытия:

$$K_{б.л}^{н.г} = \frac{71\,683 - 64\,486}{47\,982} = 0,15; \quad K_{б.л}^{к.г} = \frac{71\,337 - 61\,064}{97\,244} = 0,11.$$

Промежуточный коэффициент покрытия как на начало так и на конец года не превышает нормативного значения и составляет 0,15 и 0,11 соответственно. Этот показатель за отчетный период сократился на 0,04, так как отношение текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1:1, то можно говорить о высоком финансовом риске, связанном с тем, что организация не в состоянии оплатить свои счета.

- Общий коэффициент покрытия:

$$K_{т.л}^{н.г} = \frac{71\,683}{47\,982} = 1,494; \quad K_{т.л}^{к.г} = \frac{71\,337}{97\,244} = 0,734.$$

На конец отчетного периода общий коэффициент покрытия составляет 0,734, данное значение отстает от нормативного, равного 2, это означает, что на один рубль текущих обязательств приходится 73,4 к. текущих активов. Это свидетельствует о том, что предприятие неэффективно использует свои ресурсы. За отчетный период этот показатель уменьшился на 0,76 и этот момент является негативным.

- Коэффициент финансовой независимости:

$$K_a^n = \frac{14\,719}{146\,158} 100\% = 10,07\%; \quad K_a^к = \frac{17\,796}{175\,583} 100\% = 10,14\%.$$

Коэффициент финансовой независимости к концу отчетного периода незначительно возрос на 0,0007 до 0,1014, но не достигает нормативного значения, равного 0,5, это значит, что организация не стала более финансово устойчива, не обладает стабильностью и независимостью от внешних кредиторов.

Определим классность кредитоспособности предприятия.

Таблица классности предприятия ООО «Агро-Вилион»

Коэффициенты	1 класс	2 класс	3 класс
$K_{ал}$			0,0012
$K_{пп}$			0,04
$K_{п}$			0,76
$K_{н}$			0,07%

На основании класса кредитоспособности заемщика рассчитаем его рейтинг.

Рейтинг ООО «Агро-Вилион»

Показатель	Класс	Доля, %	Расчет баллов
$K_{ал}$	3	30	$3 \cdot 30 = 90$
$K_{пп}$	3	30	90
$K_{п}$	3	20	$3 \cdot 20 = 60$
$K_{н}$	3	20	60
ИТОГО			300

Таким образом, данное предприятие относится к 3 классу кредитоспособности. Предоставление кредитов клиентам третьего класса связано для банка с серьезным риском. В большинстве случаев таким клиентам банки стремятся не выдавать кредитов. Если же банк решается на выдачу кредита, то размер предоставляемой ссуды не должен превышать размера уставного фонда хозоргана. Процентная ставка за кредит устанавливается на высоком уровне.

После того, как произведены все необходимые расчеты показателей, можно сделать вывод, что для банка более предпочтительно в качестве потенциального заемщика предприятие ООО «Рассказово», которое относится ко 2 классу кредитоспособности. При кредитовании этого предприятия банк будет испытывать меньший кредитный риск по сравнению с ОАО «Сибур-Нефтехим» и ООО «Агро-Вилион», которые относятся к 3 классу кредитоспособности, с этим классом связан повышенный кредитный риск.

После заключения кредитного договора банк формирует кредитное досье клиента, в котором должна быть сосредоточена вся документация по кредитной сделке и указаны все необходимые сведения о заемщике, включая информацию о его рисках.

Список используемых источников

1. Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования : учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. – М. : Кнорус, 2006. – 256 с.
2. Формы кредитования юридических лиц, осуществляемых ЗАО АКБ «Экспресс-Волга», ЗАО АКБ «Экспресс-Волга» : официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.volgaex.ru>

СУЩНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРИ РАСЧЕТАХ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

**Горбове Мухаммад Анвар – магистрант кафедры «Экономика»,
Жарикова Л.А. – канд. экон. наук, доцент
кафедры «Экономика»**

В процессе коммерческой деятельности компании постоянно вступают в различные расчетные отношения. Так, организации оплачивают счета поставщиков и подрядчиков за приобретенные у них товары, работы и услуги. Покупатели и заказчики, напротив, генерируют входящий денежный поток, расплачиваясь за проданные им товары (выполненные работы, оказанные услуги). Кроме того, расчетные операции возникают при уплате налогов в бюджет, при перечислении процентов по кредитам банкам, при выплате заработной платы. В общем случае расчетам предшествует возникновение каких-либо прав или обязательств, иными словами – дебиторской или кредиторской задолженности.

Организации и лица, имеющие задолженность перед компанией, называются дебиторами. Покупатели и заказчики представляют собой основную категорию дебиторов коммерческой организации. Соответственно, расчеты с покупателями и заказчиками возникают в хозяйственной деятельности предприятия при погашении дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность представляет собой совокупность обязательств третьих лиц перед организацией и обладает следующими основными характеристиками:

- возникает на основании договора, закона или деликта;
- является частью активов предприятия, важной компонентой оборотного капитала;
- часто рассматривается как иммобилизованные оборотные средства компании, посредством которых осуществляется кредитование ее контрагентов;
- является отражением определенных транзакций на счетах бухгалтерского учета;
- влияет на результаты деятельности предприятия, на его финансовое состояние;
- может быть оценена различными способами, что влияет на величину задолженности в стоимостном выражении;
- может являться предметом манипуляций со стороны руководства компании, так как содержит оценочную величину – резерв по сомнительным долгам.

Срок, в течение которого дебиторская задолженность отражается в учете и отчетности, обычно определяется договорными отношениями или нормативными актами. Так, условиями договора может быть предусмотрено возникновение обязательства покупателя по оплате товара в момент отгрузки. В этом случае дебиторская задолженность возникнет в момент отгрузки и будет отражаться в учете до момента перечисления средств покупателем, т.е. до момента погашения обязательства. Признание дебиторской задолженности в учете всегда тесно связано с возникновением, изменением или прекращением гражданских правоотношений. Что касается нормативных сроков, то здесь самым ярким примером служит срок исковой давности, по истечении которого безнадежная задолженность списывается с учета.

Таким образом, в настоящей статье были освещены понятие и сущность расчетов с покупателями и заказчиками. Расчетные операции возникают в процессе хозяйственной деятельности предприятий и, как правило, являются следствием договорных правоотношений. Расчеты с покупателями и заказчиками нельзя рассматривать в отрыве от понятия дебиторской задолженности, которая представляет собой сумму обязательств контрагентов перед компанией. Сроки погашения дебиторской задолженности, т.е. осуществления расчетов по урегулированию обязательств, установлены законом или соглашением сторон.

Список используемых источников

1. http://knowledge.allbest.ru/audit/3c0b65635a2ac68a5c53b89521216c27_0.html
2. <http://www.buh.ru/document-233>

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ

**Еньков Б.А. – магистрант кафедры «Экономика»
Куликов Н.И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»**

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) – особая некоммерческая организация социального обеспечения, специально созданная для пенсионного обеспечения населения. В соответствии с законодательством негосударственные пенсионные фонды осуществляют как добровольное (негосударственное) пенсионное обеспечение, так и формирование накопительной части трудовой пенсии (выступают в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию).

Основным конкурентом по привлечению клиентов для негосударственного пенсионного фонда является страхования компания. Из на-

бора классических страховых продуктов самыми близкими к услугам НПФ являются страхование на дожитие и смешанное страхование жизни. Они конкурируют с продуктами пенсионного страхования, поскольку также предлагают выплаты пенсионного аннуитета. В табл. 1 проведено сравнение типового договора негосударственного пенсионного обеспечения и смешанного страхования жизни, предлагаемого на российском рынке.

Преимущество классического страхования над НПФ заключается в том, что выплаты могут начаться до достижения клиентом пенсионного возраста. Но необходимо иметь в виду, что доходность негосударственных пенсионных фондов, в отличие от большинства страховых организаций, не является фиксированной величиной. Весь доход, полученный от размещения пенсионного резерва за вычетом фиксированных сумм, распределяется на счета вкладчиков и участников. Это дает возможность вкладчикам и участникам НПФ получать более высокий доход на свои вложения. К тому же деятельность негосударственных пенсионных фондов законодательно более жестко регулируется и, следовательно, является более надежной.

1. Сравнение продуктов НПФ и страховых компаний

Показатели	Негосударственное пенсионное обеспечение	Смешанное страхование жизни
Период взносов	По договоренности до наступления пенсионных оснований у участника	От 5 до 30 лет
Период выплат	Пожизненно или в течение определенного срока	Пожизненно, в течение определенного срока, одновременно
Доходность	Инвестиционный доход средств пенсионного резерва за минусом вознаграждения управляющей компании, специализированного депозитария и средств на ведение уставной деятельности фонда	4,5 – 5,5% годовых в валюте
Основания для выплат	Наступление пенсионного возраста, инвалидность, потеря кормильца, выслуга лет	Устанавливается договором в соответствии со страховыми правилами

НПФ в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию аккумулирует средства пенсионных накоплений, организует их инвестирование, учет и выплаты из средств пенсионных накоплений. Все действия по инвестированию пенсионных накоплений, аккумулируемых в негосударственных пенсионных фондах по программе обязательного пенсионного страхования, производятся в соответствии с требованиями к составу и структуре инвестиционного портфеля, предусмотренным Федеральным законом № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» от 24.07.2002. Таким образом, накопления могут быть размещены в государственные ценные бумаги Российской Федерации, акции российских предприятий, созданных в форме ОАО, в депозиты в рублях в иностранную валюту посредством кредитных организаций и ряд других финансовых инструментов.

НПФ инвестирует пенсионные накопления граждан через управляющие компании, допущенные для инвестирования средств пенсионных накоплений по результатам специального конкурса, проводимого Министерством финансов Российской Федерации.

К инвестиционному портфелю негосударственного пенсионного фонда предъявляются такие же требования, и на него накладываются такие же ограничения, какие установлены для управляющих компаний, работающих с Пенсионным фондом Российской Федерации.

Контроль за соблюдением фондом состава и структуры инвестиционного портфеля пенсионных накоплений в ежедневном режиме осуществляет специализированный депозитарий НПФ. В случае нарушений со стороны управляющих компаний депозитарий сообщает об этом фонду, а при наличии нарушений по фонду в целом – фонду и в Министерство труда России, который применяет к фонду установленные меры воздействия.

В то же время управление пенсионными накоплениями, осуществляемое НПФ, имеет существенные особенности по сравнению с управляющими компаниями. Приведем сравнение основных характеристик деятельности негосударственных пенсионных фондов и управляющих компаний в отношении работы с обязательными пенсионными накоплениями граждан в Российской Федерации (табл. 2).

Как показано в приведенной таблице, НПФ более удобен при добровольном накоплении средств именно к пенсионному возрасту. Управляющей компании целесообразнее доверять средства, предназначенные для инвестиционного, а не пенсионного накопления.

2. Возможности управления обязательной накопительной частью в негосударственной пенсионной системе

Наименование организации	НПФ Некоммерческая организация	УК Коммерческая организация
Цель	Размещение взносов и их выплата по достижению пенсионного возраста	Кроме пенсионного страхования, занимается другими функциями. Например, страховая компания кроме страхования жизни, занимается автострахованием, имущественным страхованием и др. видами страхования
Выбор управляющей компании	Фонд имеет профессиональный опыт работы с управляющими компаниями, может привлекать несколько управляющих компаний	—
Ведение пенсионных счетов	Предусматривается, так как НПФ создается именно с этой целью	Не предусматривается, только размещение переданных пенсионных средств в инвестиционные фонды
Гарантии	Договор доверительного управления между НПФ и УК	Договор доверительного управления между ПФР и УК
Прозрачность информации	Осуществляется передача всей персональной информации о клиенте от ПФРФ в выбранный клиентом НПФ, который ведет личный пенсионный счет клиента. На счет зачисляются как накопительная часть пенсии, так и дополнительный доход, полученный в результате инвестирования пенсионных накоплений	Не ведется персонального учета и вся информация о клиенте и размере начисленного инвестиционного дохода хранится в Пенсионном Фонде Российской Федерации

Наименование организации	НПФ Некоммерческая организация	УК Коммерческая организация
Комиссия за предоставляемые услуги	Высокая доля комиссии за функции посредничества $\approx 15\%$ от инвестиционного дохода	Высокая доля комиссии за управление $\approx 10\%$ от инвестиционного дохода
Налоговые льготы	Предусматриваются – в пределах подоходного налога	Не предусматриваются

С финансовой точки зрения в деятельности НПФ имеется ряд особенностей, связанных в первую очередь с долгосрочностью пенсионных договоров. В связи с этим применение обычных методов финансового аудита при оценивании платежеспособности фонда невозможно. Их место занимает актуарное оценивание, под которым понимается, прежде всего, экспертиза соответствия пенсионных обязательств НПФ и их финансовых ресурсов.

Подавляющее большинство фондов использует следующую формулу расчета:

$$S_{\text{вык}} = (S_{\text{взн}} + I_{\text{min}} + a \text{ } Ipr) - S_{\text{вып}},$$

где $S_{\text{вык}}$ – выкупная сумма; $S_{\text{взн}}$ – сумма взносов; I_{min} – минимальный гарантированный доход; Ipr – доход, начисленный фондом на пенсионный счет вкладчика (участника), сверх минимального гарантированного пенсионным договором дохода; a – коэффициент, принимаемый в размере от 0 до 1 ($0 < a < 1$); $S_{\text{вып}}$ – сумма пенсионных выплат на момент расчета выкупной суммы.

Величина коэффициента a , находящаяся в пределах более 0, но менее 1, и ее определение в целях устранения каких-либо претензий со стороны вкладчиков должны быть оформлены решением совета фонда. Необходимо, чтобы фонд четко и ясно обосновывал в каждом конкретном случае величину коэффициента a .

Современная стоимость пенсионных обязательств определяется фондом, как правило, по состоянию на конец отчетного периода и отражается на именном (солидарном) пенсионном счете вкладчика (участника) не позднее 30 апреля года, следующего за отчетным.

При добровольном пенсионном обеспечении суммы пенсионных взносов определяются только финансовыми возможностями вкладчика. Цель размещения пенсионных резервов и пенсионных накоплений –

получение дохода. Этот доход направляется на пополнение средств пенсионных резервов и накоплений, на покрытие расходов, связанных с обеспечением уставной деятельности и на формирование имущества, предназначенного для обеспечения уставной деятельности фонда. При этом размер отчислений на формирование имущества и покрытие расходов не должен превышать в сумме 15% дохода, полученного от размещения средств пенсионных резервов, и 15% дохода, полученного от инвестирования средств пенсионных накоплений, после вычета вознаграждения управляющей компании и специализированному депозитарию фонда и уплаченных налогов. Кроме того, имущество НПФ формируется за счет совокупного вклада учредителей, целевых поступлений, пенсионных взносов (не более 3%).

Рынок негосударственного пенсионного обеспечения в нашей стране успешно и динамично развивается: за 1 полугодие 2012 г. объем собственного имущества фондов вырос на 17%, до 1,4 трлн. р. Рост обеспечили пенсионные накопления, переведенные из ПФР (+42% при росте резервов на 5%) (рис. 1).

На данный момент негосударственные пенсионные фонды показывают лучшие результаты в управлении средствами накопительной части трудовой пенсии, чем компания (ВЭБ), выбранная за «молчунов» государством.

Следует отметить, на сегодняшний день текущие итоги кампании 2012 г. по переводу гражданами своих пенсионных накоплений в негосударственные пенсионные фонды (НПФ) в Отделении ПФР по Тамбовской области выглядят следующим образом.

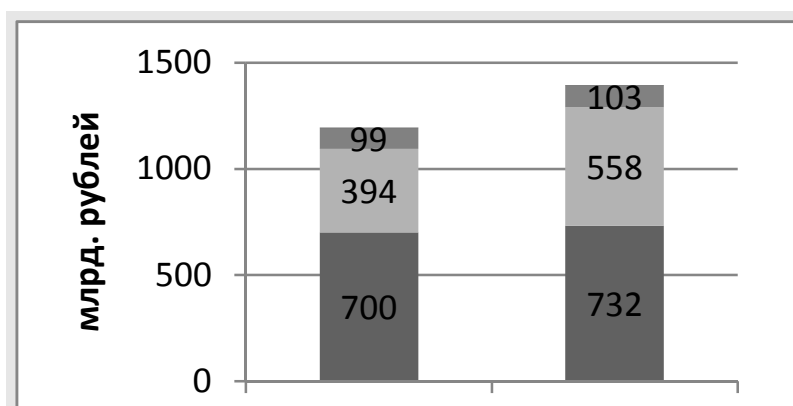


Рис. 1. Динамика роста собственного имущества НПФ в 2011–2012 гг.

По состоянию на 01.11.2012 жителями Тамбовской области было подано 12 773 заявления о выборе УК или НПФ. Это цифра на 9,3% ниже уровня аналогичного периода прошлого года, когда было принято 14 088 заявлений.

Структура принятых заявлений застрахованных лиц в целом по Тамбовской области такова: из ПФР в НПФ перешли 10 076 человек, 1385 граждан сменили один НПФ на другой, 1161 человек вернулись из НПФ в ПФР.

Список используемых источников

1. Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации : федер. закон от 24.07.2002 № 111-ФЗ.
2. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. – URL : <http://www.pfrf.ru>
3. Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях // Финансы и кредит. – 2009. – № 3(219).
4. Финогенова, Ю.Ю. Пенсионное страхование : учебное пособие / Ю.Ю. Финогенова. – М. : Изд-во РЭА им. Г. В. Плеханова, 2001.

РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМ ЗАКОНОМ «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ» ОТ 06.12.2011 № 402-ФЗ

**Жарикова Л.А. – канд. экон. наук, доцент
кафедры «Экономика»,
Ле Тхи Хонг Тхуи – студентка 4 курса
Экономического факультета**

С 01.01.2013 вступил в силу новый закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ. В отличие от Федерального закона от 21.11.1996 № 129-ФЗ (О бухгалтерском учете), состоящего из 4 глав и 19 статей, Закон 2011 г. состоит также из 4 глав, но из 32 статей и третья глава имеет другое название «Регулирование бухгалтерского учета». Но самое главное, что в ней впервые на уровне федерального законодательства представлены принципы регулирования бухгалтерского учета (ст. 20) и документы в области регулирования бухгалтерского учета (ст. 21), к которым относятся федеральные стандарты, отраслевые стандарты, рекомендации в области бухгалтерского учета, стандарты экономического субъекта. Разрабатывать, изменять и отменять, а также утверждать вышеперечисленные стандарты согласно Закону 2011 г. будут субъекты регулирования бухгалтерского учета. Так ст. 22 п. 2 гласит «Регулирование бухгалтерского учета в Российской Феде-

рации могут осуществлять также саморегулируемые организации, в том числе саморегулируемые организации предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, заинтересованные принимать участие в регулировании бухгалтерского учета, а также их ассоциации и союзы и иные некоммерческие организации, преследующие цели развития бухгалтерского учета (далее – субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета).

Также следует отметить, что в семи пунктах ст. 24 нового Закона четко прописаны функции субъекта негосударственного регулирования бухгалтерского учета. В настоящее время таких негосударственных субъектов регулирования бухгалтерского учета в Российской Федерации пока не так уж много. Одним из таких субъектов является Некоммерческое партнерство «Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов России» (ИПБ России) и все его структурные подразделения в 63 регионах Российской Федерации, представленные территориальными институтами профессиональных бухгалтеров и аудиторов (ТИПБ и А).

ИПБ России работает более пятнадцати лет, его деятельность очень многообразна. Члены ИПБ России принимают активное участие в развитии методологического обеспечения организации бухгалтерского учета, на его основе функционирует эффективная система профессиональной аттестации бухгалтеров. Разработан и внедрен Кодекс этики членов ИПБ России, осуществляется сотрудничество со странами СНГ и международная интеграция российской бухгалтерской профессии и многое, многое другое.

В 2000 г. при содействии руководства и усилиями сотрудников Тамбовского государственного технического университета был заключен договор с НП «ИПБ России» о создании учебно-методического центра по подготовке профессиональных бухгалтеров (УМЦПБ). Чуть позже было создано Некоммерческое партнерство «Тамбовский территориальный институт профессиональных бухгалтеров», которое в 2010 г. переименовано в Тамбовский территориальный институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов (Тамбовский ТИПБиА). За это время многие наши тамбовские бухгалтеры и аудиторы стали членами ИПБ России, сдача ими квалификационных экзаменов повышала уровень их профессиональной подготовки. Однако, необходимость профессиональной аттестации так и не получила определенного законодательного статуса. Может быть, поэтому мы растеряли членов ТИПБиА, в начале нашего пути их насчитывалось более 300 и это были самые высококвалифицированные бухгалтеры и аудиторы Тамбова и Тамбовской области.

Для объяснения следует напомнить, что 14 лет назад на основе утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации Программы регулирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (от 06.03.1998 № 283) ИПБ России утвердил Положение об аттестации профессиональных бухгалтеров (протокол № 14 от 29.09.1998), которое было одобрено межведомственной комиссией по регулированию бухгалтерского учета и финансовой отчетности (протокол № 8 от 30.09.1998) и начал проводить аттестацию профессиональных бухгалтеров. В Законе 2011 г. (гл. 2, ст. 7, п. 4) одним из первых требований к должностному лицу, на которое возлагается ведение бухгалтерского учета, является высшее профессиональное образование, но ничего не говорится о профессиональной аттестации, как обязательном условии выполнения ими работы по определенной должности. Даже если это сбросить со счетов, можно сказать, что площадка для общественных дискуссий и обсуждений вопросов в области бухгалтерского учета в Тамбове создана. Ведь со вступлением в силу нового Закона о бухгалтерском учете, каждый член ИПБ России должен быть готов принять на себя ответственность по участию в негосударственном регулировании бухгалтерского учета. В связи с этим на данный момент возникла необходимость специалистам в области бухгалтерского учета, бывшим членам ИПБ России и Тамбовского ТИПБиА оживить, сплотиться, улучшить, заново проявить интерес, вернуться, возобновить, чтобы быть востребованными нашим Тамбовским регионом для участия в регулировании бухгалтерского учета. Классик древнегреческой драматургии Эсхил (525 – 456 гг. до Рождества Христова) писал: «Мудр не тот, кто знает много, а тот, чьи знания полезны».

Созданный при ТГТУ УМЦППБ один из первых в ИПБ России начал подготовку резерва профессиональных бухгалтеров из студентов 4, 5 курсов экономического факультета. Будущие специалисты по бухгалтерскому учету и финансовому менеджменту, без отрыва от основной учебы, обучаются по Программе подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров коммерческих организаций (240 ч) или по Программе подготовке и аттестации профессиональных бухгалтеров по международным стандартам финансовой отчетности (280 ч). Для подтверждения своего статуса при «входе в профессию» претенденты на получение квалификационного аттестата профессионального бухгалтера сдают два экзамена, один из них устно-письменный, другой – электронное тестирование, база данных для которого создается в Москве. Так как группы формируются совместно с практикующими бухгалтерами и главными бухгалтерами организаций, требования ИПБ России в этом случае одинаковы ко всем членам, наши студенты

«из первых уст» узнают о практических проблемах, касающихся налогового, управленческого и финансового учетов. Основная часть занятий проводится в форме «круглого стола», что позволяет им наиболее быстрее адаптироваться в своей профессии, так как современный бухгалтер не просто специалист, умеющий работать с цифрами, а профессионал, имеющий свое профессиональное суждение, обладающий знанием бухгалтерского и налогового законодательства. Бухгалтер – это человек, без которого невозможно осуществление любого бизнеса, а поскольку в нашей стране, да и во всем мире правила ведения бизнеса часто меняются, он должен постоянно стремиться к повышению своего профессионального уровня, для этого мы проводим ежегодное повышение квалификации членов ТИПБиА в объеме 40 ч по разным программам.

Можно предположить, что постепенно ТГТУ в Тамбове выстроил схему подготовки специалистов экономического профиля в соответствии с международной программой развития бухгалтерской профессии, т.е. на шаг вперед. Ведь выпускники нашего университета, получая диплом об образовании по специальности «экономист по бухгалтерскому учету», одновременно имеют на руках и аттестат резерва профессионального бухгалтера. Это дает им возможность с самых первых шагов принимать активное участие в разработке предложений, касающихся саморегулирования в сфере оказания бухгалтерских услуг и работая над собой, они через три года становятся действительными членами ИПБ России. Наверно поэтому на сегодняшний день наши выпускники, имеющие профессию бухгалтера, – одни из наиболее востребованных на рынке труда Тамбова и других регионов Российской Федерации.

Многие из бухгалтеров знают, что Россия пытается войти в профессиональное международное бухгалтерское сообщество, и поэтому следует принять сложившиеся в нем Правила игры. Для понимания сути поясню, в СССР бухгалтером считался специалист, имеющий диплом по окончании института, подобная трактовка принята, как было уже сказано и в современной России. Хочу обратить внимание, что в мире существуют различные подходы к идентификации бухгалтерской профессии, системе профессиональной сертификации. Было бы полезным ознакомиться и изучить международный опыт подготовки профессиональных бухгалтеров. В странах Запада невозможно получить профессиональную квалификацию, окончив даже самый престижный университет.

Например, в США профессиональный титул «сертифицированный публичный бухгалтер» присваивает Американский институт сер-

тифицированных публичных бухгалтеров. Этот титул используется в США с 1894 г., а в 1895 г. он был утвержден специальным биллем Сената США, вступившим в законную силу с 1896 г. В этом же году был проведен первый экзамен на получение квалификации CPA. Титул введен американцами после того, как их британские коллеги воспротивились использованию в США звания «присяжный бухгалтер», право на которое принадлежит Институту присяжных бухгалтеров Шотландии. Для получения квалификации CPA необходимо сдать экзамен и иметь достаточный опыт профессиональной работы. Таким образом, профессиональное образование и соответствующий диплом можно получить только в специализированном институте, являющемся негосударственным профессиональным учреждением, объединяющим профессионалов в данной области.

В октябре 2003 г. Советом по торговле и развитию ООН (ЮНКТАД) была принята новая, вернее пересмотрена Типовая программа учебной подготовки бухгалтеров, принятая в феврале 1999г. шестнадцатой сессией Межправительственной рабочей группы экспертов по международным стандартам учета и отчетности (МСУО), проходившей в Женеве. Подготовка этой подробной учебной программы является одним из направлений широких усилий по установлению квалификационных критериев для профессиональных бухгалтеров всех стран мира.

Следуя Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу, одобренной приказом Министра финансов Российской Федерации от 01.07.2004 № 180, где выделен специальный подраздел 2.5 «Подготовка и повышение квалификации кадров», в России основными направлениями совершенствования системы подготовки и повышения квалификации кадров в рассматриваемой области являются:

- обеспечение соответствия учебных программ подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов соответствующим международным программам (с учетом законодательства и традиций бухгалтерского образования в Российской Федерации);
- разработка российских стандартов образования и аттестации профессиональных бухгалтеров и аудиторов на основе стандартов Международной федерации бухгалтеров.

В настоящее время Россия, подписав Болонское соглашение в области образовательной деятельности, разработала Государственные образовательные стандарты 3-го поколения: подготовка бакалавров и магистров. В последнем проекте перечня направлений ВПО Российской Федерации для ГОС 3-го поколения закреплены четыре экономических направления для обучения студентов:

- экономика;
- менеджмент;
- управление персоналом;
- бизнес-информатика.

Переходит и ТГТУ на данные стандарты обучения. А ИПБ России предлагает в этом случае для подготовки профессиональных бухгалтеров Программу подготовки и аттестации профессиональных бухгалтеров коммерческих организаций уже в объеме 500, 520 ч и будет способствовать дальнейшему развитию систем аттестации и повышения квалификации своих членов на основе Закона « Об образовании в Российской Федерации», стандартов Международной федерации бухгалтеров, внедрению новых форм и методов пред- и постквалификационного образования, ориентированных, прежде всего, на повышение качества обучения и удовлетворение требований общества к бухгалтерской профессии.

Поэтому мы не должны утратить преемственность в нашей профессии и членах ИПБ России, а наоборот все больше обязаны содействовать укрупнению и обновлению нашего сообщества и улучшению профессионализма бухгалтера.

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
2. Ковалев, В.В. Подготовка бухгалтеров: образование и сертификация / В.В. Ковалев // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2012. – № 5. – С. 31 – 38.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

**Золотарева Г.М. – канд. пед. наук,
доцент кафедры «Менеджмент»**

**Елагина В.С. – канд. пед. наук, доцент кафедры «ГиМУ»
Первого Тамбовского филиала РАНХиГС при президенте
Российской Федерации**

Любое участие государства в хозяйственной жизни, по сути дела, означает то или иное воздействие государства на соотношение и структуру спроса и предложения. Исходя из этого, можно выделить следующие основные направления воздействия.

1. Воздействие на формирование спроса на рабочую силу: сохранение рабочих мест; создание новых рабочих мест; организация

оплачиваемых общественных работ; создание рабочих мест для лиц с ограниченной возможностью использования трудового потенциала.

2. Воздействие на формирование предложения рабочей силы: обучение и переобучение работников; развитие самозанятости; регулирование рабочего времени; регулирование миграционных потоков.

3. Сбалансированное воздействие на спрос и предложение рабочей силы.

Реализация каждого направления воздействия и мероприятия требует создания механизма регулирования маркетингом рабочей силы на федеральном уровне.

Регулирование использования рабочей силы на уровне государства в значительной мере возложено на федеральную службу занятости. Целесообразно создать при ней организационную структуру, выполняющую следующие функции:

- изучение и прогнозирование конъюнктуры рынков труда;
- прогнозирование формирования трудового потенциала, числа рабочих мест и потребностей в них различных категорий населения, а также уровня и структуры занятости населения, его миграции;
- планирование потребности и использования рабочей силы в народном хозяйстве в увязке с размещением и развитием производительных сил;
- регулирование формирования, распределения и перераспределения трудовых ресурсов;
- отслеживание в динамике тенденций изменения стоимости и цены рабочей силы;
- регулирование системой стимулирования занятости;
- формирование информационной системы маркетинга рабочей силы на федеральном уровне с подключением информационных систем региональных структур;
- исследование и прогнозирование международного рынка труда и разработка предложений по интеграции.

Осуществление перечисленных функций должно обеспечивать согласование на федеральном уровне основных направлений по регулированию рынка труда с другими программами социального и экономического развития. Это позволит:

1) разрабатывать и осуществлять государственную политику занятости населения во взаимодействии с инвестиционной, налоговой и финансово-кредитной политикой;

2) учреждениям профессионального образования повысить эффективность оказания образовательных услуг;

3) создать экономические и социальные условия для мотивов и стимулов высокопродуктивного труда: налоговое регулирование фондов и индивидуальных размеров оплаты труда работников;

4) совершенствовать законодательную базу в сфере труда и занятости;

5) развивать социальное партнерство государства с профсоюзами и другими представительными организациями трудящихся (наемных работников), предпринимателями (работодателями) в решении вопросов труда и его оплаты, введения системы генерального и отраслевого тарифных соглашений и коллективных договоров;

6) обеспечивать социальную защиту населения на основе государственных гарантий инвалидам и другим социально уязвимым категориям лиц, правильное определение и установление минимального потребительского бюджета, прожиточного уровня.

Вторая составляющая предлагаемого организационно-экономического механизма реализуется на региональном уровне. На сегодняшний день на территории Тамбовской области действуют 26 центров занятости населения. Перед специалистами, непосредственно работающими с обратившимися гражданами, стоит задача комплексного обслуживания каждого клиента. В штат местных центров занятости входят высокопрофессиональные работники, способные оказать содействие клиенту практически по всем направлениям деятельности. Поэтому еще на приеме у специалистов центров занятости определяется система включения клиента в мероприятия, обеспечивающие его занятость.

Для оценки работы центров важен факт трудоустройства клиента (постоянного или временного) путем непосредственного направления к работодателю на имеющуюся вакансию или посредством включения его в программы профессиональной ориентации, профессионального обучения, профессиональной реабилитации или привлечения к частно-предпринимательской деятельности.

Региональная политика занятости должна органически сочетаться с управлением рабочей силой на предприятиях и в организациях.

Любое предприятие заинтересовано в увеличении своей прибыли через повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. А это требует отбора как высокоэффективных технологий и техники, так и наиболее способных работников. Чем выше уровень развития работника с точки зрения его профессиональных знаний, умений, навыков, потребностей и способностей к труду, тем быстрее совершенствуется и более производительно используется капитал и прочие ресурсы.

Затраты на рабочую силу, на повышение ее потенциала не менее значимы, чем средства на основные фонды, так как труд людей в конечном счете определяет прибыльность предприятия, его успех на рынке. Значение маркетинговой деятельности предприятий на рынке труда обусловлено объективной необходимостью рационально распределять трудоспособных индивидов по рабочим местам, обеспечивать наиболее благоприятные условия для всестороннего раскрытия природных дарований работника и совершенствование технологии и техники с целью повышения эффективности производства, конкурентоспособности предприятия.

Политика на рынке труда становится одним из важных направлений государственного регулирования. Пристальное внимание властных структур к проблеме занятости населения объясняется сохранением чрезвычайно напряженной ситуации на рынке рабочей силы. Безработица стала одним из наиболее сильных социальных дестабилизаторов.

Кардинально изменить ситуацию с занятостью можно лишь изменив стратегию государства на рынке рабочей силы, и, прежде всего, в отношении формального сектора экономики. По мнению многих экономистов на Западе, а в последнее время и в России, формирование гибкого рынка труда позволяет решить двудеятельную задачу: обеспечить рост эффективности производства и существенно смягчить напряженность на рынке рабочей силы. Некоторые основополагающие принципы такого рынка, по мнению автора, могут быть реализованы в России и ее регионах.

Концепция гибкого рынка труда предполагает многообразие форм его проявления. Можно выделить следующие основные аспекты, характеризующие гибкий рынок труда:

- гибкость предприятия, проявляющаяся в его способности оперативно реагировать на изменение общей конъюнктуры рынка труда;
- гибкость и разнообразие форм найма и увольнения работников и их профессионально-квалификационной подготовки;
- функциональную гибкость рабочей силы, характеризующуюся высокой степенью мобильности, изменением приоритетов в сфере труда и его мотивации, установлением более подвижного режима работы, более гибкого рабочего времени;
- гибкость форм оплаты труда, установления и регулирования заработной платы на основе более дифференцированного подхода, учитывающего индивидуальные качества работника, уровень его профессионально-квалификационной подготовки, степень трудовой активности и т.д.;

- гибкость методов и форм социальной помощи нуждающимся;
- гибкость и разнообразие форм занятости (временной, частичной, контрактной).

Таким образом, концепция гибкого рынка труда предполагает формирование многообразных и гибких форм взаимоотношений между государством, предпринимателями, профсоюзами и работниками. Применение принципа «гибкости» в конечном счете направлено на рационализацию совокупных затрат, оживление конкуренции, рост эффективности производства, а также поддержание динамизма всей рыночной системы.

В политике гибкой занятости различают экстернализацию и интернализацию гибкой занятости.

Экстернализация предполагает привлечение к производству частично занятых и непостоянных работников. Ее условиями являются высокая подвижность рабочей силы и гибкость трудового законодательства. Эта форма решает проблему занятости работников, заинтересованных в неполном рабочем времени и относится, прежде всего, к женщинам, имеющим малолетних детей, и молодежи. Широкое распространение среди этих гибких форм занятости получили краткосрочные контракты по временным договорам и работа на дому. Такой вторичный рынок труда может способствовать снижению социальной напряженности и в определенной степени решает проблему массовой безработицы.

При интернализации гибкой занятости предприятие, как правило, не нуждается в привлечении рабочей силы со стороны. Основой кадровой политики является использование и подготовка работников из имеющегося персонала. Такой путь предполагает высокий уровень общего и технического образования персонала, мобильность внутри трудового коллектива, новую систему образования и подготовки кадров (система непрерывного образования, «модульная» организация учебных программ). Такой рынок труда позволяет (особенно в условиях кризиса) снизить издержки перестройки производства и в то же время сохранить наиболее ценный кадровый потенциал.

Несомненно, данный аспект актуален для России. Выход российской экономики из кризиса сегодня невозможен без позитивных изменений в области занятости. Осуществить намеченные цели можно лишь на основе внедрения в сферу трудовых отношений основополагающих принципов гибкой занятости.

Основными направлениями стимулирования занятости путем воздействия на спрос и предложения рабочей силы, требующие создания соответствующих экономических механизмов на уровне предприятия, региона и на федеральном уровне, являются следующие.

Первое направление – это стимулирование спроса на рабочую силу. Оно подчинено потребностям и интересам работодателя, руководствующегося главным мотивом – обеспечить конкурентоспособность возглавляемого им предприятия для получения прибыли.

Первое и основное направление стимулирования спроса на рабочую силу – сохранение и модернизация рабочих мест, создание новых и ликвидация излишних или неэффективных. Эти меры осуществляются на действующих предприятиях при поддержке местных и региональных органов власти, содействующих привлечению необходимых средств, в первую очередь, в сфере производства потребительских товаров и услуг.

Второе направление – создание рабочих мест на основе развития предпринимательства. Особенно эффективны в этом плане малые предприятия. Наряду с созданием новых предприятий, положительное влияние на стимулирование спроса на рабочую силу может оказать и развитие внутреннего предпринимательства на действующих крупных предприятиях в процессе преобразования их структурных подразделений в самостоятельные предприятия, которые, помимо их экономической связи со своими учредителями и спонсорами, расширяют масштабы своей деятельности за счет внешних заказов.

Стимулирование занятости на локальном уровне в нашей стране находится на начальном этапе своего развития в сравнении со странами, имеющими богатые рыночные традиции. Поэтому государственное регулирование занятости на этом уровне помимо всего прочего получает задачу активизации подобных форм взаимодействия участников рынка.

Третье направление – организация оплачиваемых общественных работ. Это пришедшее из зарубежной практики понятие означает предоставление безработным временной работы, связанной со строительством, ремонтом, уборкой, обслуживанием на объектах, находящихся в ведении местных органов управления. Масштабы общественных работ и их конкретные виды определяются ситуацией на местном рынке труда и составом лиц, нуждающихся в таких работах. Вместе с тем это направление может быть эффективным и привлекательным для человека при наличии действительного, а не искусственного спроса на рабочую силу для осуществления той или иной деятельности, поскольку рабочие места создаются не только ради того, чтобы занять трудоспособное население, но и для удовлетворения потребностей общества в необходимых объектах, работах и услугах. Сфера применения рассматриваемого направления может быть расширена за счет ее распространения на предприятия. В этом случае предприятие определяет круг работ, не входящих в его прямые обязанности, организуя для их вы-

полнения рабочие места с привлечением безработных и оплатой труда из средств предприятия и фонда занятости.

Четвертое направление – создание рабочих мест для лиц с ограниченной возможностью использования трудового потенциала. Несмотря на явно выраженную социальную напряженность, и в этом случае сохраняется первичное значение спроса на рабочую силу с тем лишь отличием, что содержание и характер работы при выполнении заказов на те или иные виды изделий или услуг должны в полной мере учитывать индивидуальные ограничения физических возможностей человека, в то же время способствуя его трудовой реабилитации. С этой целью должна осуществляться политика поддержки предприятий, создающих указанные рабочие места как по собственной инициативе, так и в порядке квотирования путем освобождения от налогов на прибыль от реализации соответствующей части продукции.

Пятое – это стимулирование предложения рабочей силы. Оно отражает потребности и интересы работника, руководствующегося главным мотивом – получить работу, устраивающую по содержанию, условиям труда и оплате.

Первое основное направление политики стимулирования предложения рабочей силы – содействие профессиональной подготовке и переподготовке, ориентированной на занятость с учетом персональных интересов, а также содействие трудоустройству (включая профориентацию и профконсультирование).

Второе направление – информационные кампании и другие меры стимулирования активных поисков работы и содействия занятости, включая самозанятость. Меры по содействию самозанятости – льготное налогообложение и предоставление кредита на выгодных условиях для приобретения необходимых средств производства. К этому направлению следует отнести и скоординированную и взвешенную миграционную политику, включающую субсидирование территориальной подвижности и построенную с учетом ситуации на рынке труда и с задачей его максимальной мобилизации.

Важнейшей составляющей в комплексе маркетинговых коммуникаций является реклама. Причем, если в сфере материальных товаров серьезную конкуренцию ей как по результативности, так и по величине бюджетных отчислений составляет выставочная и ярмарочная активность, то в маркетинге рабочей силы с рекламой может соперничать только формирование благоприятного общественного мнения, «public relations».

Особенности рекламы в маркетинге рабочей силы состоит в том, что ее содержание определяется целями деятельности субъектов рынка труда. Различают следующие виды рекламы:

- реклама работодателя;
- реклама посредника;
- реклама собственника рабочей силы.

Деятельность рекламодателей подчинена целям и задачам маркетинга рабочей силы, служит инструментом обеспечения успешной деятельности субъектов рынка труда. Наиболее целесообразными для связи друг с другом субъектов рынка труда представляются следующие средства:

- личный контакт – визит субъекта рынка труда к другому, переговоры между субъектами рынка о найме или занятости вакансий и специалистов на ярмарках, на днях открытых дверей. Во время этих контактов вручается печатная реклама (анкеты, проспекты, буклеты, визитные карточки и т.д.), посвященная возможным трудовым отношениям или вариантам занятости;

- почта – прямая почтовая рассылка («директ мейл»), распространение печатных рекламных материалов (проспектов, резюме, листов саморекламы, листовок) по специально подобранным адресам потенциальным партнерам по трудовым отношениям или занятости, а также по адресам редакций газет, журналов и иных важных для субъекта рынка труда адресатов;

- пресса, в первую очередь, специализированная (например «Вестник занятости»), в ней размещаются рекламные объявления о спросе и предложении рабочей силы, о предоставлении образовательных услуг;

- аудио-визуальные средства (радио, телевидение, кино, специальные видеоустановки на ярмарках рабочих мест, слайдфильмы и т.п.);

- рекламные щиты, плакаты (различного рода изобразительные и текстовые послания, помещаемые, как правило, рядом с местонахождением рекламодателя).

В последние годы изменились формы поиска работы. Сейчас работники для трудоустройства используют следующие способы.

1. *Через контактные аудитории.* Роль личных связей при трудоустройстве в нашей стране гипертрофированна. Можно выделить несколько вариантов: прямая помощь при устройстве на работу – протекция; предоставление информации о рабочем месте – рекомендация; профессионально-знакомственное трудоустройство.

2. *Самостоятельное трудоустройство.* Прямая протекция в прежние времена, как правило, была необходима при устройстве на самые престижные рабочие места. Для большинства же наиболее распространенным способом найти работу было обращение непосредст-

венно в отделы кадров предприятий и организаций. Некоторые приходили, вообще не имея предварительной информации, твердо зная, что вакансии всегда есть, а какие – можно выяснить на месте. Возможность самостоятельного трудоустройства значительно сократилась с начала 1990-х гг. Это связано и с объективным уменьшением количества рабочих мест, и с тем, что такая практика сдерживается протекционистской политикой администрации предприятия, ориентированной на привлечение определенной категории работников из числа родственников и близких персонала. В настоящее время самостоятельно трудоустроиться, как правило, можно только на малооплачиваемые места, не требующие высокой квалификации.

В последнее время появились относительно новые варианты самостоятельного трудоустройства, один из них – участие в конкурсах. При этом претенденты, помимо профессиональных знаний, должны обладать определенным набором личностных и квалификационных признаков.

Как вариант самостоятельного трудоустройства можно выделить самозанятость, организацию собственного дела.

3. *По формальным каналам* (через службу занятости, биржу труда и частные агентства по найму). Практика свидетельствует, что этот способ не имеет широкого распространения. Не последнюю роль в недостаточной популярности этого канала играет глубоко укоренившееся мнение, что хорошую работу можно найти только «по блату». Обращение в службы занятости многие часто рассматривают как крайнюю меру в случае, когда все остальные способы не срабатывают.

Спрос на рынке труда существенно отличается от предложения. В структуре спроса преобладают две крайности: либо вакансии требуют очень высокой квалификации (ограниченный круг специалистов), либо – невысокий (низкий уровень заработной платы). Основная часть же соискателей на первые вакансии претендовать не может, а вторые, как правило, не устраивают работников. Недостатки данного варианта – информация об условиях работы и приема минимальна, предварительный отбор не проводится, на предприятия направляются все, кто заинтересовался вакансией или формально может работать по данной специальности. Кроме того, люди, направляемые службой занятости, нередко заинтересованы не в получении работы, а в приобретении статуса безработного, дающего право на пособие.

Частные агентства по найму достаточно быстро реагируют на конъюнктуру рынка, активно привлекают клиентов. Агентства в большей степени ориентированы на подбор высококвалифицированных специалистов и управленческого персонала. Получить работу, равно

как и подобрать работника, здесь можно лишь только заплатив приличные деньги.

4. *По распределению.* Практика добровольно-принудительного трудоустройства по окончании учебного заведения обеспечивала молодежи, не имеющей опыта работы, гарантированное рабочее место. Многие начинали свой трудовой путь именно таким образом. В настоящее время практика трудоустройства молодежи через систему распределения фактически отсутствует.

5. *Через стратегии занятости.* Ситуация на рынке труда за последние годы коренным образом изменилась. И дело даже не в том, что стало существенно меньше рабочих мест. Скорее, практически нет вакансий с хорошей оплатой труда. В связи с этим определенные изменения претерпели и личные стратегии занятости:

- стратегия «остаться на месте»;
- стратегия поиска работы «не увольняясь с рабочего места»;
- создание собственного дела;
- стратегия поиска «после увольнения».

Новой формой содействия занятости в условиях кризиса является лизинг персонала, основные характеристики которого представлены ниже.

Преимущества лизинга персонала:

- экономия средств за счет заключения срочных трудовых договоров (для выполнения работ на определенный срок);
- прием персонала для выполнения определенного проекта.

Недостатки временного персонала:

- отсутствие заинтересованности в делах организации;
- возможные трудности при общении с коллективом (нет времени на «притирку»);
- отсутствие у администрации обычных рычагов давления и поощрения (начисление/снижение премии, предоставление каких-то льгот).

Содействию занятости в регионах способствовало бы формирование единого рынка труда.

Новые подходы к профессиональному обучению безработных граждан и незанятого населения обеспечат выполнение всех показателей, установленных ведомственной целевой программой «Содействие занятости населения Тамбовской области на 2012 – 2014 годы». В 2011 г. было направлено на профессиональное обучение 2660 человек.

Направление на профессиональное обучение – важнейший компонент целостной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации безработных граждан и незанятого населения, созданной в службе занятости населения Тамбовской области.

Установленный порядок, принципы, организационные формы направления на обучение зависят от многих факторов: численности безработных граждан, уровня их квалификации, эффективности профессиональной ориентации и психологической поддержки, финансового обеспечения, состояния рынков труда и образовательных услуг. Вследствие этого технология направления на обучение носит динамичный, гибкий и вариативный характер. Целевое совершенствование направления на обучение позволило добиться высоких качественных результатов.

В 2011 г. 2630 безработных граждан завершили подготовку, переподготовку и повышение квалификации.

Сохраняется тенденция увеличения численности граждан, направляемых на профессиональное обучение в образовательные учреждения службы занятости населения, что свидетельствует о повышении их конкурентоспособности на рынке образовательных услуг. В 2012 г. в образовательные учреждения службы занятости населения направлено 1789 безработных граждан или 101,1%. Завершили обучение 1346 человек, 893 из них нашли работу или доходное занятие (66,3%).

Постановлением Администрации Тамбовской области от 19.01.2011 № 13 утверждена Программа дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Тамбовской области на 2011 г., где в качестве основных мероприятий указаны: на 1 месте опережающее профессиональное обучение и стажировка работников, находящихся под угрозой увольнения, работников организаций производственной сферы, осуществляющих реструктуризацию и модернизацию производства в соответствии с инвестиционными проектами в целях обеспечения их занятости; на 2 месте женщин, работающих во вредных и тяжелых условиях труда с целью их вывода с вредного производства.

Задача отделов занятости населения заключается в том, чтобы способствовать улучшению ситуации на территориальном рынке труда посредством оказания содействия работодателям в проведении опережающего обучения. Это одно из перспективных направлений деятельности службы занятости населения.

Список используемых источников

1. Рынок труда : учебник / под общ. ред. В.С. Буланова и Н.А. Волгина. – М. : Экзамен, 2000.
2. О предоставлении и распределении в 2012 году субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации : постановление Правительства

Российской Федерации от 26.12.2011 № 1146 // Российская газета. – 2012. – 13 января. – № 5.

3. Об утверждении ведомственной целевой программы «Содействие занятости населения Тамбовской области на 2012-2014 годы» : приказ Управления труда и занятости населения Тамбовской области от 24.01.2012 №7-П // Тамбовская жизнь (спец. выпуск). – 2012. – 17 февраля. – № 12(1244).

ОТБОР ПЕРСОНАЛА КАК ТЕХНОЛОГИЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Золотарева Г.М. – канд. пед. наук,
доцент кафедры «Менеджмент»,**

Разборова О.А. – ассистент кафедры «Менеджмент»

В современном мире человеческие ресурсы стали самым важным активом, которым располагают организации. Персонал стал играть самую значительную роль в формировании прибыльности компаний, поэтому создание эффективной процедуры отбора и найма – задача первой необходимости для любой организации.

Во все времена отбор сотрудников старались проводить тщательно, однако ранее отбор осуществлялся без помощи научно обоснованных критериев, принципов и методов, с опорой на интуицию и метод проб и ошибок. Такой подход в современных условиях становится не только неэффективным с точки зрения обеспечения потребностей организации в квалифицированном персонале, но и весьма дорогостоящим и рискованным.

Под влиянием конкурентной борьбы, кризисных явлений в мировой экономике, дефицита квалифицированных кадров отбор персонала в начале XXI в. становится ведущей функцией кадрового менеджмента, без которой невозможно достичь конкурентных преимуществ.

Кроме того, современные исследователи сферы управления персоналом отмечают происходящий кризис традиционной системы отношений «организация–человек», в соответствии с которой организация в сознании сотрудников была многоуровневой, вечно существующей системой, по вертикали которой можно продвигаться всю жизнь. Успех человека в профессиональной деятельности определялся качеством организации, в которой он работал, и степенью лояльности к ней. Сегодня процессы, происходящие в экономике, широкомасштабное внедрение Интернета, дающего возможность моментального информационного обмена на рынке труда, глобализация бизнеса обусловили переход к современной системе отношений «человек–организация», при которых сотрудники делают карьеру не в организации, а на рынке.

История эффективных организаций свидетельствует о том, что в большинстве случаев руководство стремилось к тому, чтобы в организациях работали профессионалы. На протяжении столетий создавались методы, системы, механизмы, которые обеспечивали формирование квалифицированного кадрового состава. Не потеряла свою актуальность эта задача и в наши дни. Решение проблем современных организаций во многом сопряжено с отбором персонала как функцией кадрового менеджмента. Это базовая технология, которая позволяет: подобрать людей, способных к плодотворному труду, разумно распорядиться их способностями.

Отбор персонала – сложное институциональное образование, основанное на определенных принципах, теоретических основах, организационных процедурах и механизмах. В самом общем виде отбор персонала – это идентификация, сопоставление, соотнесение наиболее общих требований, присущих должности или выдвигаемых организацией, сферой деятельности с характеристиками персонала, конкретного человека.

Это система объективно обусловленных и продуманных социальных действий, заданных целями организации, в которую постоянно или многократно включается человек на протяжении всего цикла своей профессиональной жизни.

Предпосылки формирования отбора как технологии складывались не одномоментно. Но только с осознанием организациями ценности человеческого фактора для динамичного организационного развития, вопросы отбора персонала стали рассматриваться на серьезном научном уровне.

Несмотря на давнюю историю исследований вопроса, в теоретическом плане по сей день сохраняются определенные трудности в трактовке понятия «отбор персонала», в определении принципов, критериев и методов отбора, в понимании специфики отбора в условиях инновационной экономики и интересубъектности, непонятны механизмы взаимосвязи отбора с другими функциями кадрового менеджмента, остаются нерешенными проблемы технологизации и стандартизации отбора и т.п. [1].

Отбор персонала следует рассматривать как ключевую функцию кадрового менеджмента современной организации, суть которой заключается в выборе наилучших кандидатов на вакантные места и направленную на формирование такого состава персонала, который бы обеспечил наибольшую конкурентоспособность организации при сбалансированности интересов организации и персонала. Это двухсторонний процесс, в результате которого организация выбирает себе наиболее соответствующих требованиям вакантных должностей кан-

дидатов, но и соискатели отдадут предпочтение той организации, в которой наиболее полно будут востребованы их профессиональные, личностные качества, поняты цели.

Система отбора должна быть поставлена таким образом, чтобы, с одной стороны, с высокой степенью вероятности предсказывать профессиональную и личностную пригодность соискателей для конкретной должности в организации; с другой стороны, кандидаты должны быть уверены, что в организации имеются условия для реализации их знаний и навыков и возможности профессионального развития.

Грамотно проведенный отбор помогает организации избежать приема на работу людей, чьи интересы и ожидания расходятся с организационными возможностями. Плохо организованный отбор персонала приводит к нежелательным для организации последствиям, таким как высокая текучесть кадров, прием на работу непригодного кандидата, отказ в приеме на работу пригодному кандидату, неудовлетворительный морально-психологический климат в организации и низкая дисциплина. К негативным последствиям для кандидатов можно отнести: занижение самооценки, психологический и социальный дискомфорт, неудовлетворенность существующей работой, конфликтные ситуации.

Существует ряд общих принципов отбора персонала в организации:

- равный доступ любого человека в организацию, чьи способности и профессиональная подготовка соответствуют требованиям должности;
- обеспечение соответствия индивидуальных качеств претендента требованиям, предъявляемым содержанием работы (образование, навыки, стаж, опыт, в ряде случаев – пол, возраст, здоровье, психологическое состояние);
- ориентация на наиболее квалифицированные кадры (хороший специалист, сколько бы ему не платили, всегда обходится дешевле, чем плохой);
- отказ в приеме новым работникам независимо от квалификации и личных качеств, если потребности в них нет;
- соблюдение законодательных норм и этических принципов отбора персонала.

Критериями отбора, признанными во всем мире, являются: образование кандидата; уровень профессиональных навыков; опыт предшествующей работы; личные качества кандидата.

Правило успеха в рекрутинге одно: когда ожидания компаний и кандидатов совпадают, результат подбора эффективен в полной мере [1].

Одна из научных проблем отбора – это проблема методов селекции. 100% эффективных методов отбора не существует. Методы отбора (как традиционные, так и нетрадиционные) необходимо использовать вариативно и персонафицировано.

К методам отбора персонала в организациях, которые используются в комплексе в лучших компаниях России и мира можно отнести: анализ анкетных данных, наведение справок о кандидате, собеседование, тестирование, экспертиза почерка, оценка по реферату, метод экспертных оценок, метод деловых игр, метод групповых дискуссий, «Центр оценки», метод психологического анализа личности, метод графического профиля, испытательный срок и др.

Безусловно, все методы отбора сложны и требуют специальной подготовки менеджеров по персоналу, а зачастую – приглашения специалистов-экспертов со стороны. Внедрение методов отбора – это трудоемкий процесс, требующий тренированности, педагогического такта и индивидуального подхода [2].

Одним из механизмов оптимизации отбора персонала является аутсорсинг отбора, но при условии сложившейся в регионе инфраструктуры кадрового менеджмента. Исследованиями проблем аутсорсинга и рекрутмента занимаются Дж. Альбрехт, Б. Аксель, И. Бачингер, С. Родриго, А. Вонг, В.А. Поляков.

Аутсорсинг завоевывает все новые позиции. Это постоянный и неизбежный процесс разделения функций организаций и сосредоточения внутри компании того круга обязанностей, с которыми оно справляется великолепно.

Необходимо отметить, что рынок отбора персонала в настоящий момент насыщен. Начиная со времен первой волны кризиса кадровые агентства росли как грибы после дождя. Всего несколько лет назад возможностей для поиска работы у обычных соискателей было не так уж много. Среднестатистический человек ограничивался чтением бесплатных газет, размещением собственных резюме в печатных изданиях, и лишь некоторые искали свое счастье в интернете.

Сегодня ситуация коренным образом изменилась. Возможностей по подбору персонала множество. В первую очередь это связано с появлением глобальных интернет-площадок для публикации собственных резюме. Все предложения о каждом желающем трудоустроиться стали публиковаться в открытом доступе, сформировав огромную базу соискателей. Фундамент был заложен и работа для кадровых агентств упростилась до простого сканирования бесконечных резюме всех желающих трудоустроиться.

На этой площадке и стали появляться первые успешные агентства по подбору персонала, используя всю мощь данного инструмента. Подогревающий желание найти новую работу кризис также сыграл решающую роль в быстром развитии бизнеса по подбору персонала. Соискатели заполнили сайты для поиска работы, и самые шустрые кадровики начали извлекать из этого баснословные прибыли.

Со временем ситуация с безработицей стабилизировалась. Поубавилось потенциальных работников и значительно прибавилось желающих на этом заработать. Сейчас невозможно иметь прибыльное кадровое агентство, не прикладывая массу усилий. Появились новые особенности подбора персонала:

- высокая конкуренция среди компаний по подбору персонала;
- высокие требования к соискателям;
- возможность соискателей выбирать между несколькими предложениями.

Сегодня, в век высоких технологий, невозможно представить себе, чтобы солидная компания приглашала в свой штат абы кого. Все организации хотят видеть в своих рядах профессионалов, высококвалифицированных специалистов, людей со стальными нервами, коммуникативными навыками, знанием трех языков и десятилетним опытом. Новые условия бизнеса диктуют новые требования к сотрудникам.

Конечно, найти специалиста по заявленным требованиям достаточно сложно, поэтому многие компании смягчают свои требования, выставляя взамен новые. Понятно, что современной компании, где все отношения формализованы и стандартизированы, обучение даже опытного сотрудника может занять месяцы. К тому же он наверняка принесет свой устав в чужой монастырь и будет распространять правила со своего прошлого места. Поэтому найм свежих способных сотрудников становится все более популярным.

Речь идет о поиске не сформировавшихся специалистов, а людей, обладающих необходимыми данными, чтобы освоить профессию в самые короткие сроки и встроиться в коллектив. Именно поэтому количество собеседований для соискателя составляет три, четыре и до бесконечности. Постоянное прохождение тестов, оценка общих знаний, мировоззрение и личные качества становятся все более популярными и решающими для трудоустройства. Это также можно отнести к новой особенности подбора персонала сегодня [3].

Сегодня крупные компании, особенно те, что связаны с продажами, имеют свои представительства во всех регионах. Не всегда они готовы вкладывать огромные средства для открытия полноценного филиала. Практика показывает, что содержание филиала обрекает компанию на следующие дополнительные расходы:

- аренда помещения под офис;
- ведение отдельной бухгалтерской отчетности;
- дополнительный набор персонала;
- логистические затраты.

Представительства компаний вполне можно организовать, применив два простых решения: построение цепочки продаж и аутсорсинг персонала.

Под первым подразумевается работа с местными дистрибьюторами, а под вторым трудоустройство только нужных сотрудников. При этом компания может оформить их в центральном офисе или же еще проще, прикрепить их к штату своего дистрибьютора или кадрового агентства, на чьи плечи и ложится аутсорсинг всех работ по поиску персонала. При этом компания значительно экономит на ненужном в данном случае офисе, секретарях и бухгалтерах, такие решения оказываются более выгодными как для организации, так и для кадровых агентств. Так рождается кадровый аутсорсинг. Крепкое партнерство между компанией и обслуживающего ее интересны агентства по подбору персонала. Подобная схема очень удобна, поскольку снимает многие функции. Кадровое агентство со своей стороны получает дополнительную прибыль, помимо своих основных услуг.

Схема полного ухода от любого оформления своих сотрудников является достаточно крайней, однако в той или иной степени почти все крупные предприятия делегируют часть полного цикла работ по подбору персонала, сокращая собственные отделы кадров, оставляя за ними лишь функцию документального оформления [3].

Однако реальное состояние реализации технологий отбора персонала в организациях складывается следующим образом: в перспективных компаниях отбор персонала осуществляется на научной основе, технологичен, эффективен и занимает ведущее место в системе кадрового менеджмента. В компаниях, которые только встали на путь стандартизации менеджмента, важность научного отбора официально декларируется, но не всегда реализуется.

В современных российских организациях все еще не сложилась эффективная система отбора персонала, очевидна ориентация на сменяемость персонала по принципу «незаменимых людей нет», акцент на исполнителя. Можно отметить ряд проблем, обусловленных сильным влиянием субъективного фактора в управлении, отсутствием отработанных технологий формирования персонала и некомпетентным их исполнением, отсутствием тесной связи функций между собой. При отборе не соблюдаются декларируемые принципы и критерии, из методов преобладает анализ документов и результаты неструктуриро-

ванного собеседования. Все функции по формированию персонала слабо технологизированы. Особенности отбора персонала на предприятиях не способствуют продуктивному поиску кадров, соответствующих требованиям должностей.

Теория и практика управления персоналом в эффективных организациях в мире и в России свидетельствует, что оптимизация отбора персонала возможна через технологизацию данного процесса. Научные технологии управления персоналом нужны и их следует рассматривать как ресурс повышения эффективности управленческой деятельности. Они направлены на оптимизацию кадровых процессов, на четкое функционирование системы кадрового менеджмента.

Недостаточная теоретическая и методическая разработанность кадровых технологий, правовая неопределенность и нормативная необеспеченность, некомпетентность исполнителей не позволяют использовать их в полной мере.

Под технологичностью мы понимаем постановку целей отбора, связанных с миссией и целями организации, определение принципов и критериев отбора, определение методов отбора, наличие четких алгоритмов отбора, наличие и исполнение регламентирующих отбор документов, система хранения информации по отбору, измерение эффективности отборочных процедур.

Технологизация отбора персонала позволит:

- определить и зафиксировать перечень оптимально необходимых процедур, операций, действий, обеспечивающих воспроизводство данной функции, определить алгоритм ее реализации;
- обеспечить стандартизацию отбора персонала за счет сокращения числа структурных элементов технологии, снижения издержек на подготовку субъектов отбора, сокращения времени на выполнение отдельных задач;
- четко определить границы действий каждого субъекта отбора в организации, максимально сократить число спонтанных и ошибочных действий;
- по мере освоения первоначально поставленных в технологии задач наращивать сложность и развивать их в меру возможностей субъекта управления.

Условиями эффективности технологии отбора персонала являются:

- научная разработанность и методическая обеспеченность;
- правовая и нормативная определенность;
- подготовленность субъектов отбора к применению технологий и объектов отбора к их восприятию;
- документационная целесообразность и информационно-аналитическая формализованность обработки данных;

- учет особенностей применения в зависимости от условий деятельности и личных качеств кандидатов;
- обязательность решений по результатам использования технологии отбора;
- ресурсная обеспеченность.

Отбор персонала как любая другая кадроведческая технология должен быть целесообразен, востребован практикой организации, прост, надежен, экономичен, нормативно обусловлен, удобен в освоении.

Для оптимизации процесса отбора персонала целесообразно провести реинжиниринг процедуры, создав как минимум три версии процесса в зависимости от уровня заполняемой вакансии:

- 1) упрощенная процедура (для вакансий низшего уровня);
- 2) стандартная процедура (для вакансий среднего уровня);
- 3) усложненная процедура (для вакансий топ-уровня), для каждой из которых определена номенклатура процедур.

Введение в процесс сортировочных процедур позволит значительно упростить его, снизить издержки.

Немаловажным направлением оптимизации отбора персонала в российских организациях является совершенствование деятельности кадровых служб как главных субъектов отбора, что предполагает их переход на мировые стандарты деятельности. Целесообразно ввести систему ключевых показателей (производительность труда; текучесть кадров; уровень абсентеизма; коэффициент отбора; полезность отборочных процедур в денежном выражении) эффективности отбора KPI (Key Performance Indicator).

Представляется важным момент изменения субъекта отбора: при предлагаемой архитектуре процесса его субъектом выступает не руководитель структурного подразделения, в котором возникла вакансия, а вся организация в целом. Это достигается за счет внедрения системы KPI.

Исходя из принципов системного подхода, оптимизация отбора персонала как функции кадрового менеджмента невозможна без совершенствования системы кадрового менеджмента и кадровой политики организаций, без совершенствования государственной кадровой политики, развития законодательной базы, без дальнейшего развития рыночной экономики в современной России [4].

Следует отметить, что научное осмысление проблем отбора персонала, выбор правильных теоретико-методологических ориентиров, разработка и повсеместное внедрение в организациях технологий формирования, использования и развития персонала будет способствовать созданию высококвалифицированного кадрового состава, что, несомненно, приведет к повышению эффективности их деятельности,

что положительно отразится на их благосостоянии и на благосостоянии страны в целом.

Список используемых источников

1. Майорова, Е. Подбор персонала: Кризисные HR-инсталляции / Е. Майорова // Управление персоналом. – 2009. – № 15(217). – С. 37 – 40.
2. Демина, Н.В. Нетрадиционные методы отбора персонала: эффективность применения в организациях / Н.В. Демина // Научные проблемы гуманитарных исследований : научно-теоретический журнал ; Институт региональных проблем российской государственности на Северном Кавказе. – Пятигорск, 2010. – № 2. – С. 263 – 268.
3. Михайлова, А.В. Роль компетенции при отборе и найме персонала / А.В. Михайлова, Л.Н. Попова, К. Борисова // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2012. – № 43.
4. Турчинов, А.И. Современные проблемы кадровой политики и управления персоналом в России. Социологический анализ : монография / А.И. Турчинов, К.О. Магомедов. – М. : Изд-во РАГС, 2009.

УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ

**Золотарева Г.М. – канд. пед. наук,
доцент кафедры «Менеджмент»**

**Елагина В.С. – канд. пед. наук, доцент кафедры «ГиМУ»
Первого Тамбовского филиала РАНХиГС при президенте
Российской Федерации**

По мнению экспертов, важнейшим критерием эффективности управления государственной службой является уровень профессионализма государственных служащих.

Регулирование карьеры основывается на социальном явлении перемещения кадров, которое является одной из важнейших функций управления карьерой работников организации.

Сущность функции регулирования управления карьерой, по С.И. Сотниковой, состоит в поддержании параметров рассматриваемой системы, доведении их до требований внешней среды и достижения согласованности в работе всех звеньев данной системы.

Государственная служба отличается тем, что является полузамкнутой системой. В идеале в ней должны обеспечиваться зависимость между продвижением и работой каждого работника над собой; постановка всех работников в равные условия профессионального роста; раскрытие перед каждым из них реальных перспектив повышения профессионализма, продвижения по должности, получения интересующей его специальности и т.д.

Для продвижения по иерархической лестнице государственной службы государственным служащим требуются профессиональные знания, умения, навыки, опыт, способности. Их приобретение связано с профессиональной карьерой.

Профессиональная карьера является одной из важнейших форм горизонтальной карьеры, или собственно профессиональной карьеры. Это – индивидуальная последовательность важнейших перемен труда, связанных с изменением статуса работника на одном иерархическом уровне (т.е. без переходов работника между рабочими местами различных социальных рангов) в стратифицированной системе трудовой деятельности в организации. Горизонтальная внутриорганизационная карьера может проявляться, во-первых, в перемене профессии или функциональной области деятельности; во-вторых, в выполнении определенной служебной роли на ступени, не имеющей жесткого, формального закрепления в организационной структуре; в-третьих, в расширении задач на прежней ступени иерархии [1].

Профессиональный рост государственного служащего – это процесс накопления и использования возрастающего человеческого капитала служащего на протяжении всей его профессиональной жизни.

Профессиональная карьера реализуется в процессе профессионального развития государственных служащих. Оно предполагает развитие соответствующих навыков и умений в соответствии с определенными профессиональными потребностями; постановка сложных профессиональных задач; создание ситуаций, способствующих развитию качеств наставника по отношению к другим служащим, предоставление им возможности принимать на себя большую ответственность.

Профессиональное развитие служащих опирается на мотивирование, т.е. создание обстановки, стимулирующей служащих на достижения и развитие собственных способностей, поощрение у них энергичности, энтузиазма, преданности, доверия и стремления к совершенству.

На государственной службе основной формой управления карьерой служащих является, прежде всего, индивидуальная работа с каждым из них, создание программ их профессионального роста. Формирование кадрового корпуса государственной службы предполагает создание в государственном органе благоприятных условий для полного раскрытия способностей служащих независимо от характера их деятельности. Причем, заслуживают присвоения более высоких классов чинов служащие, которые обладают лидерским потенциалом, ориентируются на управленческую деятельность, а не те, у которых таких задатков нет.

Для государственных служащих, выполняющих управленческие функции, особое значение имеет управленческое развитие, т.е. система взаимосвязанных видов деятельности по содействию профессиональному росту лиц, занимающих должности категории «руководители» с тем, чтобы обеспечить эффективную управленческую структуру в государственном органе. Управленческое развитие в государственном органе предполагает, во-первых, выявление служащих, имеющих управленческий потенциал для работы на руководящих должностях; во-вторых, развитие управленческого потенциала служащих; в-третьих, обеспечение плавного замещения освободившейся должности и адаптации в ней нового сотрудника.

1. Базовое высшее образование государственных гражданских и муниципальных служащих на 01.10.2011
(в % к числу лиц с высшим образованием) [2]

Группы профессий	Федеральные государственные органы	Государственные органы субъектов Российской Федерации	Муниципальные органы
Гуманитарные и социальные профессии, из них:	37,4	29,3	17,2
юриспруденция	34,3	24	12,6
международные отношения	0,3	0,2	0,1
экономика и управление	37,2	32,4	37,9
в том числе:			
государственное и муниципальное управление	3,2	6,5	7,1
управление персоналом	0,7	0,9	1,3
физико-математические и естественные науки	2,9	3,8	3,1
образование и педагогика	3,4	8,3	14,3
здравоохранение	2,1	1,6	0,8
культура и искусство	0,2	0,7	1,4
информационная безопасность	0,4	0,3	0,3
сфера обслуживания	0,2	0,4	0,6
сельское и рыбное хозяйство	2,6	3,6	6,7
другие	13,6	19,5	17,7

Данные таблицы свидетельствуют о том, что среди государственных служащих пока крайне мало специалистов по государственному и муниципальному управлению и управлению персоналом: на федеральном уровне соответственно 3,2 и 0,7% от общего числа служащих с высшим образованием, субъектов Федерации – 6,5 и 0,9%. При этом федеральный уровень оказался наименее обеспеченным этими специалистами.

Развитие профессиональной, в том числе управленческой карьеры, предполагает прохождение определенных стадий, этапов приумножения кадрового потенциала. К ним относятся следующие стадии:

- обучение профессии (16 – 20 лет);
- включение в трудовую деятельность (21 – 23 года);
- достижение успеха (24 – 30 лет);
- профессионализм (31 – 40 лет);
- переоценка ценностей (41 – 50 лет);
- мастерство (51 – 60 лет);
- выход на пенсию (61 год и более).

В 2011 г. 20,4% федеральных государственных служащих и 23,4% государственных служащих субъектов Федерации получили дополнительное профессиональное образование [3].

Серьезным стимулом к профессиональному продвижению в рамках требований по должности является внутридолжностная квалификационная дифференциация. С этой целью по каждой должности предусмотрены классные чины трех классов. Стимулирование этого вида карьерного движения достигается соответствующим различием в оплате труда служащих различной квалификационной категории. Стимул может быть усилен за счет расширения прав служащего по мере его квалификационного продвижения, расширения практики привлечения специалиста к управленческому процессу. Еще более эффективным побуждением к развитию способа деятельности является установление обязательности достижения высшей по занимаемой должности группы при решении вопроса перемещения служащего на вышестоящую должность.

Успешность профессиональной карьеры государственных служащих во многом зависит от усилий и поведения государственного органа.

Государственный орган призван анализировать потребность в специалистах соответствующих профессий, исходя из административных регламентов государственных органов, и принимать меры по их обеспечению. При этом важно учитывать управленческий характер большинства должностей государственной службы.

Перспективным методом профессионального развития являются центры оценки управленческих кадров. Они представляют собой организационную форму, в рамках которой применяется определенная совокупность методов и процедур выявления и развития управленческого потенциала служащих. В современных организациях эти методы применяются в основном для выявления служащих с лидерским потенциалом, т.е. будущих руководителей и для их развития.

Центры оценки – это программа, в рамках которой в течение одного – трех дней с помощью ряда оценочных приемов определяются, во-первых, соответствие кандидата определенной должности или возможности его продвижения по службе; во-вторых, характер и содержание потребности в развитии кандидата для успешной работы на определенной должности или продвижения. Особенностью центров оценки является получение информации об оцениваемых в искусственно созданных, но близких к реальным рабочим условиям посредством тестов, бесед, деловых игр, наблюдений и т.д.

Реализация программы, называемой центром оценки, предполагает использование методик, позволяющих определить возможное поведение кандидата на должность в тех или иных ключевых ситуациях.

Для развития управленческого потенциала отдельных служащих, помимо названных видов обучения, в РАНХиГС при Президенте Российской Федерации используются такие формы, как учеба в системе соискательства ученых степеней, организация теоретических семинаров по обмену и распространению передового опыта государственной службы, привлечение к преподавательской работе в системе повышения квалификации и профессиональной учебы и т.п.

Основными формами развития управленческого потенциала отдельных служащих, ориентированного на их профессиональный рост, являются:

- привлечение служащих к разработке предложений по улучшению организации государственной службы;
- ротация служащих;
- направление в другие государственные органы и подразделения для изучения передового опыта;
- поручение временно исполнять определенные служебные обязанности непосредственного руководителя;
- организация стажировки лиц, находящихся в резерве у лучших служащих;
- практическое обучение, предусматривающее наставничество, привлечение служащих к участию в деловых играх и решению конкретных задач.

На основе профессионального развития становится возможным профессионально-квалификационное продвижение государственных служащих. Это комплекс мероприятий, направленный, во-первых, на планомерное заполнение вакантных мест не столько за счет приема работников со стороны, сколько посредством подготовки и внутриорганизационного перемещения собственного персонала; во-вторых, на формирование относительно стабильного кадрового корпуса государственных органов, развитие у служащих способности сохранять и накапливать профессиональный потенциал. Таким образом, профессионально-квалификационное продвижение – это предлагаемая государственными органами последовательность различных ступеней в профессиональной иерархии, способствующих гибкой функциональной перестройке персонала и его адаптации к условиям реформ.

Профессионально-квалификационное продвижение персонала позволяет государственному органу оптимизировать издержки, связанные с реализацией политики карьерного развития, а также повысить эффективность службы.

В литературе выделяют четыре формы профессионально-квалификационного продвижения: внутрипрофессиональную, межпрофессиональную, линейно-функциональную и социальную [1].

Организационными условиями эффективности профессионально-квалификационного продвижения в организации являются:

- постоянное внедрение технологий, способствующих повышению доли высококвалифицированного и содержательного труда;
- систематическое проведение аттестации и рационализации служебных мест;
- совершенствование систем профориентации, подготовки и переподготовки кадров;
- оценка и аттестация персонала государственной службы, направленные не только на успешное выполнение служащими их сегодняшних функций, но и выявление их способности к профессиональному развитию и освоению новых профессий и навыков.

В связи с важностью профессионально-квалификационного продвижения государственных служащих возрастает значение управления им.

Целью управления профессионально-квалификационным продвижением служащих является согласование интересов государственного органа и каждого конкретного служащего в направлении накопления и использования профессионализма. Профессионально-квалификационное продвижение призвано решать следующие задачи:

- закрепление в организации стабильного контингента служащих;

- повышение эффективности использования способностей служащих;
- создание условий для служащих для получения ими в перспективе работы, соответствующей их интересам и запросам;
- своевременное обеспечение государственного органа высококвалифицированными служащими;
- обеспечение служащими должностей с неблагоприятными условиями труда.

Критерием эффективности профессионально-квалификационного продвижения персонала является конкурентоспособность персонала в организации в долгосрочной перспективе. В связи с этим контроль за рассматриваемым процессом осуществляется с помощью специальной системы показателей. К таким показателям следует отнести:

- обеспеченность служебных мест за счет собственных источников;
- средний срок пребывания в одной должности;
- степень участия служащих в каждом виде продвижения;
- степень независимости каждого вида продвижения;
- степень взаимосвязи между отдельными видами продвижения;
- качество подбора кандидатов на продвижение;
- качество отбора кандидатов на продвижение;
- текучесть персонала.

Контроль за профессионально-квалификационным продвижением с помощью приведенной системы показателей позволяет выявить сильные и слабые стороны рассматриваемого процесса с тем, чтобы учесть их при формировании типовых решений по продвижению, разработке планов продвижения в организационной иерархии и индивидуального продвижения, а, следовательно, повысить эффективность всей системы управления карьерой в государственной службе.

Важное значение имеет координация управления профессионально-квалификационным продвижением на основе гибкой оценки эффективности индивидуальной деятельности служащего. В настоящее время управление продвижением персонала, во-первых, трансформируется в непрерывный процесс, когда оценка прогресса служащего осуществляется несколько раз в год и в значительной степени неформально. Во-вторых, главной целью продвижения становится замещение должностей конкурентоспособными специалистами на перспективу. В-третьих, этот процесс ориентирован на способность служащих к профессиональному развитию и освоению новых профессий и навыков. В-четвертых, он связан с повышением ответственности руководителей государственного органа за развитие служащих и служащих — за собственное развитие.

Подобная тенденция направлена на формирование в государственных органах более гибкой практики профессионально-квалификационного продвижения, получившей название партнерства по управлению профессионально-квалификационным продвижением на основе гибкой оценки эффективности индивидуальной деятельности служащего.

Эта модель отражает непрерывный процесс, предполагающий взаимодействие всех сторон, заинтересованных в продвижении, – служащего, непосредственного руководителя, кадровой службы. Процесс профессионально-квалификационного продвижения персонала начинается с совместного определения основных целей деятельности каждого сотрудника на определенный период (обычно – на год). По истечении планируемого периода проводится обязательное официальное собеседование, с тем, чтобы оценить, достигнута ли каждая из поставленных целей. Руководитель обладает решающим голосом при принятии аттестационного решения.

Гибкая система продвижения персонала имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционной системой, а именно:

- позволяет последовательно и организованно измерять и оценивать эффективность деятельности служащего;
- обеспечивает лучшее качество информации для принятия решений о продвижении по службе;
- дает возможность увеличить эффективность деятельности отдельного служащего путем четкого определения конкретных служебных задач;
- позволяет установить иерархию приоритетов в работе служащего;
- повышает мотивацию служащего к эффективной деятельности;
- обеспечивает возможность развития в организации более тесных служебных отношений и лучших коммуникаций внутри подразделения;
- позволяет выявить перспективные потребности в развитии персонала.

Профессиональная культура неразрывно связана с должностным профессиональным движением. По данным исследований, во многих случаях выявлено ощущение неудовлетворенности, напряжения, фрустрация лиц, прошедших обучение, подготовку, но так и не реализовавших планы должностного продвижения [4].

Список используемых источников

1. Сотникова, С.И. Управление карьерой : учебное пособие / С.И. Сотникова. – М., 2001. – С. 16.
2. Статистический бюллетень. Т. 1. – М. : Росстат, 2011.
3. Статистический бюллетень : Государство, общественные организации. Численность и кадровый состав государственных органов и органов местного самоуправления Российской Федерации. Обучение кадров. – URL : <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/state/#>
4. Молл, Е.Г. Управление карьерой менеджера / Е.Г. Молл. – СПб., 2003. – С. 293.

МОТИВАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

**Золотарева Г.М. – канд. пед. наук,
доцент кафедры «Менеджмент»,
Четырина М.А. – студентка 3 курса
Экономического факультета**

Современный этап развития практики управления персоналом в России характеризуется бурным ростом интереса к проблемам мотивации трудового поведения. Мотивирование – это процесс воздействия на человека с целью побуждения его к определенным действиям путем формирования в нем определенных мотивов [1]. Мотивация труда – это стремление работника удовлетворить потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности. Процесс мотивации начинается с какой-либо ощущаемой неудовлетворенной потребности, нужды. Затем определяется цель, которая предполагает, что для удовлетворения потребности требуется некое направление действий, посредством которых может быть достигнута цель и начаться удовлетворение потребности. Важнейшая цель управления персоналом – использование личностного потенциала каждого работника, который представляет собой комплексную характеристику способности работника выступать в роли субъекта производственной деятельности.

Для эффективной деятельности организации требуются ответственные и инициативные работники, высокоорганизованные и стремящиеся к трудовой самореализации личности. Обеспечить эти качества работника невозможно с помощью традиционных форм материального стимулирования и строгого внешнего контроля, зарплат и наказаний. Только те люди, которые осознают смысл своей деятельности и стремятся к достижению целей организации, могут рассчитывать на получение высоких результатов. Формирование таких работников – задача мотивационного менеджмента. Чтобы эффективно использовать моти-

вацию для усиления управленческого воздействия, необходимо хорошо представлять ее сущность, т.е. внутриличностные элементы – потребности, интересы, способности, желания, ожидания, ценностные ориентации, установки. В основе мотивации лежат потребности. Они выступают внутренними, глубинными источниками развития личности и ее деятельности. Более явно выраженную, внешне заметную роль в мотивации играет интерес – форма проявления потребности – глубоко осознанная и воспринятая человеком потребность, обеспечивающая направленность личности на осознание и достижение определенных целей. Интерес – это катализатор мотивации. На базе личностных ценностей работник принимает решение, что делать и как. Важное место в мотивации занимает цель – осознанно предсказуемый результат деятельности. Правильно выбранная цель, понятная работнику и принятая им как личностью, мобилизует его на достижение результата. Сильным мотивирующим элементом является ожидание – в какой мере работник превосходит вознаграждение (стимул), а затем чувствует себя вознагражденным в связи с достижением цели. Если ожидания высоки, сила побудительного мотива возрастает.

Мотивация имеет существенное отличие от других функций управления. Такие функции, как планирование, организация, регулирование, контроль и анализ осуществляются в основном менеджментом организации. Исполнительский персонал, как правило, играет при выполнении этих функций пассивную роль. В реализации же мотивации как функции управления исполнительский персонал организации играет самую активную роль. Цели, ценности, установки, потребности этого персонала – не только предмет анализа теорий мотивации, но и непосредственные движущие силы деятельности по достижению целей организации. Набор и соотношение элементов системы движущих сил у различных людей существенно отличаются. Можно говорить об определенной мотивационной структуре. Воздействие на мотивационную структуру человека может осуществляться на двух уровнях:

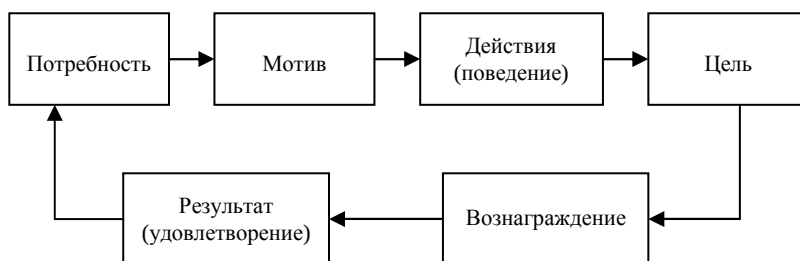


Рис. 1. Модель процесса мотивации

1) на первом уровне имеющаяся структура рассматривается как данная, т.е. известно, что побуждает человека совершать определенные действия, какие мотивы деятельности для него наиболее значимы. Управленческое воздействие направлено именно на данные мотивы для обеспечения желаемой реакции исполнителя. На этой базе строятся в основном системы материального стимулирования;

2) на втором уровне управленческое воздействие направлено на изменение самой мотивационной структуры. При этом развиваются одни мотивы, и ослабляется влияние других. Инструментами воздействия на мотивационную структуру являются воспитание и образование. Результат мотивационного воздействия – обеспечение желательного отношения исполнителя к деятельности. Это отношение раскрывается через ряд характеристик: готовность затратить определенные усилия, задействовать свой потенциал для достижения целей организации; старание, стремление выполнить работу добросовестно, наилучшим образом; настойчивость в достижении конечного результата; направленность на достижение своей цели или целей организации [2].

Центральное место в теории мотивации занимает понятие «мотив». Мотив – это то, что вызывает определенные действия человека. Мотив находится «внутри» человека, имеет «персональный» характер, зависит от множества внешних и внутренних по отношению к человеку факторов, а также от действия других, возникающих параллельно с ним, мотивов. Мотив не только побуждает человека к действию, но и определяет, что надо сделать и как будет осуществлено это действие. Мотивы поддаются осознанию – человек может воздействовать на свои мотивы, приглушая их действие или даже устраняя их из своей мотивационной совокупности. Поведение человека обычно определяется не одним мотивом, а их совокупностью, в которой мотивы могут находиться в определенном отношении друг к другу по степени их воздействия на поведение человека, поэтому мотивационная структура человека может рассматриваться как основа осуществления им определенных действий. Мотивационный процесс включает следующие этапы: возникновение у человека потребности, т.е. ощущения необходимости чего-либо; поиск путей устранения потребности (ее удовлетворения, подавления или игнорирования). Для удовлетворения потребности необходимо выполнить определенные действия, т.е. существуют различные способы мотивации, к ним относятся:

а) нормативная мотивация – побуждение человека к определенному поведению посредством идейно-психологического воздействия: убеждения, внушения, информирования, психологического заражения и т.п.;

б) принудительная мотивация, основывающаяся на использовании власти и угрозе ухудшения удовлетворения потребностей работника в случае невыполнения им соответствующих требований;

в) стимулирование – воздействие непосредственно не на личность, а на внешние обстоятельства, с помощью благ (стимулов, побуждающих работника к определенному поведению).

Первые два способа мотивации являются прямыми, ибо предполагают непосредственное воздействие на человека, третий способ – стимулирование – косвенный, поскольку в его основе лежит воздействие внешних факторов – стимулов. Стимул непосредственно ориентирован на потребность, ее удовлетворение, мотив же является главным соединительным звеном, «искрой», которая при определенных условиях проскакивает между потребностью и стимулом. Для возникновения этой «искры» стимул должен быть более или менее осознан и принят работником [2].

Сотрудников следует стимулировать по промежуточным достижениям, не дожидаясь завершения всей работы, так как большие успехи труднодостижимы и сравнительно редки. Поэтому положительную мотивацию желательно подкреплять через не слишком большие интервалы времени. Но для этого общее задание должно быть разделено и спланировано по этапам с таким расчетом, чтобы каждому из них могла быть дана адекватная оценка и должное вознаграждение, соответствующее объему реально выполненной работы. Важно дать сотрудникам почувствовать себя уверенно, поскольку того требует внутреннего потребность в самоутверждении. Успех влечет за собой успех. Как правило, крупные награды, редко кому достаемые, вызывают зависть, а небольшие и частые – удовлетворение. Без серьезных оснований не следует постоянно выделять кого-либо из сотрудников, иной раз этого не следует делать ради сохранения коллектива. В целом можно сформулировать ряд правил осуществления эффективной мотивации работников:

– мотивирование тогда приносит результаты, когда подчиненные ощущают признание своего вклада в результаты работы, обладают заслуженным статусом. Обстановка и размер кабинета, участие в престижных конгрессах, функция представителя фирмы на важных переговорах, поездка за рубеж; неординарное обозначение должности – все это подчеркивает положение сотрудника в глазах коллег и посторонних лиц. Прибегать к этому методу стоит деликатно: частичное или полное лишение работника ранее предоставленного статуса приводит, как правило, к чрезвычайно бурным реакциям вплоть до увольнения;

- неожиданные, непредсказуемые и нерегулярные поощрения мотивируют лучше, чем прогнозируемые, когда они практически становятся неизменной частью заработной платы;

- положительное подкрепление результативнее отрицательного;

- подкрепление должно быть безотлагательным, что выражается в незамедлительной и справедливой реакции на действия сотрудников. Они начинают осознавать, что их неординарные достижения не только замечаются, но и ощутимо вознаграждаются. Выполненную работу и неожиданное вознаграждение не должен разделять слишком большой промежуток времени; чем больше временной интервал, тем меньше эффект. Однако поощрения руководителя должны, в конце концов, воплощаться в жизнь, а не оставаться в виде обещаний [3].

Исходя из высказываний Л. Портера, Э. Лоулера, что успешная работа ведет к получению вознаграждения, которое, в свою очередь, порождает удовлетворенность, можно сделать вывод, что в мотивации слово «вознаграждение» имеет более широкий смысл, чем просто деньги или удовольствия, с которыми чаще всего это слово ассоциируется. Вознаграждение – это все, что человек считает ценным для себя. Но понятия ценности у людей специфичны, а, следовательно, и различна оценка вознаграждения и его относительной ценности. Вознаграждение играет важное значение в мотивации, так как вознаграждаемое поведение повторяется, а в бизнесе делается только то, что вознаграждается. Любая мотивационная система должна обеспечивать достаточно высокий уровень оплаты труда и достаточно высокой жизненный уровень работника и членов его семьи. Оплата труда является мотивирующим фактором, только если она непосредственно связана с итогами труда. Работники должны быть убеждены в наличии устойчивой связи между получаемым материальным вознаграждением и производительностью труда. В заработной плате обязательно должна присутствовать составляющая, зависящая от достигнутых результатов.

Мотивация – одна из важных функций в менеджменте. Она помогает разрабатывать и совершенствовать пути максимизации результата работы, на основе четкого представления особенностей поведения кадров и нацелена на построение системы мотивации, которая одновременно учитывает цели организации, ее руководства и сотрудников. Сегодня, когда из-за сложной экономической ситуации трудно установить высокую оплату труда, особое внимание следует уделять нематериальному стимулированию, создавая управления, от их квалификации, деловых качеств и других качественных характеристик [4].

Список используемых источников

1. Романов, А.П. Менеджмент и организационное поведение : учебное пособие / А.П. Романов. – Тамбов : Изд-во ТГТУ, 2011.
2. Мотивация как функция управления. Менеджмент. – URL : www.artkmv.ru
3. Наиболее эффективные методы управления персоналом. – URL : www.elitarium.ru
4. Прошкин, Е. О некоторых методологических принципах мотивации трудовой деятельности персонала / Е. Прошкин, Г. Моргунов, Базарова // Управление персоналом. – 2009. – № 23.

ПОВЫШЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

**Кириченко Е.А. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

В условиях глобального финансового кризиса пользователи нуждаются в качественной, заслуживающей доверия отчетности. Повышению доверия к отчетности, проверенной аудитором, мешают разрыв ожиданий и информационный разрыв. Сужение этих разрывов может быть достигнуто различными способами, в частности, посредством изменения формата и структуры стандартного аудиторского заключения.

В современных условиях глобального финансового кризиса огромное значение приобретает качественная, заслуживающая доверия, финансовая отчетность.

Качество финансовой отчетности зависит от:

- законодательной и нормативной среды, включая правила подготовки отчетности;
- решений уполномоченных лиц (руководства и представителей собственника) о том, какую информацию сделать доступной для пользователей финансовой отчетности.

Внешний аудит играет значительную роль в поддержании качества финансовой отчетности, и является существенной частью регулирующей и контролирующей инфраструктуры.

Аудиторское заключение – всего лишь один из элементов обширного процесса подготовки корпоративной отчетности, однако оно выполняет важную коммуникативную функцию.

Часто пользователи неоднозначно воспринимают работу аудитора, причинами такого восприятия являются разрыв ожиданий и информационный разрыв.

Разрыв ожиданий – это различие между тем, что пользователь ожидает от аудитора и аудита финансовой отчетности, и тем, чем яв-

ляется аудит на самом деле. Разрыв ожиданий, как правило, сочетается с непониманием пользователем характера аудита, включая его возможности, цели и неотъемлемые ограничения.

В частности, сохраняется различие между общественным восприятием обязанности аудитора по выявлению обмана и мошенничества в финансовой отчетности, и ответственностью аудитора относительно обмана и мошенничества, установленной профессиональными стандартами.

Способ, которым аудитор сообщает результаты своих изысканий пользователям финансовой отчетности, также порождает разрыв ожиданий. Язык, который используется в стандартном аудиторском заключении для описания усилий аудитора по выполнению работы, не дает возможности раскрыть пользователям полной картины осуществленных аудиторских процедур.

Восприятие пользователями качества аудита влияет на коммуникативную ценность аудиторского заключения. Стандартное аудиторское заключение дает мало информации для оценки качества аудита, так как не детализирует информацию о проведенных процедурах и всесторонних суждениях, сделанных аудитором при формировании аудиторского мнения. Благоприятный эффект на восприятие качества аудита может оказать увеличение прозрачности процесса аудита.

Пользователи корпоративной финансовой информации указывают на существование разрыва между информацией, которая, по их мнению, необходима для принятия инвестиционных и фидуциарных решений, и той информацией, которая доступна им в проаудированной финансовой отчетности или других доступных источниках.

Информационный разрыв влияет на эффективность рынков капитала и цену капитала. Этот разрыв приводит к увеличению сомнений в том, насколько корпоративная финансовая информация, включая проаудированную финансовую отчетность и соответствующие раскрытия, отражают общую картину финансового положения предприятия, результаты его деятельности и устойчивость бизнеса.

Аудит финансовой отчетности сам по себе не в состоянии обеспечить пользователей всей информацией, которая необходима для финансового анализа и принятия решений.

Информация, доступная внешним пользователям, включая финансовую отчетность экономического субъекта, проверенную аудитором, является только частью обширной информации, доступной менеджерам предприятия и (или) независимому аудитору этого предприятия. На рис. 1 показано, какая часть имеющейся информации доступна внешним пользователям.



Рис. 1. Информационный разрыв

Необходимо уменьшить информационный разрыв, а для этого следует найти каналы для передачи дополнительной информации внешним пользователям.

Такая дополнительная информация может быть передана пользователям посредством комбинации дополнительных отчетов руководства или лиц, наделенных полномочиями, или аудитора. Некоторые инвесторы и особенно аналитики отмечают, что понимание аудитором деятельности предприятия, полученное в ходе проведения аудиторской проверки финансовой отчетности, делает его обладателем особо ценной информацией. Они предлагают, чтобы аудитор включал в отчет следующие виды дополнительной информации:

- ключевые риски бизнеса, текущей деятельности и аудита, которые имеют место, по мнению аудитора;
- представление аудитора о наиболее важных допущениях, являющихся основой суждений, которые могут существенно повлиять на финансовую отчетность, и в каких случаях эти допущения приводят к минимальному или максимальному значению возможных результатов;
- приемлемость применяемой учетной политики, включая любые несоответствия с общепринятой практикой;

- изменения учетной политики, которые имеют существенные последствия;
- методы и суждения, используемые при оценке активов и обязательств;
- значительные необычные операции;
- ключевые выводы аудитора и решения, которые руководитель проверки затем документирует в итоговом аудиторском меморандуме;
- качество и эффективность структуры руководства и управления рисками.

Если эта дополнительная информация напрямую будет передаваться от независимого аудитора пользователям, то это добавит доверия к ней. Такой подход позволит сообщить пользователям о различных точках зрения, которые возникают и обсуждаются между аудитором, руководством и лицами, наделенными полномочиями. С другой стороны, наделение аудитора такими дополнительными функциями может помешать четкому разделению ответственности между руководством предприятия и независимым аудитором, что может привести к уменьшению прозрачности финансовой отчетности.

В 2011 г. IAASB (Международный совет по аудиторским стандартам) выпустил консультационное письмо, в котором обсуждаются некоторые способы повышения информационной ценности аудиторского заключения.

Меры для улучшения аудиторского заключения показаны на рис. 2.

Потенциальные способы улучшения аудиторского заключения:

- размещение параграфа, разграничивающего ответственность руководства предприятия (уполномоченных лиц, если это приемлемо) и аудитора;
- разъяснение того обстоятельства, что технические термины, используемые в аудиторском заключении, имеют значение, не совпадающее с общепринятыми значениями;
- изменение размещения параграфа, содержащего аудиторское мнение о финансовой отчетности, чтобы лучше его выделить.

Стандартное аудиторское заключение включает параграф, который описывает соответствующую ответственность руководства и независимого аудитора. Этот параграф дает определенную информацию для должного понимания пользователем аудиторского мнения, однако сейчас ценность его невелика. Многие пользователи почти не обращают на этот параграф внимания, считая простой формальностью.

Предполагается, что более детальное описание ответственности руководства и аудитора (например, в отношении обмана и мошенничества, концепции действующего предприятия, риска, раскрытий нефинансовых



Рис. 2. Возможные направления изменения аудиторского заключения

нансовой информации или аудиторской независимости), повысит его информационную ценность. Включение развернутого описания ответственности аудитора за обнаружение обмана, может быть весьма полезно для уменьшения разрыва ожиданий.

Существует вариант выделения этого параграфа в отдельный документ, доступный пользователям финансовой отчетности в электронном виде on-line.

Некоторые специалисты предлагают оставить в аудиторском заключении только мнение аудитора, при этом подразумевается, что пользователи уже хорошо осведомлены обо всех вопросах и не нуждаются в лишних напоминаниях об обстоятельствах проверки и ограничениях аудита.

Третье предложение заключается в том, что расширенный параграф с описанием ответственности следует оставить в аудиторском заключении, но расположить его в конце этого заключения или в приложении (подчеркнув, что информация является неотъемлемой частью заключения).

Необходимо шире распространять образовательные материалы об аудите, объяснять роль независимого аудитора. Популяризация знаний об аудите может уменьшить необходимость включения поясняющих материалов в само аудиторское заключение.

Исследования показали, что многие технические термины, используемые аудитором при составлении заключения (например: достоверное представление, существенность, существенное искажение, разумная уверенность) имеют различные значения для аудиторов и для пользователей аудиторского заключения.

Предлагается сделать язык аудиторов менее формальным. Можно дополнительно раскрывать значения аудиторских терминов и ключевых вопросов аудиторского заключения, чтобы обеспечить понимание со стороны пользователей. Однако эти дополнительные пояснения могут как помочь, так и помешать пользователям понять аудиторское заключение.

Идея полнее объяснить технические термины может быть реализована совместно с идеей о полном описании соответствующей ответственности руководства и аудитора. Однако такой большой объем информации вряд ли можно будет разместить непосредственно в аудиторском заключении.

Для многих пользователей аудиторское мнение – ключевой элемент аудиторского заключения.

В настоящее время мнение размещается в последнем параграфе заключения по финансовой отчетности. Есть предложения поместить это мнение в самом первом параграфе аудиторского заключения. Другое предложение – мнение аудитора должно размещаться после параграфа, разграничивающего ответственность руководства и аудитора.

В соответствии с МСА720, аудитор должен ознакомиться с информацией, которая содержится в документе, включающем проверенную финансовую отчетность. Если аудитор выявит существенное расхождение между информацией финансовой отчетности и другой информацией, он должен включить дополнительный комментарий (параграф «Другие вопросы») в свое заключение. Во многих странах обязанность аудитора по отражению таких сведений в аудиторском заключении четко не определена. С одной стороны, это может быть причиной неуверенности пользователя. С другой стороны, указание на такую ответственность аудитора может отвлечь внимание пользователя от другой информации (например, аудитор обязан дать оценку способности предприятия продолжать деятельность непрерывно).

Пользователи проаудированной финансовой отчетности заинтересованы в значительно большем объеме информации о предприятии, и хотели бы подучить эту информацию от аудитора. В частности, эта информация касается:

- ключевых областей риска существенных искажений финансовой отчетности, выявленных аудитором, включая критические оценки значения или областей неопределенности;

- областей, для которых аудитор выполнял значительные суждения, например, суждения о существенной неопределенности, которая может вызвать сомнения в способности предприятия продолжать деятельность, или суждения, относящиеся к признанию, измерению или раскрытию существенных статей отчетности;
- уровней существенности, применяемых в ходе аудита;
- внутреннего контроля предприятия, включая значительные недостатки внутреннего контроля, выявленные в ходе аудита;
- значительных конфликтов в ходе проверки и способов их разрешения.

Эта информация включается в дополнительный параграф «Существенные вопросы». Частое использование в аудиторском заключении такого параграфа может вызвать сомнение у пользователя в том, учтена ли эта информация при формировании аудиторского мнения. Структура заключения усложняется, а процесс чтения пользователем – затрудняется. Кроме того, этот дополнительный параграф привлекает внимание пользователя к более субъективным сторонам финансовой отчетности. С другой стороны, аудитор получает возможность лучше объяснить, какие области были затронуты в ходе аудита.

Предлагаемые изменения формата и структуры аудиторского заключения не являются бесспорными. Окончательно определить, какие новации приведут к повышению информационной ценности аудиторского заключения, может только практика.

Список используемых источников

1. Enhancing the Value of Auditor Reporting: Exploring Options for Change. IAASB Exposure Drafts and Consultation Papers. – URL : <http://www.ifac.org/auditing-assurance>
2. ISA 720 «The auditor's Responsibilities Relating to Other Information in Documents Containing Audited Financial Statements». – URL : <http://www.ifac.org/auditing-assurance>

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Кириченко Е.А. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий (IFRSforSME) были опубликованы в 2009 г. Эти стандарты применяются в тех случаях, когда организация не обязана публиковать отчетность. Раздел 17 этих стандартов регулирует учет и

отражение в отчетности активов, которые относятся к основным средствам. Кроме того, требования этого раздела применяются по отношению к инвестиционной собственности в тех случаях, когда ее справедливая стоимость не может быть достоверно определена без чрезмерных затрат или усилий.

Производство и реализация товаров, оказание услуг (или использование собственности для административных целей) генерирует денежные потоки, которые связаны не только с этой собственностью, но также и с другими активами, которые используются в процессе производства или реализации.

Инвестиционная собственность генерирует денежные потоки большей частью независимо от других активов, принадлежащих предприятию.

Основные средства являются осязаемыми активами, которые:

- приобретаются для производства и реализации товаров или оказания услуг, для сдачи в аренду или для управленческих целей;
- ожидается, что они будут использоваться более одного отчетного периода.

Основные средства не включают:

- биологические активы, относящиеся к сельскохозяйственному производству (учет таких активов рассмотрен в разделе 34IFRSforSME);
- запасы полезных ископаемых и права на их разработку и добычу.

Предприятие должно применять при признании активов в качестве основных средств критерии, перечисленные в параграфе 2.27 IFRSforSME. Предприятие только в том случае признает стоимость основных средств, если:

- весьма вероятно, что в будущем предприятие получит экономические блага в результате использования этих активов;
- стоимость активов может быть достоверно определена.

Запасные части для ремонта и сервисное оборудование обычно относят к инвентарю и признают в расходах по мере потребления. Однако важные запасные части и резервное оборудование признаются как основные средства, если предприятие планирует их использовать более одного периода. Если запасные части или сервисное оборудование могут использоваться только в связи с определенным объектом основных средств, то они также рассматриваются как основные средства.

Части некоторых объектов основных средств могут потребовать замены через регулярные промежутки времени (например, крыша зда-

ния). Предприятие может добавлять к остаточной стоимости объекта основных средств затраты на замену отдельных частей, если ожидается, что эти затраты обеспечат прирост будущих благ для предприятия. Остаточная стоимость замененных частей подлежит списанию (параграф 17.27-17.30 IFRSforSME).

В параграфе 17.16 IFRSforSME указано, что если объект основных средств состоит из компонентов, которые имеют разные сроки полезного использования и в различной степени производят экономические блага, то предприятие должно распределить первоначальную стоимость этого объекта между важнейшими компонентами, обладающими различными характеристиками, и амортизировать каждый компонент отдельно в течение его срока полезного использования.

Например, предприятие производит химикаты для сельского хозяйства. Требуется раз в полгода проверять трубопровод на наличие коррозии. Если проверка выявит разрушение в трубопроводе, незамедлительно проводится замена труб. Практика показывает, что трубопровод требует замены один раз в четыре года. На предприятии амортизация трубопровода производится линейным методом из расчета четырехлетнего срока полезного использования и нулевой ликвидационной стоимости. Другие части производственного оборудования рассчитаны на двадцатилетний срок полезного использования.

В ходе одной из проверок было обнаружено, что трубопровод с остаточной стоимостью 100 000 ДЕ, который находился в эксплуатации три года, имеет повреждения. Поврежденный трубопровод был немедленно заменен, стоимость нового трубопровода составила 420 000 ДЕ.

Предприятие признает новый трубопровод в качестве основного средства стоимостью 420 000 ДЕ, затраты будут включаться в финансовый результат путем начисления амортизации в следующие четыре года. В течение того отчетного периода, когда производилась замена трубопровода, предприятие должно списать на убытки остаточную стоимость поврежденного трубопровода.

Для некоторых видов основных средств (например, транспортных средств) условием продолжения эксплуатации является прохождение регулярных инспекций (проверок исправности) независимо от того, проводился ли их ремонт или замена отдельных частей.

Затраты на проведение инспекции признаются в остаточной стоимости проверяемого объекта основных средств как затраты на восстановление, если соблюдаются критерии признания.

Любая остаточная часть затрат на предыдущую инспекцию списывается. Это делают вне зависимости от того, были ли учтены затра-

ты на предыдущую инспекцию в результате операций по приобретению или созданию объекта. Если необходимо, оценка затрат на будущие аналогичные инспекции может быть использована для выделения затрат на уже проведенную инспекцию из общей суммы затрат на приобретение или создание основных средств.

Например, предприятие оказывает услуги в области авиационных перевозок, причем требуется, чтобы авиалайнер, используемый для перевозок, каждые два года инспектировался уполномоченным национальным органом. Инспекция проводится в середине текущего отчетного периода и стоит 20 000 ДЕ. Предприятие может признать отдельный актив стоимостью 20 000 ДЕ. Этот актив будет амортизироваться в течение двух лет, сумма амортизации в текущем отчетном периоде составит 5000 ДЕ.

Земельный участок и здания считаются отдельными объектами основных средств, и предприятие должно учитывать их раздельно даже в том случае, если они приобретались вместе.

В МСФО МСП не рассматриваются случаи, когда земельный участок приобретается без определенной цели. Малое или среднее предприятие может (но не обязано) предусмотреть в своей учетной политике, что такой земельный участок будет учитываться в соответствии с требованиями МСФО 40 «Инвестиционная собственность». МСФО 40 указывает, что земельный участок, приобретенный без определенной цели, должен классифицироваться как инвестиционная собственность, так как все дальнейшие решения предприятия относительно использования этого участка являются инвестиционными решениями.

В стоимость основных средств включают следующие затраты:

- цену покупки, включая вознаграждение посредникам и расходы на юридические услуги, таможенные пошлины и невозмещаемые налоги, уплачиваемые при приобретении, за вычетом скидок и уступок;

- любые затраты, напрямую связанные с доставкой объекта к месту эксплуатации, и доведение его до состояния, пригодного для использования в установленных целях. Эти затраты могут включать расходы на подготовку площадки (места расположения объекта), расходы на транспортировку и погрузочно-разгрузочные работы, расходы на установку и сборку, расходы на проверку работоспособности объекта;

- первоначальную оценку затрат на демонтаж и вывоз объекта, а также на восстановление площадки (участка), где находился объект. Такие обязательства предприятие принимает на себя в связи с приобретением объекта или в результате использования объекта в течение

определенного периода в целях, которые отличаются от производства продукции.

Следующие затраты не включаются в стоимость основных средств, а должны признаваться в расходах тогда, когда они имели место:

- затраты, связанные с открытием новых возможностей использования объекта основных средств;
- затраты на освоение новой продукции или услуги (включая затраты на рекламу и продвижение товара);
- затраты на ведение бизнеса в новых регионах или с новым классом потребителей (включая затраты на обучение персонала);
- административные расходы и другие расходы общего характера;
- расходы, связанные с займами.

Доходы и соответствующие расходы в результате несущественных операций в период производства или строительства объекта основных средств, признаются в составе прочих доходов и расходов, если эти операции не являются необходимыми для доведения объекта до состояния, пригодного для использования в установленных целях.

Например, 01.01.20X1 предприятие приобрело объект основных средств (оборудование) за 600 000 ДЕ, включая 50 000 ДЕ возмещаемого налога. Объект был приобретен да счет ссуды в сумме 605 000 ДЕ (включая 5000 ДЕ процентов по ссуде). Оборудование является предметом залога по ссуде.

В этом же месяце предприятие потратило 20 000 ДЕ на транспортировку оборудования и 100 000 ДЕ на установку оборудования на место. По истечению срока полезного использования оборудования, который составляет 10 лет, необходимо провести его демонтаж и восстановление земельного участка, на котором это оборудование находится. Текущая стоимость расходов на демонтаж и рекультивацию приблизительно составляет 100 000 ДЕ.

В январе 20X1 года инженер предприятия произвел следующие затраты в модификацию оборудования, чтобы его можно было использовать для производства продукции предприятия:

- материальный затраты 55 000 ДЕ;
- затраты на оплаты труда 65 000 ДЕ;
- амортизация заводского оборудования 15 000 ДЕ.

Персонал предприятия прошел обучение для работы на новом объекте. Расходы составили:

- расходы на опытного внешнего инструктора 7000 ДЕ;
- затраты на оплату труда 3000 ДЕ.

В феврале 20X1 года группа специалистов предприятия провела тестирование оборудования для определения его работоспособности. На этой стадии были понесены следующие расходы:

- материалы 21 000 ДЕ;
- расходы на оплату труда 11 000 ДЕ;
- амортизация заводского оборудования 5000 ДЕ.

Оборудование было готово к эксплуатации 1 марта 20X1 года. Однако из-за недостаточной организации производственного процесса в этом месяце предприятие понесло убытки в сумме 23 000 ДЕ. В дальнейшем оборудование приносило прибыль.

Определим первоначальную стоимость оборудования (табл. 1).

1. Расчет первоначальной стоимости оборудования

Наименование расхода	Сумма	Примечания
Цена приобретения	550 000 ДЕ	Из цены приобретения 600 000 ДЕ вычитаем 50 000 ДЕ возмещаемого налога
Проценты по ссуде	–	Проценты по ссуде увеличивают обязательства
Расходы на транспортировку	20 000 ДЕ	Эти расходы напрямую относятся к приобретенному активу
Расходы на установку	100 000 ДЕ	Эти расходы напрямую относятся к приобретенному активу
Расходы на восстановление окружающей среды	100 000 ДЕ	Обязательства по демонтажу объекта и рекультивации земельного участка вытекают из факта приобретения оборудования
Расходы, связанные с доведением оборудования до состояния, пригодного к использованию	135 000	

Продолжение табл. 1

Наименование расхода	Сумма	Примечания
Расходы на обучение персонала	—	Расходы должны быть списаны за счет прочих расходов. Нет прямой связи между обучением персонала и работоспособностью оборудования
Расходы на предпусковые испытания (тестирование) оборудования	37 000 ДЕ	
Убыток в первый месяц эксплуатации объекта	—	Списывается за счет прочих доходов и расходов
Первоначальная стоимость оборудования	942 000 ДЕ	

Список используемых источников

1. International Financial Reporting Standards for Small and Medium-Sized Entities. – URL : <http://www.mapsa.edu.ph/>

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ВЬЕТНАМ

**Кириченко Е.А. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»
Селютина С.В. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

В 2001 г. Министерство Финансов СРВ приняло программу создания системы стандартов бухгалтерского учета и аудита для Вьетнама.

Стандарты бухгалтерского учета должны были базироваться на Международных стандартах финансовой отчетности, разрабатываемых Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета, а аудиторские стандарты – на международных стандартах (ISA), кото-

рые разрабатывает Комитет по международной аудиторской практике Международной Федерации бухгалтеров (IFAC).

Международные стандарты финансовой отчетности и международные стандарты аудита разработаны таким образом, чтобы обеспечить прозрачность и сравнимость (сопоставимость) отчетности на глобальном уровне, что позволит инвесторам принимать решения, основанные на правдивой информации.

После глобального экономического кризиса, развивающиеся страны, такие как Вьетнам, еще больше внимания уделяют совершенствованию регулирования деятельности в сфере бухгалтерского учета и аудита, чтобы создать здоровую конкурентную среду.

Можно утверждать, что аудит играет решающую роль в создании привлекательной деловой обстановки во Вьетнаме. Потенциальные инвесторы должны полагаться на результаты независимого аудита вьетнамских организаций, чтобы убедиться в том, что эти организации успешно ведут деятельность и имеют все шансы сохранить этот успех и в будущем.

29 марта 2011 г. Национальная ассамблея СРВ приняла закон № 67/2001/QN12 «Закон о независимом аудите». Этот документ состоит из восьми глав, которые содержат 64 статьи. В первой главе раскрываются общие условия аудиторской деятельности, в частности, сфера применения, субъекты аудиторской деятельности. В ст. 6 указано, что аудиторские стандарты представляют собой правила и руководства относительно требований, принципов, аудиторских процедур, регулирования отношений, проистекающих из аудиторской деятельности. Стандарты обязательны к применению.

Соблюдение стандартов аудиторской деятельности является основной оценкой качества аудита.

Если сравнить «Закон о независимом аудите» и Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ, то следует отметить, что в первом документе под аудитом понимается не только проверка достоверности финансовой отчетности во всех существенных отношениях, но и другие виды аудита, в частности, аудит на соответствие или операционный аудит. В российском законе аудит на соответствие и операционный аудит не рассматриваются.

В законе о независимом аудите указано, что аудиторское заключение используется:

- акционерами, инвесторами, сторонами, участвующими в совместной деятельности, потребителями и другими организациями и физическими лицами, имеющими прямой или косвенный интерес;
- государственными органами, которые выполняют свои функции и решают свои задачи;

- самими аудируемыми лицами, которые таким образом выявляют, исправляют или предотвращают ошибки или недостатки в деятельности хозяйствующего субъекта.

В российском законе об аудиторской деятельности пользователи аудиторского заключения, а также их особые интересы не конкретизированы.

Так же как и в Российской Федерации, во Вьетнаме проводится обязательный аудит. В частности, обязательному аудиту подлежат:

- предприятия с иностранными инвестициями;
- кредитные организации, учрежденные и действующие в соответствии с законом «О кредитных организациях»;
- финансовые институты, страховые организации;
- публичные компании;
- организации, находящиеся в государственной собственности, за исключением организаций, причастных к государственной тайне;
- предприятия и организации, участвующие в важнейших национальных проектах (за исключением тех, которые связаны с государственной тайной);
- предприятия и организации с долей участия государства в капитале;
- аудиторские фирмы, в том числе филиалы иностранных аудиторских фирм, действующих во Вьетнаме.

Интересно, что обязательный аудит этих хозяйствующих субъектов проводят либо иностранные аудиторские фирмы, либо филиалы таких иностранных фирм.

Регулированием аудиторской деятельности во Вьетнаме занимается Правительство, Министерство финансов, министры и Народные комитеты провинций и городов в рамках своих обязанностей и полномочий.

Профессиональным организациям аудиторов посвящена только ст. 12, состоящая из 2 пунктов (в федеральном законе «Об аудиторской деятельности» саморегулируемым организациям аудиторов отведено 6 объемных статей).

В статье 13 закона о независимом аудите перечислены действия, которые строго запрещены для аудиторов и аудиторских фирм, работающих во Вьетнаме. Например, запрещается:

- приобретать или получать в дар акции или доли аудируемых хозяйствующих субъектов, независимо от количества;
- получать или требовать любые денежные средства или блага от аудируемого лица, кроме оплаты за аудиторские услуги и возмещения затрат, предусмотренного договором;

- обманывать аудируемое лицо или навязывать ему услуги;
- раскрывать информацию, полученную в ходе аудита, кроме случаев, предусмотренных законом;
- вводить в заблуждение пользователя относительно опыта, квалификации и способности оказывать услуги;
- приобретать новых клиентов, используя подкуп, давление и другие способы нечестной конкуренции;
- собирать долги для аудируемого лица;
- вступать в сговор с аудируемым лицом для фальсификации учетных записей, финансовой отчетности и результатов аудита;
- брать во временное пользование или предоставлять во временное пользование сертификат аудитора или сертификат, разрешающий аудиторскую практику;
- другие действия, противоречащие закону.

Следует отметить, что некоторые похожие нормы содержатся в Кодексе профессиональной этики российских аудиторов. Однако статус государственного закона намного выше, чем статус документа, принятого профессиональным сообществом. Нам кажется, что вьетнамские аудиторы будут в большей степени считаться с этими запретами, чем российские аудиторы.

Во второй главе перечисляются требования к аудиторам, в частности, к практикующим аудиторам. На первом месте находятся моральные качества, такие как ответственность, честность, объективность. Для претендента необходимо образование не ниже университетского в сфере финансов, банковского дела, бухгалтерского учета, аудита. До принятия закона в 2011 г. достаточно было степени бакалавра, теперь требования повысились.

Претендент должен получить сертификат (аналог российского квалификационного аттестата аудитора) в соответствии с требованиями, установленными Министерством финансов СРВ.

Практикующим аудитором может стать лицо, имеющее сертификат, опыт работы не менее 36 месяцев, и участвующее в программах повышения квалификации.

В третьей главе содержатся требования к аудиторским фирмам. Отдельно рассмотрены аспекты деятельности сетевых аудиторских фирм, а также фирм, которые являются подразделениями (филиалами) иностранных аудиторских организаций.

В четвертой главе дана характеристика аудируемых лиц, перечислены их права и обязанности.

В пятой главе описана деятельность аудиторских фирм, которая включает:

- аудиторские услуги, включая аудит финансовой отчетности, аудит деятельности, аудит на соответствие, аудит отчетов по завершенным проектам, налоговый аудит и т.д.;

- услуги по обзору финансовой отчетности, финансовой информации и другие услуги, обеспечивающие уверенность.

Кроме того, аудиторские фирмы могут оказывать следующие услуги:

- консультации в сфере экономики, финансов, налогообложения;

- консультации в области управления и реструктуризации предприятий;

- консультации в сфере информационных технологий, которые применяются для управления предприятием;

- бухгалтерские услуги;

- оценка активов и оценка бизнес-рисков;

- другие услуги, которые связаны с бухгалтерским учетом, финансами и налогообложением.

Для оказания этих услуг аудиторские фирмы должны регистрироваться.

Аудиторские услуги оказываются на основе договора (контракта) с клиентом. По результатам аудита выдается аудиторское заключение, которое составляется в соответствии с требованиями аудиторских стандартов и содержит следующие части:

- объект аудита;

- ответственность аудируемого лица и аудиторской фирмы;

- объем и база аудита;

- место и время составления аудиторского заключения;

- мнение аудитора о финансовой отчетности, которая была проверена;

- другие сведения в соответствии с условиями аудиторских стандартов.

В шестой главе закона о независимом аудите описаны особенности проверки финансовой отчетности общественно значимых хозяйствующих субъектов.

Особый интерес представляет седьмая глава, в которой описан порядок разрешения разногласий и предотвращения противоправных действий. К нарушениям закона относят:

- ведение аудиторской деятельности без соответствующего сертификата;

- выдачу аудиторского заключения лицом, которое не является практикующим аудитором;

- уклонение от регистрации, от процедур внешнего контроля качества со стороны Министерства финансов;
- нарушение требований конфиденциальности;
- совершение действий, которые перечислены в ст. 13 закона о независимом аудите;
- проведение аудита в случаях, когда не соблюдаются условия независимости;
- небрежность, которая привела к ошибочным результатам аудита и т.д.

Для нарушителей предусмотрены следующие наказания:

- предупреждение;
- штраф.

Кроме того, у аудиторских фирм могут отозвать сертификат на ведение аудиторской деятельности, а физические лица могут быть привлечены к уголовной ответственности.

Если между сторонами, вовлеченными в аудиторскую деятельность, возникает спор, то они должны прибегнуть к процедуре медиации. Если это не принесет успеха, спор разрешается в судебном порядке.

В восьмой главе приведены положения на переходный период, касающиеся порядка вступления в силу новых норм.

Как видно из анализа текста закона о независимом аудите, уполномоченные органы, регулирующие аудиторскую деятельность во Вьетнаме, не боятся широко привлекать к этой деятельности иностранные аудиторские фирмы и иностранных специалистов, однако обязательным условием их деятельности является знание и соблюдение местных законов.

Список используемых источников

1. Law Independent Audit (Law No.: 67/2011/QH12). – URL : <http://ketoan-saovang.com/en/news/297/viet-nam-law-on-independent-audit.html>
2. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ. – URL : http://base.garant.ru/12164283/#block_20

АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ «ТАМБОВГРАЖДАНПРОЕКТ»

Коньшина В.Н. – ассистент кафедры «Экономика»

В условиях перехода предприятий Российской Федерации к рынку для многих из них это сопровождается попаданием в зону хозяйственной неопределенности и повышенного риска, так как именно иму-

щество дает гарантию независимости и надежности предприятия. Большинство хозяйствующих субъектов стало перед необходимостью объективной оценки своих активов. Вне зависимости от организационно-правовых видов и форм собственности источниками формирования имущества любого предприятия являются собственные и заемные средства – основной источник пополнения средств предприятия.

Потенциал – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели.

Имущественный потенциал характеризуется в первую очередь размером, составом и состоянием активов, которыми владеет и распоряжается предприятие для достижения своих целей. При анализе имущественного потенциала рассматривают не предметно-вещественные или функциональные его характеристики, а его оценку в денежной форме, представленную в активе баланса предприятия.

Развитие рыночных отношений поставило хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в такие жесткие экономические условия, которые объективно обуславливают проведение ими сбалансированной заинтересованной политики по поддержанию и укреплению имущественного состояния предприятия.

Целью написания статьи является проведение оценки состояния и эффективности использования имущества предприятия и определение путей улучшения его финансового состояния и повышения платежеспособности.

Данная статья будет полезна, так как приведенные и проанализированные данные помогут выбрать предприятию наиболее выгодные пути повышения эффективности использования своего имущественного потенциала.

В таблице 1 представлен сравнительный аналитический баланс предприятия, на основе которого делаются выводы об имущественном потенциале предприятия.

Проанализировав имущественный потенциал организации, мы видим, что он увеличился, валюта баланса на начало года составила 44 506 тыс. р., а на конец – 54 190 тыс. р. Это связано с расширением деятельности организации, так как $T_p^{BP} (136,009) > T_p^{\Sigma A} (121,759)$. Произошло это за счет увеличения оборотных активов на 9424 тыс. р., что составляет 26,227% и в меньшей степени за счет увеличения внеоборотных активов на 260 тыс. р., что составляет 3,033%.

Удельный вес оборотных активов на начало года – 80,737%, на конец – 83,7%. Удельный вес внеоборотных активов на начало года – 19,263%, а на конец – 16,3%. $T_p^{об. акт} (126,227) > T_p^{БНА} (103,033)$.

1. Сравнительный аналитический баланс

Наименование статей	Абсолютные величины		Относительные величины		Изменение			
	начало года	конец года	начало года	конец года	в абсолютных величинах	в структуре	в % к величине на начало года	в % к изменению баланса
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Актив								
I. Внеоборотные активы								
Основные средства	8550	8815	19,211	16,267	265	–2,944	3,099	2,736
Долгосрочные финансовые вложения	15	15	0,034	0,028	0	–0,006	0	0
Отложенные налоговые активы	8	3	0,018	0,006	(5)	–0,012	–62,5	–0,052
Итого по разделу I	8573	8833	19,23	16,3	260	–2,963	3,033	2,685
II. Оборотные активы								
Запасы	17358	7691	39,001	14,193	(9667)	–24,808	–55,692	–99,824
Сырье, материалы и другие аналогичные ценности	433	555	0,973	1,024	122	0,051	28,176	1,26
Затраты в незавершенном производстве	3728	6011	8,376	11,092	2283	2,716	61,239	23,575
Готовая продукция и товары для перепродажи	–	193	–	0,356	193	0,356	–	1,993
Затраты в незавершенном производстве	3728	6011	8,376	11,092	2283	2,716	61,239	23,575

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Готовая продукция и товары для перепродажи	–	193	–	0,356	193	0,356	–	1,993
Товары отгруженные	12558	–	28,216	–	(12 558)	–28,216	–100	–129,678
Расходы будущих периодов	639	932	1,436	1,72	293	0,284	45,853	3,026
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	71	–	0,16	–	(71)	–0,16	–100	–0,733
Дебиторская задолженность (со сроком погашения в течение 12 месяцев)	2887	14837	6,487	27,38	11950	20,893	413,924	123,399
в т.ч. покупатели и заказчики	864	12523	1,941	23,109	11659	21,168	1349,421	120,394
Денежные средства	15600	22812	35,051	42,096	7212	7,045	46,231	74,473
Прочие оборотные активы	17	17	0,038	0,031	0	–0,007	0	0
Итого по разделу II	35933	45357	80,737	83,7	9424	2,963	26,227	97,315
Баланс	44506	54190	100	100	9684		21,759	
Пассив								
III. Капитал и резервы								
Уставный капитал	8352	8352	18,766	15,412	0	–3,354	0	0
Добавочный капитал	1242	1218	2,791	2,248	(24)	–0,543	–1,932	–0,248

Продолжение табл. 1

Наименование статей	Абсолютные величины		Относительные величины		Изменение			
	начало года	конец года	начало года	конец года	в абсолютных величинах	в структуре	в % к величине на начало года	в % к изменению баланса
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Резервный капитал	398	1263	0,894	2,331	865	1,437	217,337	8,932
в т.ч. резервы, образованные в соответствии с законодательством	388	1253	0,872	2,312	865	1,44	222,938	8,932
резервы, образованные в соответствии с учредительными документами	10	10	0,022	0,018	0	−0,004	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	17224	23263	38,7	42,93	6039	4,23	35,062	62,361
Итого по разделу III	27216	34096	61,151	62,919	6880	1,768	25,279	71,045
IV. Долгосрочные обязательства								
Отложенные налоговые обязательства	467	617	1,049	1,139	150	0,09	32,12	1,549
Итого по разделу IV	467	617	1,049	1,139	150	0,09	32,12	1,549
V. Краткосрочные обязательства								
Кредиторская задолженность:	16 754	19 384	37,644	35,77	2630	−2,174	15,698	27,158
поставщики и подрядчики	465	435	1,045	0,803	(30)	−0,242	−6,452	−0,31

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
задолженность перед персоналом организации	2591	5439	5,822	10,037	2848	4,215	109,919	29,409
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	258	849	0,58	1,567	591	0,987	229,07	6,103
задолженность по налогам и сборам	1880	4702	4,224	8,677	2822	4,453	150,106	29,141
прочие кредиты	11 560	7959	25,974	14,687	(3601)	–11,287	–31,151	–37,185
задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	69	93	0,155	0,172	24	0,017	34,783	0,248
ИТОГО по разделу V	16823	19477	37,799	35,942	2654	–1,857	15,776	27,406
Баланс	44506	541900	100	100	9684		21,759	

Увеличение доли оборотных активов свидетельствует о формировании более мобильной структуры активов, способствующих ускорению оборачиваемости средств организации.

Внеоборотные активы увеличились, в основном, за счет увеличения основных средств на 265 тыс. р. или на 3,099%. Это свидетельствует об увеличении производственного потенциала организации, хотя и незначительном.

Нематериальные активы у организации отсутствуют. Это говорит о том, что предприятие не вкладывает денежные средства в развитие организации по инновационной стратегии, т.е. в патенты, лицензии и другую интеллектуальную собственность, что в дальнейшем может негативно сказаться на деятельности организации.

Долгосрочные финансовые вложения у организации не изменились. Они составили 15 тыс. р. Хотя организация не увеличивала их количества, но все таки их наличие указывает на инвестиционную на-

правленность вложений организации, что может рассматриваться как позитивный момент в деятельности организации. Предприятию необходимо постараться привлечь долгосрочные финансовые вложения, чтобы получить дополнительный доход.

Оборотные активы организации увеличились на 9424 тыс. р. или на 26,227%, в основном, за счет увеличения дебиторской задолженности на 11 950 тыс. р. или на 413,924%. Это говорит о плохой платежной дисциплине, что впоследствии может стать одной из причин утраты организацией платежеспособности.

Также произошло увеличение денежных средств на 7212 тыс. р. или на 46,231%. Это также является негативным моментом в деятельности организации, потому что происходит омертвление денежных средств, что говорит о неэффективном их использовании.

Запасы на конец отчетного периода снизились на 9667 тыс. р. или на 55,692%. Это связано с сокращением сверхнормативных запасов. $T_p^{BP} = 136,009\%$, $T_{сн\text{иж}}^{\text{зап}} = 44,308\%$.

Что касается пассива баланса, то его увеличение произошло из-за увеличения капитала на 6880 тыс. р. или на 25,279%.

Раздел баланса «Капитал и резервы» на начало года составил 27 216 тыс. р., на конец – 34 096 тыс. р., увеличился на 6880 тыс. р., T_p составил 125,279%.

Удельный вес собственного капитала на конец года составил 62,919%. Так как организация не использует долгосрочные заемные средства (что является неэффективным в рыночной экономике), то для финансовой независимости и устойчивости необходимо, чтобы доля собственного капитала была не менее 70%, а заемного – не более 30%. В нашем случае доля собственного капитала на начало года составила 61,151%, на конец – 62,919%, а заемного капитала соответственно 38,848 и 37,081%. Таким образом, видно, что доля собственного капитала увеличивается, а заемного – снижается, что свидетельствует о повышении финансовой независимости и финансовой устойчивости. $T_p^{CK} (125,279) > T_p^{ЗК} (116,217)$. Увеличение собственного капитала произошло, в основном, из-за увеличения нераспределенной прибыли на 6039 тыс. р. или на 35,062%.

Краткосрочные обязательства увеличились на 2654 тыс. р. или на 15,776% в основном из-за увеличения кредиторской задолженности на 2630 тыс. р. или на 15,698%. $T_p^{ДЗ} (513,924) > T_p^{КЗ} (115,698)$.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что имущество предприятия используется эффективно. В процессе дальнейшей деятельности эту эффективность нужно только по-

вышать. В системе мер важное место занимают вопросы рационального использования имущества и в первую очередь оборотных средств. Проблема улучшения использования оборотных средств стала еще более актуальной в условиях формирования рыночных отношений. Интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственно-финансовой деятельности. Поскольку финансовое положение предприятий находится в прямой зависимости от состояния оборотных средств и предполагает соизмерение затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат собственными средствами, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств – организации их движения с минимально возможной суммой для получения наибольшего экономического эффекта.

С целью повышения эффективности использования имущества предприятие должно применить следующие пути повышения эффективности использования оборотных средств: рациональная организация производственных запасов; сокращение времени пребывания оборотных средств в незавершенном производстве; снижение отвлечения оборотных средств в сферу обращения.

Список используемых источников

1. Учетная политика предприятия.
2. Формы отчетности предприятия.
3. Глазов, М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / М.М. Глазов – СПб. : Андреевский издательский дом, 2006. – 448 с.
4. Лысенко, Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебник / Д.В. Лысенко. – М. : ИФРА-М, 2008. – 320 с.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник / Г.В. Савицкая – М. : ИНФРА-М, 2005. – 425 с.

СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ» И «УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ»

**Копылов А.А. – аспирант, ассистент
кафедры «Экономика»**

Основной причиной появления и широкого распространения термина «качество жизни» в обществах с высоким уровнем потребления была смена механизма всего социального развития. Уже в 1960-е гг. в наиболее развитых странах мира стала очевидной ограниченность использования термина «уровень жизни», поскольку реальность убедительно показала, что экономический рост и достижение высокого

уровня потребления не избавляют общество от нищеты, преступности, наркомании, загрязнения окружающей среды и техногенных катастроф, не гарантируют его от глубоких социальных потрясений. Жизнь, по мнению большинства западных исследователей, поставила перед обществом необходимость сделать выбор: или количество – увеличение заработной платы, рост производства товаров, растущее удовлетворение материальных нужд, строительство дешевых квартир и т.п., или качество – образование, здравоохранение, культура, экология и т.п. Западные исследователи делают основной акцент не на изобилии товаров и их возрастающем потреблении, а призывают к введению элементов организованного потребления, обогащенного наличием духовных, социальных и культурных благ. За прошедшие годы создана обширная научная литература по проблематике качества жизни, которая показывает, что зарубежные исследования качества жизни проводятся в двух направлениях: на базе объективных условий жизни и на основе изучения степени удовлетворенности жизнью самими субъектами.

Доминирующим направлением за рубежом выступает модель «ощущаемого качества жизни», поскольку сложный характер взаимосвязи объективных и субъективных условий жизни не подтверждает кажущуюся вполне очевидной истину, что люди в лучших материальных условиях жизни более удовлетворены ею, чем находящиеся в относительно худших условиях. Эта модель построена на утверждении, что истинное значение качества жизни отражено в субъективных ощущениях индивидов, формирующихся на основе конкретных материальных условий жизни, эмоционального состояния и т.п.

Среди большого множества работ, посвященных специальному рассмотрению качества жизни населения и различных его сторон, до настоящего времени нет единства в понимании того, какие социально-экономические процессы и явления обозначаются этим термином. С одной стороны, встречается предельно расширительное толкование данной категории, которое, по существу, вбирает в себя все процессы жизнедеятельности человека и общества. С другой, в показатели качества жизни иной раз включается безо всякой научной аргументации только узкая часть процессов жизнеобеспечения людей. Характерно, что с течением времени ситуация в этой области не только не проясняется, а, наоборот, становится все более запутанной, ибо в сферу рассмотрения включаются все более острые проблемы и мало исследованные социальные последствия, которыми так богата быстрая и изменчивая жизнь постиндустриального общества.

Существенным является и то, что разногласия затрагивают не только семантический аспект проблемы, но, что более важно, содержательный ее контекст. Очень часто используются близкие термины,

отождествляемые с «качеством жизни»: уровень жизни, уклад жизни, стандарт жизни, стиль жизни, образ жизни и т.д.

Исследователи, которые в качестве синонима используют термин «уровень жизни», больше ориентируются на экономическую, материальную сторону жизни населения.

Речь в этом случае идет прежде всего об оценке здоровья населения, о материальном и социальном обеспечении, уровне образования, структуре потребностей различных социальных групп и степени их удовлетворения. Имеет место и противоположная точка зрения, в соответствии с которой качество жизни является максимально интегрированным социальным показателем, включающим в себя в качестве составляющих признаков уровень жизни, стиль жизни, уклад жизни.

Иногда речь идет о том, что качество жизни наряду с условиями жизни, уровнем жизни, социальным поведением входит в состав более широкого понятия «образ жизни». Нет единогласия в понимании качества жизни и среди зарубежных исследователей. Обычно их определения включают в большей степени субъективные переменные, характеризующие социальное самочувствие личности, удовлетворенность гражданскими свободами, правами человека, безопасностью существования и т.д.

Зарубежные исследователи предлагают более широкую трактовку оценки условий жизни населения, включая в рассмотрение такие факторы, как свобода выбора, основные права и свободы, политическая и социальная стабильность и безопасность.

Рассматривая соотношение категорий «качество жизни» и «уровень жизни» авторы работы отмечают следующую связь: чем выше уровень жизни, т.е. чем выше жизненный ритм, тем ниже качество жизни, и наоборот.

Категория «уровень жизни» в сравнении с категорией «качество жизни», относится к числу более установившихся понятий, с достаточно очерченным на сегодняшний день кругом количественных показателей, важное место среди которых занимают показатели прожиточного минимума и размера потребительской корзины.

В научной литературе детально изучается дифференциация населения по уровню жизни, в частности описывается материальное положение полярных групп. Однако поляризация не покрывает всей жизнедеятельности населения, поскольку уровень жизни не учитывает показателей социальной активности: характера трудовой деятельности, участия или неучастия в общественно-политической жизни, характера досуга и многого другого, тем более, что по ряду других показателей образа жизни население дифференцировано не менее сильно, например, по уровню девиантности — алкоголизму, наркомании, по репрессивности, хищениям и насилию.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ

**Копылов А.А. – ассистент
кафедры «Экономика»**

Феномен категории качества жизни в современных условиях становится одним из самых динамичных парадигм социально-экономического развития регионов. Прежде всего, это касается многоаспектности и многогранности этой дефиниции, которая с каждым годом приобретает все новые черты и особенности. В то же время, эта категория по своей содержательной характеристике зачастую далеко выходит за рамки экономических методов и параметров ее оценки, принимая трансграничное положение между различными отраслями знаний.

С другой стороны, дефиниция категории качества жизни как никакая другая подвержена двойственной оценке, объединяющей в себе объективный и субъективный уровни своей оценки. Критерием объективной оценки качества жизни служат научные нормативы потребностей и интересов людей, по отношению с которыми можно объективно судить о степени удовлетворения потребностей и интересов населения в тех или иных материальных и нематериальных благах.

Развитие уровня и качества жизни сельского населения будет складываться из двух основных элементов.

1. Рост эффективности собственно сельской экономики: повышение качества жизни сельского населения позволит привлечь в эти территории наиболее квалифицированную рабочую силу для аграрного производства, а также инвесторов для всей сельской экономики. В результате должна вырасти эффективность аграрного производства, доходы сельского населения в этих территориях.

2. Повышение качества жизни сельского населения: рост эффективности сельской экономики становится основой устойчивого роста благосостояния сельского населения и возможностью доступа к платным услугам социальной инфраструктуры. Рост эффективности сельской экономики снижает бюджетные расходы, повышает налоговые доходы дотационных территорий. Это позволяет решать проблемы качества социальной сферы села. Например, улучшение качества сельского среднего образования снизит неравенство городских и сельских жителей в доступе к высшему образованию, ко всему спектру рабочих мест в области. Развитие телекоммуникационных сетей на селе снизит информационную изолированность сельского населения. Достижение устойчивого социально-экономического положения, определяемого качеством жизни населения, в динамично развивающихся сельских территориях позволит высвободить бюджетные средства для повышения уровня, ассортимента и качества базовых социальных услуг.

В то же время, потребности и интересы людей настолько сугубо индивидуальны, что степень их удовлетворения могут оценить только сами субъекты. Они не фиксируются какими-либо статистическими величинами и практически существуют лишь в сознании людей и, соответственно, в их личных мнениях и оценках.

Таким образом, оценка качества жизни выступает в двух формах:

- объективной или степени удовлетворения научно обоснованных потребностей и интересов;
- субъективной или степени удовлетворенности качеством жизни самих людей.

Методические подходы к анализу основных параметров оценки категории качества жизни можно классифицировать на:

- составление сводного перечня показателей в соответствии со структурой потребностей и интересов;
- более предпочтительный аналитический подход, при котором показатели качества жизни группируются по сферам жизни в соответствии со структурой процессов жизнедеятельности людей, с последующим синтетическим обобщением.

И методологически, и для практических целей весьма важно оценить качество жизни не только в целом, но и по каждой из ее основных сфер, включающих трудовую деятельность, сферу развития способностей людей, семейную жизнь, быт и поддержание здоровья, параметры жизни нетрудоспособных членов общества, окружающую среду. Каждая из этих сфер имеет свои специфические составные элементы, требующие своей специфической оценки, при этом взаимозависимость и взаимосвязь этих сфер все более переплетается.

Таким образом, дефиницию качества жизни необходимо рассматривать как систему показателей, характеризующих степень реализации жизненных стратегий людей, удовлетворения их жизненных потребностей. Наиболее выраженным проявлением эта категория реализуется при оценке качества жизни сельского населения, параметры оценки которого давно уже необходимо классифицировать по отдельной от городского населения методике. Как известно, критерии и методы оценки качества жизни сельского населения в неформальной их трактовке уже давно отличаются от городского, что требует их более выраженной и адекватной формализации в методах статистического мониторинга. При этом необходимо разработать методики, показатели, индикаторы-предвестники (пороговые значения) специально для оценки и прогнозирования уровня качества жизни сельского населения, так как их объективные и субъективные формы оценки существенно отличаются от характеристик качества жизни городского населения. Так, если, например, показатели обеспеченности горячей водой и канализацией

сегодня для городского населения уже не столь актуальны, то для сельского населения они остаются первой жизненной необходимостью.

Успешное экономическое развитие села является решающим фактором для обеспечения нормальных условий жизнедеятельности населения, роста покупательной способности и повышения качества жизни народа.

Регулирование качества жизни сельского населения подразумевает выполнение комплекса действий, осуществляемых муниципальными властями в целях обеспечения и поддержания необходимого уровня путем целенаправленного воздействия на условия и факторы, влияющие на их качество жизни.

Обеспечение качества жизни сельского населения имеет несколько специфических особенностей, обуславливающих необходимость разработки отдельной программы в этой сфере.

Социальное развитие сельской местности исторически отстает от городского социального развития. До настоящего времени разрыв в уровне жизни городского и сельского жителя не преодолен. Социально-экономические реформы последнего десятилетия в России еще более обострили этот разрыв, кроме того, выявили основные проблемы социального развития сельской местности.

Во-первых, в результате резкого падения покупательской способности населения сократился спрос на продукцию сельского хозяйства, в результате чего часть аграрной рабочей силы оказалась невостребованной. Неразвитость альтернативных источников доходов в сельской местности привела к формированию открытой и скрытой безработицы, последняя проявилась, в первую очередь, в существенном снижении заработной платы в сельском хозяйстве по сравнению с другими отраслями национальной экономики.

Во-вторых, низкое качество жизни и относительного уровня заработной платы на селе делают аграрный труд не привлекательным для квалифицированной рабочей силы, что, в свою очередь, не позволяет увеличить эффективность сельскохозяйственного производства. С этой точки зрения, развитие социальной инфраструктуры села необходимо для привлечения инвестиционного капитала и квалифицированного труда. А это, в свою очередь, будет содействовать росту благосостояния и качества среды проживания сельского населения.

Решение проблемы социального развития сельской местности находится в полном соответствии с основной целью развития России в целом, которая определена как повышение качества жизни ее населения, включающее демографические показатели населения, его благосостояние, качество социальной инфраструктуры и экологической ниши.

В мировой практике сельские территории, показатели которых благоприятны для развития социальной инфраструктуры в будущем, определяются на основе критериев оценки качества жизни населения и уровня социально-экономического развития. Рассмотрим сущность данной методики с корректировкой ее на уровень сельских муниципальных образований современной России. Наиболее важными параметрами, позволяющими объективно оценить качество жизни и уровень социально-экономического развития сельских населенных пунктов и их перспективность, определены четыре группы критериев:

- 1) экономический потенциал;
- 2) уровень развития инженерной инфраструктуры;
- 3) обеспеченность социальными объектами;
- 4) экологическая безопасность.

Категорию «качество жизни» сельского населения необходимо рассматривать с позиций комплексного и системного подхода, который позволяет учитывать территориальные различия в качестве жизни населения различных по уровню социально-экономического развития регионов.

Поэтому категорию качества жизни необходимо также рассматривать и как интегральную характеристику качества территориальной общности людей и качества среды их жизнедеятельности, как совокупность степени удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся как в различных видах деятельности, так и в самом жизнеощущении. Естественно, что имеющиеся в официальной статистической практике наборы показателей и методик не в состоянии полноценно и адекватно отразить всю палитру дефиниции категории качества жизни.

Какими бы не были разнообразными параметры оценки категории качества жизни в основе ее, безусловно, лежат параметры, связанные с оценкой доходов той или иной категории населения. Этот показатель, как ни один другой, воплощает в себе единство объективных и субъективных оценок категории качества жизни любой группы населения.

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ

**Коробова О.В. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Менеджмент»**

На инвестиционную активность предприятий и организаций среди прочих факторов оказывает влияние информационное обеспечение.

Рассмотрим информацию и способы ее предоставления, функционирующую при финансировании инвестиционного проекта.

При самофинансировании предприятие может выпускать ценные бумаги для привлечения финансовых ресурсов (акционерное финансирование) (рис. 1).

Акционерное финансирование – представляет собой форму получения инвестиционных ресурсов путем эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций).

При этом предприятие регистрирует и публикует проспект эмиссии. В нем оговариваются все юридические, экономические и технические аспекты выпуска ценных бумаг.

Проспект эмиссии представляется следующими разделами:

- информация об эмитенте (статус организации, юридический адрес, данные об учредителях, структура органов управления);
- информация о финансовом состоянии эмитента (баланс общества, отчет о распределении прибыли и т.д.);
- информация о предстоящем выпуске ценных бумаг.

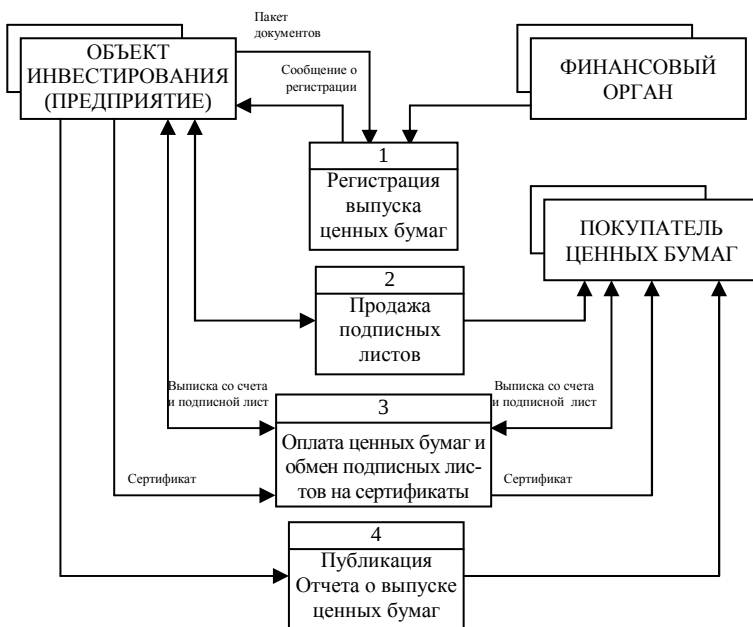


Рис. 1. Модель информационных потоков финансирования инвестиционных проектов за счет собственных средств объекта инвестирования

Ценная бумага, которую выпускает эмитент, должна содержать набор обязательных реквизитов: фирменное наименование предприятия, его местонахождение, наименование ценной бумаги, ее порядковый номер, дату выпуска, категорию, имя держателя, номинальную стоимость и другие данные.

Предприятие предоставляет в регистрирующий орган следующие документы: протокол решения общего собрания акционеров о выпуске ценных бумаг; копии устава, проспект эмиссии ценных бумаг; образец ценной бумаги; заявление о регистрации; копию платежного поручения об уплате налога на операции с ценными бумагами.

После этого финансовый орган регистрирует выпуск ценных бумаг.

Далее предприятие приступает к размещению ценных бумаг. Предприятие может самостоятельно размещать свои ценные бумаги, а может при помощи посредника. Если ценные бумаги размещаются при помощи посредника, то отношения между эмитентом и посредником строятся на договорной основе.

В Российской Федерации при размещении ценных бумаг используют подписные листы. Они оформляются между представителем предприятия-эмитента и покупателем ценной бумаги. После оплаты приобретаемых ценных бумаг покупатель обменивает подписные листы на ценные бумаги (инвестор получает на руки ценную бумагу или сертификат).

Подписные листы не имеют стандартной формы, но должны содержать исчерпывающую информацию о покупателе и могут отражать количество ценных бумаг, которое он хочет приобрести. Подписной лист имеет отрывной талон (купон), который служит основанием для оплаты приобретаемых акций.

Эмитент ежеквартально публикует отчет о выпусках ценных бумаг. Годовые итоги эмиссии публикуются вместе с отчетом.

Финансирование могут осуществлять финансово-кредитные учреждения. Производственные инвестиции (на которых делается основной акцент в данной статье) финансово-кредитных учреждений осуществляются либо в форме кредитования (инвестиционный кредит) либо в форме финансирования инвестиционного проекта (проектное финансирование).

Инвестиционный кредит представляет собой отношения, основанные на срочности, возвратности и платности. При этом финансово-кредитное учреждение не приобретает никаких имущественных прав (только право на получение по истечении срока кредита основной суммы и суммы процентов).

При финансировании инвестиционных проектов финансово-кредитное учреждение приобретает право участия в создаваемом предприятии или существующем. Право долевой собственности может быть закреплено паем или определенным количеством акций.

Рассмотрим инвестиционное кредитование. При финансировании инвестиционных проектов финансово-кредитными учреждениями, в частности банками, отношения между банком и заемщиком регулируются кредитным договором (рис. 2).

Для предоставления инвестиционного кредита банк на основе поступающих кредитных заявок определяет возможный спрос на кредит в различные периоды года и рассчитывает сроки по разным ссудам и сумму требуемых ресурсов.

При выдаче конкретного инвестиционного кредита банк анализирует финансовое состояние объекта инвестирования на основании стандартной бухгалтерской отчетности предприятия за три года, а также обороты предприятия по счетам и его кредитную историю; делает прогноз денежных потоков субъекта хозяйствования с учетом факта осуществления проекта. На основе электронной модели движения денежных средств предприятия банк проводит оценку рисков. После этого анализирует обеспечение по кредиту.

На основании предоставленного залога, гарантии, поручительства оформляется договор залога, гарантии, поручительства.

Основой кредитных отношений является кредитный договор. В кредитном договоре предусматриваются следующие условия:

- объем выдаваемой ссуды;
- сроки и порядок ее использования;
- процентная ставка и другие выплаты по кредиту;
- обязанности и экономическая ответственность сторон;
- формы обеспечения обязательств.

Выдача долгосрочных кредитов происходит одновременно или поэтапно путем перечисления средств на счета поставщиков и подрядчиков или на расчетный счет заемщика.

В дальнейшем банк осуществляет контроль предоставленных денежных средств: рассматривает балансы заемщика по состоянию на последнюю отчетную дату, складские справки и т.д., оформляет Акты проверки состояния заложенного имущества. При невозврате средств в погашение задолженности банку в сроки, предусмотренные кредитным договором, банк вправе приступить к взысканию ссуды в арбитражном порядке с извещением об этом заемщика до подачи искового заявления. При проектном финансировании банк проводит тщательный анализ самого проекта и меньше внимания уделяет самому пред-

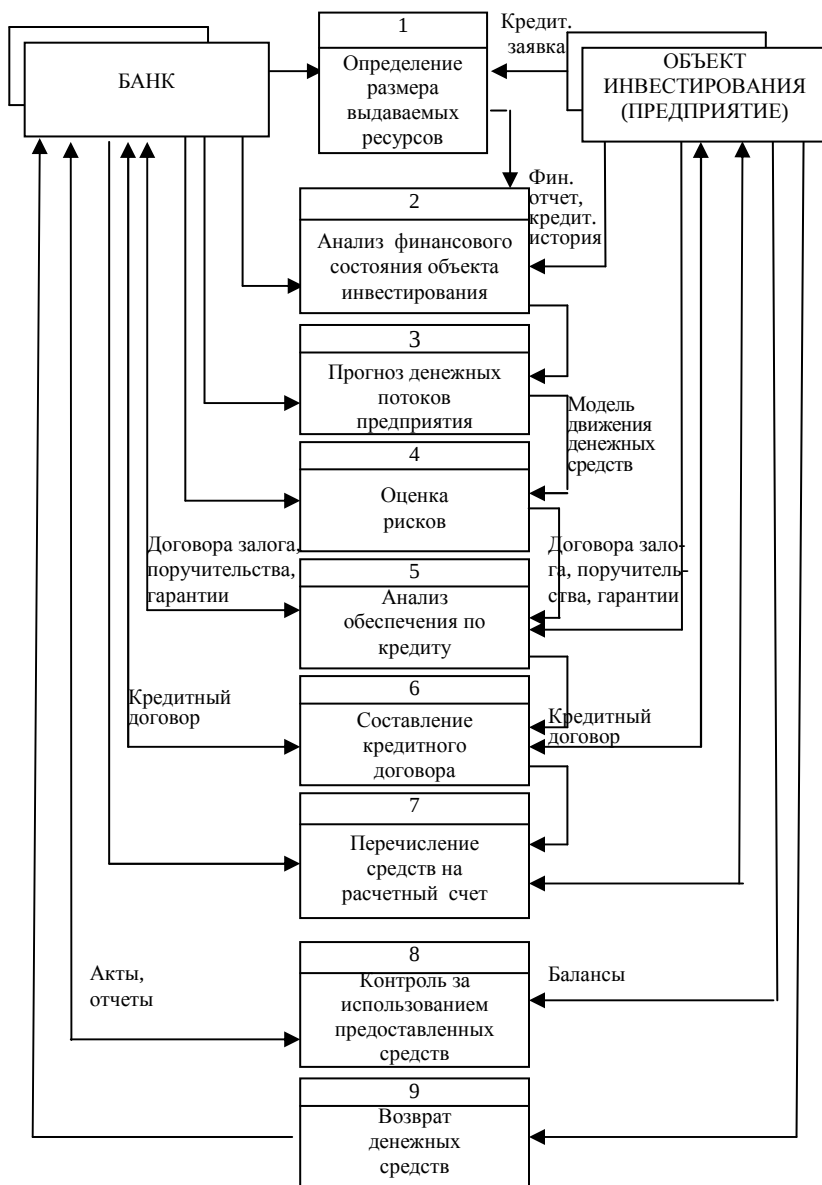


Рис. 2. Модель информационных потоков финансирования инвестиционных проектов кредитными учреждениями

приятно. Банк анализирует бизнес-план проекта; ТЭО; заявку, в которой дается краткая информация о предприятии, характеристика запрашиваемого кредита. Если проект связан, например, с арендой имущества или с новым строительством, то банку предоставляются копии договора аренды и решение местных органов власти о выделении соответствующего земельного участка. Если банк на основании анализа заинтересовался проектом, то заказчик заполняет формуляр и формы подготовки исходных данных для оценки проекта. Формуляр представляет собой список вопросов и содержит стандартный перечень документов (учредительные документы, финансовая отчетность, документы по проекту).

Важным источником финансирования инвестиционных проектов являются средства Федерального бюджета и внебюджетных фондов. Бюджетное финансирование осуществляется в следующих формах:

1) государственная финансовая поддержка высокоэффективных инвестиционных проектов на условиях размещения выделенных бюджетных средств на конкурсной основе;

2) централизованное финансирование Федеральных инвестиционных программ. Такие программы содержат перечни строек и объектов для Федеральных государственных нужд.

На безвозвратной основе финансирование из средств Федерального бюджета осуществляется в соответствии с утвержденным перечнем объектов и строек для государственных нужд при отсутствии других источников финансирования. Финансирование производится Министерством финансов Российской Федерации путем перечисления средств государственным заказчикам (Федеральные органы исполнительной власти), которые перечисляют эти средства заказчикам.

При финансировании инвестиционных проектов за счет государственных средств предоставление средств происходит на конкурсной основе (рис. 3).

Претенденты направляют в адрес Министерства экономики Российской Федерации документы:

- обращение о намерении участвовать в конкурсе;
- лицензию на право осуществления хозяйственной деятельности;
- бизнес-план;
- заключение экспертных органов;
- заключение экспертизы по проектно-сметной документации;
- подтверждение о финансовой состоятельности эмитента;
- бухгалтерскую отчетность;
- соглашения с инвесторами, предоставляющими средства для реализации проекта.

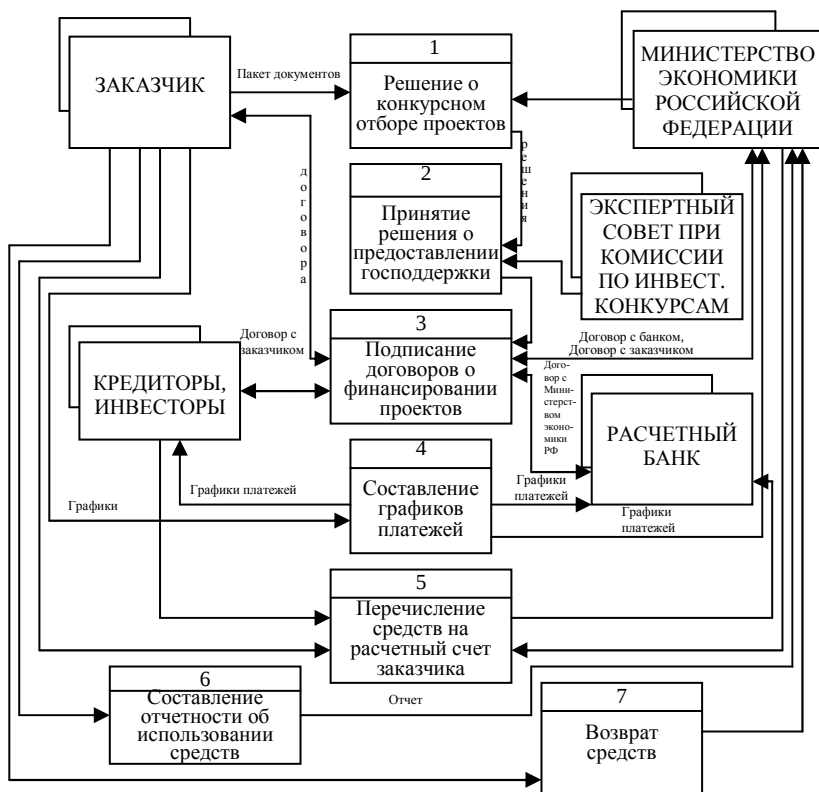


Рис. 3. Модель информационных потоков финансирования инвестиционных проектов за счет государственных средств

Так как проекту присваивается определенная категория, в соответствии с которой происходит финансирование проекта, претендент прилагает еще следующие документы. Для проекта по категории «А»: копии патентов, выданных в Российской Федерации или в зарубежных странах; заключение Миннауки Российской Федерации об отношении проекта к приоритетным направлениям науки и техники. Для проекта по категории «Б»: копии контрактов на поставку продукции зарубежным покупателям. Для проекта по категории «В»: карту технического уровня продукции, заверенную Миннауки Российской Федерации.

Минэкономики Российской Федерации принимает решение о допуске проекта к конкурсу и передает материалы в экспертный совет при Комиссии по инвестиционным конкурсам для оценки эффективности инвестиционного проекта.

Комиссия принимает решение о предоставлении (отказе) государственной поддержки претенденту. По результатам конкурса оформляются документы: протокол заседания комиссии о выделении победителю конкурса государственной поддержки; соглашение между Минэкономики Российской Федерации и банком об обслуживании счетов при финансировании инвестиционного проекта; договор между Минэкономики Российской Федерации и победителем конкурса о финансировании проекта; договор о кредитовании проекта между победителем конкурса и организацией-кредитором; договор займа между победителем конкурса и прочими инвесторами.

Победитель конкурса предоставляет Минэкономике Российской Федерации, расчетному банку, кредиторам и заимодавцам графики платежей, которые составляются по результатам тендера. При получении подтверждения от расчетного банка о зачислении представленных в графике платежей собственных средств победителя конкурса, средств других инвесторов, Минэкономике Российской Федерации оформляет платежные документы и через ЦБ Российской Федерации перечисляет их на соответствующий счет в расчетном банке.

Заемщики должны ежемесячно предоставлять Министерству финансов Российской Федерации отчеты об использовании средств Федерального бюджета.

Возврат заемщиками средств Федерального бюджета, предоставленных на возвратной основе, осуществляется в сроки, определяемые заключенными договорами. Министерство финансов Российской Федерации возвращает кредит ЦБ РФ.

При финансировании инвестиционных проектов отраслей материального хозяйства Российской Федерации иностранными инвесторами заключается инвестиционное соглашение между Министерством экономики Российской Федерации и иностранным инвестором (рис. 4).

При этом заключается инвестиционное соглашение.

Сторонами инвестиционного соглашения являются: Министерство экономики Российской Федерации и иностранная компания, сделавшая вклад в уставный капитал российского предприятия и осуществляющая прямые капитальные вложения в отрасли материального производства Российской Федерации.

Иностранный инвестор для подготовки инвестиционного соглашения представляет в Министерство экономики Российской Федерации:

- проект соглашения;
- ТЭО, прошедшего независимую экспертизу;
- основные экономические показатели по проекту.

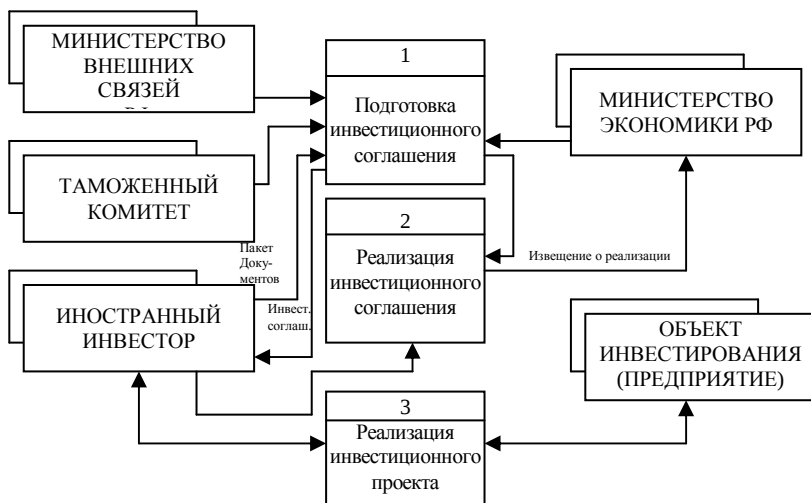


Рис. 4. Модель информационных потоков финансирования инвестиционных проектов иностранными инвесторами

Инвестиционное соглашение содержит информацию:

- о вкладе инвестора в уставный капитал российского предприятия;
- сумму прямых капитальных вложений;
- обязательства Минэкономки по созданию условий для реализации инвестиционного проекта;
- срок действия соглашения;
- ответственность сторон;
- условия реализации произведенной продукции на рынке.

К инвестиционному соглашению прилагаются документы, содержащие:

- основные показатели по производству продукции, осуществляемому учредителем;
- капитальные вложения в инвестиционный проект;
- основные показатели по ввозу продукции на таможенную территорию Российской Федерации;
- основные показатели по реализации продукции;
- основные показатели прибыли (дохода) от реализации продукции.

Проект инвестиционного соглашения рассматривается Министерством экономики Российской Федерации совместно с иностранным ин-

вестором и с участием Министерства внешних экономических связей Российской Федерации, Государственного таможенного комитета Российской Федерации, Министерства финансов Российской Федерации.

После составления инвестиционного соглашения иностранный инвестор извещает Министерство экономики Российской Федерации о начале реализации инвестиционного соглашения в документарной форме с планом графиков выполнения всех работ и финансового обеспечения на весь период жизненного цикла инвестиционного проекта.

Иностранный инвестор и российское предприятие—объект инвестирования обеспечивают подготовку проектно-сметной документации, заключение договоров на подрядные работы и другие документы по реализации проекта.

Таким образом, качественная проработка всех основных документов, используемых при финансировании инвестиционной деятельности предприятий и организаций, в конечном счете, влияет на эффективность капиталовложений в государстве и регионе.

НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ

**Коробова О.В. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Менеджмент»,**

Овчаренко С.Б. – аспирант кафедры «Менеджмент»

Для экономического развития государству необходим благоприятный инвестиционный климат. В частности, предприятие, действующее в регионе с наличием достаточного количества ресурсов, развитой инфраструктурой и другими способствующими укреплению и развитию региона факторами, т.е. благоприятным инвестиционным климатом, может рассчитывать на достаточно большое количество вложений денежных средств на изготовление производимой им продукции или на развитие самого предприятия. В свою очередь, хозяйствующий субъект, действующий в регионе с плохо развитой экономикой, неразвитой социальной и политической сферой, может испытывать затруднения при привлечении инвестиций как со стороны отечественных инвесторов, так и иностранных.

Особое внимание уделяется инвестиционному климату на региональном уровне. Рассмотрим рисковый подход к данному понятию, так как он наиболее популярен в экономической литературе [3].

Региональный инвестиционный климат представляет собой систему законодательно-правовых, экономико-географических и социально-культурных условий формирования регионального инвестиционно-

го рынка [4]. Он образуется под воздействием многообразия взаимосвязанных процессов, которые характеризуются как инвестиционный потенциал региона, т.е. его возможности к наращиванию инвестиционного процесса.

Тенденции формирования инвестиционного климата того или иного региона находятся под влиянием двух групп факторов.

Первая из этих групп охватывает общестрановые признаки. Однако некоторые из составляющих в данной группе факторов достаточно равномерно «проецируются» (позитивно или негативно) на инвестиционный климат всех регионов России. Другие формально общедо-федеральные компоненты инвестиционного климата «проецируются» на инвестиционную привлекательность российских регионов весьма неодинаково.

Вторая группа факторов инвестиционного климата на региональном уровне – специфические черты или признаки данного конкретного региона. Соответственно можно говорить, с одной стороны, о компонентах инвестиционного климата региона, которые в той или иной мере лежат в сфере управляемости (полномочий органов власти) субъекта Федерации, а с другой – о факторах, воздействие на которые находится в рамках полномочий федерального центра.

Рассмотрим факторы, формирующие благоприятный инвестиционный климат на региональном уровне (табл. 1).

Инвестиционный климат региона включает в себя две составляющие: инвестиционную активность в регионе и его инвестиционную привлекательность, которые являются функционально взаимосвязанными.

Основные структурные составляющие инвестиционного климата региона и их взаимосвязи представлены на рис. 1.

На региональном уровне инвестиционный климат проявляет себя через двухстороннее отношение предпринимательских структур, банков, профсоюзов и других субъектов хозяйственных отношений и региональных органов власти.

На этом уровне как бы происходит конкретизация обобщенной оценки инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов как иностранных, так и отечественных инвесторов с региональной средой.

Инвестиционная активность региона представляет собой процесс наращивания объемов и темпов инвестирования в основной капитал региона.

С точки зрения экономической теории инвестиционная активность – это реальное вложение ресурсов за определенный период,

1. Факторы формирования инвестиционного климата региона

Наименование фактора	Описание фактора
<i>Объективные</i>	
Природно-климатические условия	Богатые природные ресурсы; обеспеченность региона биоклиматическими, природными, энергетическими ресурсами
Состояние окружающей среды	Постоянно поддерживается на благоприятном уровне
Географическое положение	Наличие границ с развитыми регионами Российской Федерации и иностранными организациями
<i>Субъективные</i>	
Научный потенциал	Неперегруженность общего числа организаций региона научными организациями; высококвалифицированный научный потенциал
Экономическое положение	Высокая степень развитости экономических отношений; диверсифицированность экономической среды; наличие экономически независимых финансового рынка и рынка инвестиционных услуг; приемлемые ставки экспортных и импортных пошлин; положительная политика в области валютного курса
Законодательная и нормативная база	Стабильный правовой режим; жесткое регулирование отношений собственности; законодательное закрепление налоговых льгот для поддержки инвестиционной деятельности; наличие механизма работы с городскими инвестиционными проектами
Строительная база	Наличие экономически независимых рынков строительной продукции, строительных работ и услуг; наращенные мощности строительных организаций и предприятий
Фактор риска	Государственные гарантии защиты российских и иностранных инвесторов от некоммерческих рисков; невысокие риски осуществления инвестиционной деятельности

Наименование фактора	Описание фактора
<i>Субъективные</i>	
Трудовые ресурсы	Низкая доля населения пенсионного возраста; общерегиональные данные о наличии различных категорий трудовых ресурсов; высокая доля занятых и низкая безработных; высокая доля работников с высшим образованием; высокий уровень профессиональной подготовки
Социальная инфраструктура	Крупные российские и иностранные консалтинговые и аудиторские организации, институциональные инвесторы; развитая экспортная система; наличие общедоступной информации об инвестиционных проектах, инвесторах и др. в регионе; развитые виды инфраструктур (транспортная, связи и т.д.); высокий уровень жизни населения
Правовые	Высокий уровень оперативности при регистрации предприятий; доступность информации; эффективность деятельности правоохранительных органов
Экономические	Развитость рыночной инфраструктуры; развитость конкурентной среды предпринимательства; емкость рынка; высокая интенсивность межхозяйственных связей; экспортные отношения; присутствие иностранного капитала; доступность экономической информации
Политические	Высокая степень доверия населения к власти; хорошие взаимоотношения федерального центра и властей региона
Финансовые	Доступность финансовых ресурсов из региональных и федеральных бюджетов; высокий уровень развития финансово-кредитных институтов; доступность кредита в иностранной валюте
Криминальные	Низкий уровень преступности; политика властей по отношению к криминальным структурам; низкая распространенность алкоголизма и наркомании



Рис. 1. Основные структурные составляющие инвестиционного климата региона и их взаимосвязи

происшедший или происходящий процесс покрытия (удовлетворения) инвестиционного спроса. Прогнозировать инвестиционную активность возможно с помощью расчета величины инвестиционного спроса.

Инвестиционная активность непосредственно влияет на складывающуюся в регионе инвестиционную ситуацию. Понятие инвестиционной ситуации региона характеризуется интенсивностью инвестиционной деятельности в регионе и эффективностью происходящих инвестиционных процессов.

Инвестиционная привлекательность региона представляет собой систему различных объективных условий (признаков) законодательно-правового, социально-политического, экономического характера, обуславливающих интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона и создающих предпосылки к мотивированному проявлению инвесторами инвестиционной активности. Иначе говоря, инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств и возможностей, которая опре-

деляется состоянием внутренней и внешней среды предмета инвестирования.

Инвестиционная привлекательность отражает субъективное отношение потенциального инвестора к объекту инвестирования и в отличие от инвестиционного климата отражает объективное состояние внешней среды предмета инвестирования.

В свою очередь, инвестиционную привлекательность региона формируют две составляющие, имеющие тесную взаимосвязь – региональные инвестиционные риски и инвестиционный потенциал региона.

Экономическая сущность инвестиционного потенциала выражается в экономических явлениях, тесно связанных с функционированием инвестиционного рынка и выполнением его основных функций. Определение категории «инвестиционного потенциала» можно сформулировать следующим образом.

Инвестиционный потенциал региона – это совокупность инвестиционных ресурсов, способных быть вложенными в объекты инвестиционной деятельности. Они представляют часть капитала в форме потенциального инвестиционного спроса, готового и способного превратиться в реальное инвестиционное предложение.

Основные составляющие инвестиционного потенциала рассмотрены в табл. 2.

Все перечисленные факторы влияют на емкость инвестиционного пространства, характеризуют возможные масштабы и направления инвестиционной деятельности на данной территории.

Обратимся к другой составляющей инвестиционной привлекательности региона – региональным инвестиционным рискам.

Понятие «инвестиционный риск» как экономическая категория представляет собой возможность возникновения различного рода событий под влиянием каких-либо факторов или совокупности этих факторов, обуславливающих ухудшение инвестиционного климата. Негативные тенденции способны отрицательно повлиять на инвестиционную привлекательность и уровень инвестиционной активности.

Региональные инвестиционные риски представляют собой совокупность факторов (условий), способствующих ограничению притока инвестиций в конкретный регион, что имеет важное значение для принятия решения о вложении капитала. При наличии региональных инвестиционных рисков возникает вероятность неполного использования инвестиционного потенциала региона [4].

Внимание инвестиционным рискам было уделено в работах ученых-авторов И.А. Бланка, В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро.

2. Составляющие инвестиционного потенциала

Составляющие инвестиционного потенциала	Примеры
1. Ресурсный потенциал	– запасы минерального топлива; – гидроэнергетические ресурсы; – запасы руд цветных металлов; – запасы железной руды; – запасы сырья для химической промышленности; – запасы нерудных полезных ископаемых; – лесной фонд; – площадь сельскохозяйственных угодий и др.
2. Производственный потенциал	– валовой национальный (региональный) продукт; – численность занятых в экономике; – число предприятий и организаций и др.
3. Инфраструктурный потенциал	– плотность железнодорожной сети; – плотность автодорог; – степень телефонизации и др.
4. Инновационный потенциал	– число организаций, выполняющих научные разработки; – число промышленных предприятий, занимающихся инновационной деятельностью; – объем расходов на НИОКР и др.
5. Институциональный потенциал	– число коммерческих банков и их филиалов; – число малых предприятий; – число страховых компаний и др.
6. Финансовый потенциал	– сумма поступлений по налоговым платежам и другим доходам; – прибыль предприятий и организаций и др.
7. Потребительский потенциал	– соотношение доходов населения и стоимости потребительской корзины; – сумма вкладов населения в банковские учреждения
8. Трудовой потенциал	– число лиц с высшим и средним профессиональным образованием в численности населения трудоспособного возраста; – число лиц с высшим и средним профессиональным образованием в численности занятых в экономике и др.

Инвестиционные риски являются составляющими экономических рисков. Прежде всего, рассмотрим виды экономических рисков (табл. 3) [2].

В таблице 4 рассмотрена классификация инвестиционных рисков [5].

3. Классификация экономических рисков

Классификационный признак	Виды рисков
1. По сферам проявления	– законодательно-правовые риски; – политический риск; – экономический риск; – технико-технологические риски; – социальный риск; – экологический риск (техногенные риски; природно-климатические риски; социально-бытовые риски); – криминогенный риск
2. По видам финансовых рисков	– риск снижения финансовой устойчивости; – риск неплатежеспособности; – инвестиционный риск; – инфляционный риск; – процентный риск; – валютный риск; – депозитный риск; – кредитный риск; – налоговый риск; – инновационный риск
3. По источникам возникновения	– внешний, систематический или рыночный риск; – внутренний, несистематический или специфический риск
4. По характеризующему объекту	– риск отдельной хозяйственной операции; – риск различных видов хозяйственной деятельности (риск инвестиционной или кредитной деятельности); – риск хозяйственной деятельности предприятия в целом
5. По совокупности исследуемых инструментов	– индивидуальный риск; – портфельный риск

Классификационный признак	Виды рисков
6. По комплексности	– простой риск; – сложный риск
7. По формам проявления	– риски реального инвестирования; – риски финансового инвестирования
8. По характеру финансовых последствий	– риск, влекущий только экономические потери; – риск, влекущий упущенную выгоду; – риск, влекущий как экономические потери, так и дополнительные доходы
9. По характеру проявления во времени	– постоянный риск; – временный риск
10. По уровню вероятности реализации	– риск с низким уровнем вероятности реализации; – риск со средним уровнем вероятности реализации; – риск с высоким уровнем вероятности реализации; – риск, уровень вероятности реализации которых определить невозможно
11. По уровню возможных финансовых потерь	– допустимый риск; – критический риск; – катастрофический риск
12. По возможности предвидения	– прогнозируемый риск; – непрогнозируемый риск
13. По возможности страхования	– страхуемый риск; – нестрахуемый риск
14. По уровню управления в государстве	– макроэкономические (на федеральном уровне); – мезоуровень (на региональном уровне); – микроэкономические (на уровне корпорации, фирмы)

4. Классификация инвестиционных рисков

Риски финансового инвестирования	Риски реального инвестирования
<i>Внешние риски</i>	
1. Общие риски: – политический риск; – риск изменения законодательства; – риски экологических катастроф. 2. Систематический риск: – риск изменения процентных ставок; – риск падения общерыночных цен; – риск инфляции	1. Риски, связанные с нестабильностью экономического законодательства и текущей экономической ситуации, условий инвестирования и использования прибыли. 2. Внешнеэкономические риски (возможность введения ограничений на торговлю и поставки, закрытия границ). 3. Возможность ухудшения политической ситуации, риск неблагоприятных социально-политических изменений в стране или регионе. 4. Возможность изменения природно-климатических условий, стихийных бедствий. 6. Неправильная оценка спроса, конкурентов и цен на продукцию проекта. 7. Колебания рыночной конъюнктуры, валютных курсов
<i>Внутренние риски</i>	
1. Несистематический риск для предприятий-эмитентов: – отраслевой риск; – структурно-финансовый риск; – кредитный риск; – процентный риск; – валютные риски; – риск упущенной выгоды. 2. Несистематический риск для предприятий-инвесторов: – капитальный риск; – селективный риск; – временный риск; – риск ликвидности; – риск законодательных изменений; – кредитный риск; – процентный риск; – инфляционный риск; – отзывной риск; – рыночный риск	1. Неполнота или неточность проектной документации (затраты, сроки реализации проекта, параметры техники и технологии). 2. Производственно-технологический риск (аварии и отказы оборудования, производственный брак и т.п.). 3. Риск, связанный с неправильным подбором команды проекта. 4. Неопределенность целей, интересов и поведения участников проекта. 5. Риск изменения приоритетов в развитии предприятия и потери поддержки со стороны руководства. 6. Риск несоответствия существующих каналов сбыта и требований к сбыту продукции проекта. 7. Неполнота или неточность информации о финансовом положении и деловой репутации предприятий-участников (возможность неплатежей, банкротств, срывов договорных обязательств)

Особое внимание при рассмотрении инвестиционных рисков уделено их делению на риски предприятия-эмитента и риски предприятия-инвестора.

Перечисленные выше понятия имеют причинно-следственную связь.

С одной стороны, инвестиционные риски влияют на инвестиционный потенциал региона, обуславливая его привлекательность. От уровня инвестиционной привлекательности зависит величина инвестиционной активности в регионе. С другой стороны – инвестиционным потенциалом регулируется уровень региональных инвестиционных рисков, что сказывается на инвестиционной привлекательности региона и повышении его инвестиционной активности.

Взаимосвязь и соподчиненность инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков можно выразить в виде схемы (рис. 2).

Уровень инвестиционных рисков накладывает ограничения на инвестиционный потенциал, иными словами инвестиционные риски, на наш взгляд, – рамки, в пределах которых инвестор может использовать инвестиционный потенциал. По определению понятно, что чем ниже уровень инвестиционных рисков, тем полнее может использоваться инвестиционный потенциал, полное его задействование теоретически возможно при полном отсутствии инвестиционных рисков. Инвестиционный климат формирует у инвестора собственную оценку объекта инвестирования – инвестиционную привлекательность, которая реализуется в практических действиях, отражающихся в категории

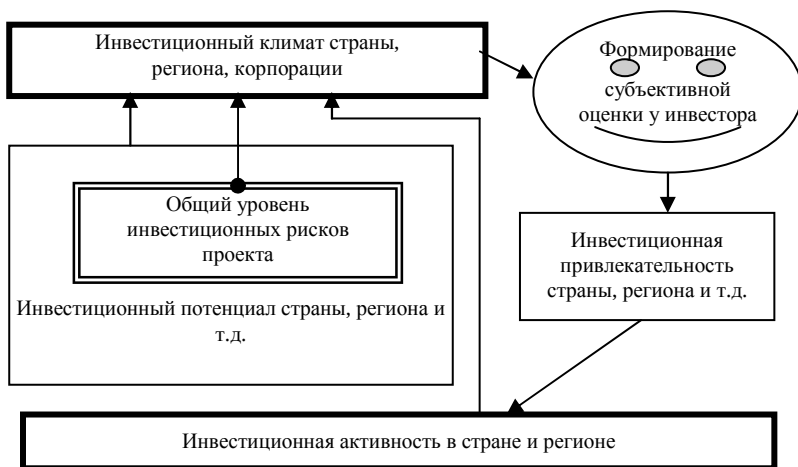


Рис. 2. Взаимосвязь основных элементов инвестиционного процесса

«инвестиционная активность». Сама активность также оказывает влияние на инвестиционный климат: чем она выше, тем благоприятнее инвестору кажется инвестиционный климат.

Инвестиционный климат любой хозяйственной системы характеризуется чрезвычайным динамизмом и постоянно меняется в лучшую или худшую сторону. Это особенно справедливо применительно к современным российским условиям, поэтому очень актуальна задача мониторинга инвестиционного климата.

В мировой практике наиболее распространены три варианта подобно мониторинга. Первый отслеживает состояние инвестиционного климата страны без выделения отдельных хозяйственных систем (экономических зон, регионов, отраслей). На таком мониторинге специализируется большинство зарубежных консалтинговых фирм. Второй вариант (двухуровневый) предусматривает осуществление мониторинга как для страны в целом, так и для отдельных регионов. Третий – предполагает проведение мониторинга по регионам и отраслям, а также по крупнейшим предприятиям, банкам и т.п. (многоуровневый мониторинг) [4].

По-нашему мнению, в условиях Российской Федерации наиболее приемлем второй и третий варианты в совокупности.

Таким образом, необходимо проводить постоянную оценку инвестиционного климата, а также его составляющих: инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков. Инвесторы будут лучше осведомлены о состоянии инвестиционного потенциала и об уровне инвестиционных рисков, что увеличит инвестиционную активность в государстве.

Список используемых источников

1. Балабанов, И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 192 с.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
3. Инвестиционная деятельность : учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др. ; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. – М. : КНОРУС, 2005. – 432 с.
4. Максимов, И.Б. Инвестиционный климат: методика оценки : учебное пособие / И.Б. Максимов. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2002. – 132 с.
5. Управление инвестициями / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро. – В 2 т. – М. : Высшая школа, 1998. – 416 с.

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ

Кудрявцева Н.Н. – аспирант кафедры «Экономика»

Требования к достаточности капитала коммерческих банков постоянно ужесточаются за счет расширения набора рисков, под которые требуется создавать резервы. К числу таких новых видов относятся операционные риски. В ближайшей перспективе будут разработаны подходы к оценке репутационных и стратегических рисков, на основе которых Банк международных расчетов сформулирует новые рекомендации.

Учитывая, что в международной практике и рекомендациях Базельского комитета предусматривается применение стандартных и индивидуальных моделей оценки рисков, особое внимание уделяется повышению качества надзорной деятельности. Основной акцент в надзорной деятельности на современном этапе переносится на оценку действующих в коммерческих банках систем управления рисками, организации процессов, анализу допущенных ошибок в деятельности менеджеров [1].

Банковская деятельность должна стать более открытой для широкой общественности, что подразумевает прозрачность для всех заинтересованных инвесторов и реализуется на основе требования к соблюдению рыночной дисциплины.

Согласно новому Базельскому соглашению о достаточности капитала собственный капитал банка должен определяться как сумма требований к покрытию капиталом кредитного, рыночного и операционного рисков. В связи с этим Базельский комитет рекомендует банкам определять размеры капитала, резервируемого под операционные риски на основе трех подходов:

- 1) базового индикатора;
- 2) стандартного подхода;
- 3) передового подхода к оценке операционного риска.

Упрощенный подход на основе базового индикатора к расчету размера резерва капитала под операционные риски предполагает наличие прямой зависимости уровня операционного риска от масштаба деятельности банка. В этом случае, однако, не учитываются ни внутренние процедуры контроля, ни подверженность риску в разрезе различных направлений деятельности. В то же время применение упрощенного подхода к расчету резерва, тем не менее, позволяет получить некоторую величину, которая может рассматриваться как резерв под возможные потери по операционным рискам. В качестве обобщенного показателя, который характеризует деятельность кредитной организа-

ции, используется валовой доход (GI). Базельский комитет определяет данный показатель как сумму чистого процентного дохода и чистого непроцентного дохода, что в наибольшей степени соответствует понятию валового дохода. Данное представление может быть скорректировано национальными органами надзора в соответствии с действующими в той или иной стране стандартами бухгалтерского учета и отчетности при соблюдении следующих условий:

- валовой доход рассчитывается до вычета резерва на покрытие потерь по ссудам;
- финансовый результат от любых операций с ценными бумагами, находящихся в банковском портфеле, не включается в валовой доход;
- валовой доход не должен включать в себя результат от разовых, неповторяющихся операций, а также доход, полученный от страхования сделок.

Размер капитала, резервируемого под операционные риски (ORC), определяется постоянной величиной – коэффициентом α , который устанавливается Базельским комитетом:

$$ORC = GI \alpha, \quad (1)$$

где Q_i – валовой доход, рассчитанный путем усреднения за три последних года; α – коэффициент резервирования капитала.

Коэффициент резервирования капитала должен отражать усредненный уровень непредвиденных потерь вследствие операционного риска по отношению к размеру получаемого дохода. Первоначально Базельский комитет предложил установить значение коэффициента α на уровне 30% от величины валового дохода. В этом случае требования по капиталу, резервируемому под операционные риски, были бы примерно равны 20% от совокупного минимального норматива достаточности капитала. В последующем под давлением банковского сообщества, которое расценило такие требования необоснованно завышенными, они были снижены Базельским комитетом до 12% от валового дохода, что соответствовало бы 17 – 20% от совокупного минимального норматива достаточности капитала. После продолжительных консультаций с банковским сообществом и анализа результатов эмпирических исследований Базельский комитет установил этот показатель на уровне 15% от средней величины валового дохода за три последних года [1].

Подход на основе базового индикатора является наиболее простым, он может успешно применяться в небольших организациях, которым сложно использовать более совершенные методики оценки опе-

рационных рисков. Предполагается, что любой банк сможет применять его на практике без каких-либо предварительных условий. Одновременно данный подход не позволяет учесть особенности возникновения операционных рисков в различных направлениях деятельности.

Стандартный подход, основанный на выделении в банке несколько типовых направлений деятельности и определении по каждому из них в отдельности размера резервируемого капитала, является более точным по сравнению с предыдущим. В соответствии с ним все операции банка классифицируются по стандартным направлениям деятельности, по каждому из которых рассчитывается величина его валового дохода и задается коэффициент β , с помощью которого рассчитывается размер резервируемого капитала. Требования к капиталу для всего банка получаются путем простого суммирования резерва по всем направлениям деятельности:

$$ORC = \beta(GI_i P_i), \quad (2)$$

где GI_i – валовой доход от i -го вида деятельности, рассчитанный путем усреднения за три последних года; P_i – уровень резервирования капитала для i -го вида деятельности.

Базельский комитет предложил классификацию из восьми направлений деятельности «первого уровня» и соответствующие им значения коэффициента β , что отображено в табл. 1.

1. Значения коэффициентов β , %

Направление деятельности	Коэффициент β , %
Корпоративное финансирование	18
Торговые операции и продажи	18
Банковское обслуживание физических лиц	12
Банковское обслуживание юридических лиц	15
Платежи и расчеты	18
Агентские услуги	15
Брокерские услуги	12
Управление активами	12

Эта классификация является стандартной, единой для всех банков, использующих данный подход. Задача коммерческих банков заключается в проведении дезагрегации валового дохода по стандартным направлениям деятельности.

В то же время Базельским комитетом было предоставлено право национальным органам банковского надзора использовать и так называемый «альтернативный стандартный подход» применительно к тем банкам, которые смогут аргументированно обосновать его предпочтительность по сравнению со стандартным подходом, например, в части исключения двойного учета одних и тех же рисков. Единственное отличие альтернативного подхода заключается в том, что для двух направлений деятельности – розничного и коммерческого банковского обслуживания – в качестве показателя подверженности риску используется не валовой доход, а объем кредитов, который корректируется на определенный коэффициент.

Необходимым условием использования стандартного и более сложных подходов к оценке операционного риска является требование по соблюдению следующих условий:

- совет директоров и руководители высшего звена принимают активное участие в контроле над процессами оценки и управления операционными рисками;
- система риск-менеджмента в банке является концептуально верной и используется надлежащим образом;
- банк располагает достаточными ресурсами для внедрения выбранного подхода как на всех направлениях деятельности, так и в подразделениях контроля и аудита.

Очевидным преимуществом стандартного подхода является то, что рассчитанный размер капитала может оказаться меньшим по сравнению с подходом на основе базового индикатора за счет дифференциации операционного риска по различным направлениям деятельности банка.

Стандартный подход позволяет более точно оценить операционные риски, связанные с каждым из направлений банковской деятельности. Он основан на достаточно большом количестве допущений, в частности, этот подход не принимает во внимание возможное распределение убытков вследствие реализации операционных рисков и степень контроля в организации за данными рисками [3].

Устранить недостатки, присущие рассмотренным выше методам расчета достаточности капитала, можно при переходе к так называемым «передовым подходам к оценке операционных рисков» (АМА). Эти подходы предполагают активное использование в банках собственных моделей анализа операционных рисков и мониторинга операционных убытков. Рассчитанные с помощью данных моделей

оценки потери принимаются в качестве требований к достаточности капитала. Банки могут применять их при условии, что эти методы удовлетворяют определенным качественным и количественным критериям, и только с разрешения органа надзора.

Важное преимущество подходов АМА состоит в том, что банкам разрешается снижать оценку операционного риска и основанные на них требования к капиталу при использовании страхования, но не более чем на 20% от совокупного размера капитала, резервируемого под операционные риски.

Передовые подходы к оценке операционного риска позволяют более точно учесть специфику операционных рисков в организации и определить сумму резервируемого капитала, соответствующую рискам и масштабу деятельности организации. Стоит отметить, что они дают банкам возможность уменьшить уровень резерва под операционные риски за счет использования надежной системы внутреннего контроля, наличие которой оказывает влияние как на размер ожидаемых и непредвиденных убытков, так и на вероятность их появления.

В то же время необходимо заметить, что применение на практике этих подходов представляется достаточно сложным для всех кредитных организаций, включая и российские, так как методологическая основа для выделения операционных убытков и математические модели их анализа пока находятся на начальной стадии разработки.

Таким образом, применение названных подходов в регулировании способствует укреплению доверия к кредитным организациям со стороны кредиторов и вкладчиков. В противовес саморегулированию регулирование, осуществляемое органами надзора, обеспечивает внедрение единых стандартов ограничения рисков для всех кредитных институтов, что способствует снижению издержек кредиторов на получение информации. Кроме того, введение органами надзора обязательного резервирования под операционные риски способствует унификации подходов по сбору данных и тем самым облегчает проведение оценки и сопоставления уровня операционных рисков, сложившегося в отдельных банках.

Список используемых источников

1. Костюченко, Н.С. Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. – СПб. : Компания Атмосфера, 2010. – 430 с.
2. Сазыкин, Б.В. Управление операционным риском в коммерческом банке / Б.В. Сазыкин. – М. : Вершина, 2008. – 272 с.
3. Лаврушин, О.И. Банковские риски / О.И. Лаврушин, Н.И. Валенцева. – М. : КноРус, 2007. – 232 с.
4. Практика оценки и управления операционным риском в коммерческом банке [Электронный ресурс]. – URL : <http://bankir.ru/seminar/article/4604882>

ФИНАНСИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Лутовинова В.В. – аспирант кафедры «Экономика»

**Куликов Н.И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»**

Прежде культура была искусством, а торговля –
коммерцией; теперь все наоборот.

Жозеф Ру, французский скульптор

Культура – это весьма сложная, многоуровневая система. С одной стороны, это накопленные обществом материальные и духовные ценности, с другой – человеческая деятельность, опирающаяся на наследие всех предыдущих поколений, порождающая и передающая это наследие тем, кто придет на смену ныне живущим. Во многих определениях встречается фраза, что культура – это картина мира. И развитая «здоровая» культура является показателем уровня жизни как человека, так и страны в целом. Культура – необходимое условие существования всякого общества и поэтому может рассматриваться как всеобщее достояние. Немыслимо представить современное общество, в котором не уделяют должного внимания сфере культуры. Необходимым для развития культуры является ее финансирование.

Однако в вопросе о государственной поддержке культуры и искусства все далеко не так однозначно, как может показаться на первый взгляд. Несмотря на то, что большинство исследователей по экономике культуры разделяют точку зрения о необходимости государственной поддержки культуры, время от времени появляются публикации, в которых такая позиция в лучшем случае подвергается сомнению, в худшем – резкой критике. В качестве основных контраргументов, как правило, приводят доводы такого порядка: государственная поддержка культуры направлена на финансирование эстетического удовольствия богатых; решение о выделении государственных средств принимается чиновниками исходя из собственных предпочтений; государственная поддержка причиняет культуре больше вреда, чем пользы, так как губит на корню творческую активность. Критические возражения в адрес государственной поддержки культуры в массе своей опираются на рыночный механизм, работают эффективно, поэтому вмешательство государства должно быть сведено к минимуму. Существование подобных противоположных точек зрения находит свое отражение в практике финансирования культуры. Принято различать две основные модели финансирования культуры: англо-саксонскую и континентальной Европы.

Англо-саксонская модель финансирования культуры демонстрирует превалирование благотворительных средств в поддержке культуры с акцентом на индивидуальное и корпоративное меценатство.

Характерным примером являются США, в которых на долю государственной поддержки культуры приходится около 10% от совокупного объема финансовых средств организаций культуры. Опыт Великобритании свидетельствует о большей включенности государства, чем в США, но основной акцент в поддержке культуры также сделан на благотворительные пожертвования. Полной противоположностью англосаксонской модели является модель континентальной Европы, в странах которой традиция финансирования культуры и искусства из государственного бюджета уходит своими корнями далеко в историю. Например, во Франции львиная доля финансирования культуры приходится на государственные средства, несмотря на введение с середины 90-х гг. прошлого века широкомасштабных мер по стимулированию спонсорства и меценатства в культуре. В Германии, скандинавских странах роль государства в поддержке культуры традиционно очень велика.

В большинстве развитых европейских стран бюджетное финансирование остается одной из главных форм поддержки сферы культуры и искусства. Центральные бюджеты европейских стран поддерживают сферу культуры и искусства по нескольким каналам:

- в форме прямого финансирования;
- при помощи общих и целевых трансфертов субнациональным бюджетам;
- на основе совместного участия органов власти разного уровня в финансировании;
- через независимые посреднические структуры;
- с использованием механизмов партнерства, на основе смешанного государственно-частного финансирования.

Прямое полное финансирование расходов и капиталовложений — одна из старейших форм, от которой в большинстве стран уже отказались и в настоящее время она применяется в отношении отдельных организаций культуры (например, национальных музеев, архивов, библиотек, эфирного вещания). При реализации национальных программ развития культуры используются специальные целевые трансферты. Так, во Франции в первой половине 1980-х гг. в рамках программы перестройки и модернизации коммерческих отраслей культуры министерством культуры была создана специальная «бюджетная линия» для финансирования производства короткометражных фильмов, танцевального и циркового искусства, изобразительного искусства, промышленного дизайна, фотографии. Также во Франции в целях организации совместного финансирования сферы культуры ежегодно заключаются трехсторонние контракты (центр — регионы — террито-

рии). Финансирование сферы культуры на основе партнерского участия государства и корпоративных спонсоров становится в Европе в условиях кризиса все более заметной формой субсидирования, что способствует значительному притоку средств из частного сектора.

Самой распространенной формой прямой государственной поддержки являются гранты, которые выплачиваются как организациям, так и отдельным работникам культуры. Условия их предоставления существенно различаются в разных странах. Многообразие грантов отличает шведскую систему финансирования культуры и искусства. Здесь организации культуры могут претендовать на договорной грант (его размер определяется заключаемым на год соглашением между государственными органами и организацией культуры), грант, выплачиваемый по результатам труда в соответствии с нормами субсидирования, пропорционально объему товаров и услуг, или же на так называемый базисный (формульный) грант. Последний должен покрыть определенную долю (обычно 55%) нормативных затрат на заработную плату, утвержденных для каждой категории организаций (театров, оркестров, региональных музеев и библиотек). Грант не имеет отношения к фактическим расходам организаций на оплату труда и к численности их штатов, определяемым ими самостоятельно. Он гарантирует лишь некий уровень занятости в отраслях культуры. Во многих странах правительство предоставляет гранты на условиях встречного финансирования. В Европе этот механизм сначала стали применять в Великобритании, а затем и в континентальных странах. Подобные гранты не только способствуют улучшению финансового положения организаций культуры, но и помогают им адаптироваться к рыночной среде, привлекая негосударственные финансовые источники и развивая коммерческую деятельность. Например, в Великобритании с 1988 г. действует специальная программа, в соответствии с которой организации культуры могут получить грант в размере от 5 до 250 тыс. фунтов стерлингов при условии встречного финансирования проекта в соотношении 1:2. Великобритания всегда немного отличалась от материковой Европы, что, среди прочего, выразилось и в Британском типе финансирования культурной сферы. Он предполагает диверсификацию источников поступаемых средств. Бизнес и государство совместно финансируют учреждения культуры. Такая практика сформировалась 30 лет назад, поскольку непосильные расходы на оборону в разгар Холодной войны заставили правительство во главе с Маргарет Тэтчер сократить государственное финансирование культуры. Вот почему совершенствование менеджмента и поиск источников альтернативного финансирования стал для учреждений культуры вопросом жизни и смерти. Практика фандрайзинга, которая до этого не была распростра-

ненной в Великобритании, стала с того времени неотъемлемой частью ее культурной сферы. В широком смысле к фандрайзингу относится деятельность по поиску финансовых средств, человеческих ресурсов (времени, всевозможных услуг, оборудования) и т.д., требуемых для обеспечения какой-либо деятельности. В узком смысле под фандрайзингом понимается поиск средств из альтернативных источников для формирования денежных фондов, который сводится к поиску инвесторов. Следует отметить, что последних в основном привлекают под проекты, конечной целью которых является извлечение прибыли. Отличительной же особенностью фандрайзинга вообще, а в сфере культуры, в частности, является то, что средства привлекаются под некоммерческие проекты, которыми призваны заниматься различные виды некоммерческих организаций. Вопрос извлечения прибыли для них отходит на второй план. И основной целью является не формирование основных фондов, а обеспечение деятельности, и, прежде всего, деятельности в сфере культуры. Так вот, в Великобритании крайне распространено спонсорство культуры со стороны корпораций, которые объединяют свои усилия с государством. Выделяемые на культурные проекты средства поступают на счета специальных агентств-посредников. Смысл их работы состоит в поиске интересных проектов культуры/искусства, которые в дальнейшем будут финансироваться при помощи государственного и частного капитала.

Для примера рассмотрим деятельность Европейского агентства «Arts&Business», которое успешно функционирует на протяжении почти 30 лет. Оно было основано Колином Твиди, который работает одновременно и в банковской сфере, и как театральный менеджер. Если первоначально в агентстве работало 50 человек, обеспечивавших финансовую поддержку проектов сфере культуры на сумму приблизительно 1 млн. долл. США, то к 2012 г. оно смогло превратиться в самую мощную в мире посредническую компанию, через которую проходит свыше 10% от всех средств, выделяемых на финансирование искусства Великобритании. Столь оглушительным успехом «Arts&Business» во многом обязано своему основателю К. Твиди, имеющему безупречную репутацию среди деятелей искусства/культуры. В своей работе агентство активно применяет методы фандрайзинга, благодаря чему удается собирать существенные суммы. С целью поддержания здоровой конкуренции «Arts&Business» старается регулярно устраивать конкурсы среди проектов в сфере культуры/искусства, благодаря чему финансирование получают самые привлекательные из них.

Во многих странах наряду с бюджетным финансированием получило распространение государственное финансирование из внебюджетных фондов, формирование которых оправдывалось «особыми по-

требностями» отраслей культуры в финансовых средствах и «национальными интересами». Традиционным источником таких фондов (например, в Финляндии, Норвегии и Ирландии) стали поступления от национальных лотерей, лото, спортивных тотализаторов. Средства фондов использовались для финансирования не только культуры, но и спорта. Киноискусство было одной из первых отраслей культуры, для финансирования которой стали создаваться специальные фонды.

Ресурсы фондов формировались за счет поступлений из центрального бюджета, а также налогов на радио- и телевизионные компании, кинопрокат и из других специальных налогов. Средства, поступающие от сбора этого налога, направляются, в первую очередь, на развитие самих организаций эфирного вещания. Но в некоторых странах в дополнение к обычной лицензионной плате введена надбавка. В Австрии она называется «культуршиллинг» и поступления от нее направляются на субсидирование дотационных отраслей культуры, покрывая 15% совокупных государственных расходов на искусство и 25% – на культуру.

Во Франции и в странах Северной Европы существует такой специфический налог, как отчисление 1% от стоимости строительства государственных учреждений на приобретение произведений изобразительного искусства. Вообще Франция наиболее активно использует специальные налоги – там взимается, например, налог с оборота на торговлю книгами (сбор поступает в распоряжение Национального центра литературы), налог на доходы новых телевизионных каналов, в том числе кабельного и спутникового телевидения (поступления идут на субсидирование производства кино-, аудио- и видеопродукции), налог на показ спектаклей (предназначен для дотирования театров).

В рамках модели многоканального финансирования культуры и искусства большое значение в европейских странах отводится специфическим налоговым источникам финансирования. Наряду с обычными налогами для сферы культуры характерны также специфические формы обложения, обусловленные особенностями формирования доходов в этой сфере. Одним из таких специфических налогов, применяемым повсеместно, является лицензионная плата за радиотелевещание. Поступления от сбора такого налога в первую очередь направляются на развитие самих организаций эфирного вещания. В ряде стран (Франции и странах Северной Европы) применяется такой специфический налог, как отчисление 1% стоимости строительства государственных учреждений на приобретение произведений изобразительного искусства. В зарубежных странах сфера культуры и искусства традиционно пользовалась значительными налоговыми преференциями, что было связано со спецификой творческого труда и особой обществен-

ной значимостью создаваемого им продукта. Налоговые методы финансирования культуры стали еще шире применяться, когда резкое ухудшение состояния бюджетов в большинстве стран привело к определенной переориентации их государственной политики от прямых к косвенным инструментам регулирования экономики. Система налоговых льгот обычно распространяется как на отдельных работников и производителей товаров и услуг, так и на финансовых «доноров» культуры. В ее задачи входит, прежде всего, стимулирование роста производства и обеспечение разнообразия товаров и услуг культурного назначения, поддержание стабильных цен в сфере культуры в соответствии с социальной и культурной политикой и содействие притоку в нее негосударственных финансовых ресурсов.

С развитием коммерческой деятельности организаций культуры все более заметную роль в их финансировании стал играть банковский кредит. Государство содействует в получении банковских ссуд, предоставляя организациям культуры гарантии по кредитам. В Европе киноиндустрия традиционно пользовалась государственными гарантиями по кредитам, предоставляемыми национальными фондами кино. Кроме того, во Франции, Италии, Германии были созданы государственные структуры, предоставляющие гарантии по кредитам различным коммерческим отраслям культуры. Во Франции эту задачу выполняет Институт финансирования кино и отраслей культуры, образованный государственными и частными банками, в Великобритании – Национальный фонд развития, кредитующий производство фильмов.

В мире накоплен значительный арсенал инструментов финансовой поддержки отраслей культуры и искусства. Выбор видов, форм и методов частно-государственного субсидирования, а также их сочетание зависят от характера избранной модели многоканального финансирования, а также от приоритетов и задач текущей культурной политики.

«Мы обязаны беречь единое культурное пространство страны во всем его многообразии, помогать сохранению богатых национальных традиций народов России», – отметил Д.А. Медведев. К сожалению, несмотря на такое заявление, государство поставило приоритетными развитие других направлений, что привело к ухудшению финансирования культуры. Так, если в начале 1990-х гг., организации в культурной сфере находились на полном государственном обеспечении, то сейчас финансирование со стороны государства в процентном соотношении уменьшилось в несколько раз. В связи с этим актуальной проблемой становится поиск альтернативных источников финансирования. Но и здесь не все ладно. В России немало богатых людей, которые хотели бы заниматься меценатством или спонсорством. Таким людям важно не только поддерживать культуру и искусство, но и заботиться

о том, чтобы культурные ценности были доступны широким слоям общества. Именно благодаря такой помощи произошел рассвет на рубеже XIX – XX вв. русской культуры, были найдены такие таланты как Шалапин, Врубель, Бенуа и др., собраны и сохранены изделия народных промыслов, произведения отечественных и зарубежных мастеров искусства. Благодаря их инициативе развивались становящиеся приоритетными отрасли отечественной науки, открывались уникальные галереи и музеи, получили заслуженное признание у отечественной интеллигенции театры, которым было суждено осуществить глобальную реформу всего театрального дела. Такими стали Третьяковская галерея, Щукинские и Морозовские собрания современной французской живописи, Бахрушинский театральный музей, Частная опера С.И. Мамонтова, Частная опера С.И. Зимина, Московский Художественный театр, Музей изящных искусств, Философский и Археологический институты, Морозовские клиники, Коммерческий институт, Торговые школы Алексеевых, Морозовых и т.д. Благодаря пожертвованиям Варвары Алексеевны Морозовой стало возможным создание первой в России бесплатной библиотеки-читальни имени И.С. Тургенева, содержащей 3279 томов. В наше же время меценатство и спонсорство менее развито из-за отсутствия государственных гарантий безопасности данной деятельности, отсутствия государственной защиты меценатов, отсутствия льгот для лиц, занимающихся меценатством, систематизированной информации по всем без исключения вопросам, касающимся меценатской деятельности, не информированность населения о состоянии дел в меценатстве и о меценатах, отсутствие программы развития меценатства в России, использование пожертвованных средств не по назначению, в том числе – использование средств в корыстных целях частными лицами.

Спонсирование в сфере культуры и искусства стало важнейшей составляющей современного бизнеса и было бы неверно не отметить очевидное движение в развитии спонсорства вообще и в частности спонсорства культуры. Сегодня собственные спонсоры есть у каждого крупного музея: иногда генеральный, иногда целевой; свои спонсоры у театров, особенно известных, столичных. Одним из наиболее успешных столичных театров с точки зрения поиска финансовой поддержки до недавних пор считался театр «Сатирикон». Здесь к дарителям относятся с особой бережностью: популяризируют в буклетах, благодарят на премьерах, вручают дипломы и т.д.

В таблице 1 приведены подробные данные по театрам и организациям и тому, кто являлся генеральным спонсором театра или конкретного спектакля или фестиваля. Также приведены суммы в рублях, выделенные спонсором для проведения того или иного мероприятия.

1. Данные по мероприятиям/учреждениям и их генеральным спонсорам

Мероприятие/учреждение	Генеральный спонсор (наименование/сумма вложенных средств (млн. р.))
Спектакль «Три товарища» Театр Современник	Росбанк (2,5 млн. р.)
Фестиваль «Музыка, театр, кино», 02.11.2010 – 05.12.2011	Мособлбанк (1,3 млн. р.)
Международный конкурс гитаристов и барабанщиков, сентябрь 2012	Компания Yamaha (1 млн. р.)
Московский международный кинофестиваль, 2012	Компания Мегафон (2,1 млн. р.)
Московский международный кинофестиваль, 2002	Компания Панавто (3 млн. р.)
Спектакль «Дядя Ваня» Александринский театр	Северо-Западный банк Сбербанка России (400 тыс. р.)
Спектакль «Жизнь и судьба» Академический малый драматический театр, Санкт-Петербург	ОАО «Норильский никель» (нет данных)
Фильм «Ночной дозор»	Компании МТС, NOKIA, Nescafe, Rambler, Audi (140 млн. р.)

Процесс финансирования киноиндустрии происходит несколько иначе. Не так давно появилась информация, что государство собирается не просто существенно увеличить поддержку индустрии кино, но и поменять концепцию финансирования. Для целей финансирования отечественного кино был специально создан Федеральный фонд социально-экономической поддержки отечественной кинематографии, который будет давать почти 70% государственных дотаций. При этом дотации на кино от государства в 2009 г. составили порядка 140 млн. долл. Раньше финансированием киноиндустрии занималось Министерство культуры, которое обычно давало кинокомпаниям до 1 млн. долл. на фильм.

В последние годы российское кинопроизводство выросло благодаря увеличению числа спонсоров, росту количества кинотеатров и увеличению зрительской аудитории. Это главные факторы роста. Дополнительным фактором выступала господдержка.

Безусловно, финансовые трудности не могли не коснуться рынка отечественной киноиндустрии. В первую очередь они повлияли на строительство кинотеатров в России. Если предшествующие три года темпы роста количества кинотеатров в России составляли порядка 10 – 15% в год, то в 2009 г., когда было заморожено до 90% всех девелоперских проектов, в том числе по строительству кинотеатров, рост едва превысил 5%. Впрочем, рынок кинотеатров в России, главным образом, в Москве, уже стал насыщенным. Таким образом, господдержка отечественной киноиндустрии казалась «спасительной соломинкой». Однако госсубсидирование, которое в последние несколько лет традиционно составляло лишь 50% бюджетов фильмов, не является единственным источником финансирования российского кинопроизводства. Помимо него существует еще, как минимум, три: частные инвестиции, реклама в фильмах (product placement), банковские кредиты.

Частные вложения в кинобизнес – явление совсем не частое. Ведь заработать на кино можно (в этом бизнесе реально собрать сверхприбыли от 200 до 500% на проект), но достичь такой прибыли достаточно сложно. Российское кинопроизводство в основном убыточно. Во-первых, потому что в доле слишком много участников: прибыль кинопроизводителя от проката составляет примерно 40% кассовых сборов, так как 50% уходит в доход кинотеатров, 10% – в доход дистрибьютеров, за вычетом бюджета фильма. А ведь размер бюджета кино, бывает, намного превышает эти самые 40% сборов. Поэтому и получается, что в большинстве своем финансируют кино не инвесторы, а спонсоры.

Говоря о банковских кредитах, очевидно, что банки также не торопятся кредитовать кино, опять же из-за чрезмерной рискованности кинопроектов. Правда, не так давно банки стали давать средства под залог прав на фильм, но пока случаи получения банковских кредитов на кинопроизводство носят единичный характер.

Реклама в фильмах покрывает примерно 10% бюджетов фильмов, но все же она наиболее распространена в сериалах. Дело в том, что сериалы обыкновенно делаются под заказ телеканалов, те же и гарантируют показ. Логично, что без каких-либо гарантий (в данном случае, эфира) любым инвесторам-рекламодателям просто неинтересно вкладывать деньги. «Большое кино» таких гарантий дать не может.

Стоит сказать несколько слов о телесериалах. Так сложилось, что они находятся в куда лучшем положении, нежели «большое кино». Их, как правило, заказывают телеканалы и почти полностью финансируют

весь бюджет, оставшуюся часть – рекламодатели (product placement). На самом деле получается так, что рекламодатели финансируют почти все. Вероятно, именно поэтому у нас в последнее время отечественные сериалы появляются один за другим – это сравнительно дешево (дешевле, чем закупать иностранные), и у сериалов нет проблем с финансированием. Возможно, если бы все кино (а не только сериалы) финансировалось из рекламных денег, как, например, сделано в Голливуде (большинство голливудских компаний принадлежат медиагигантам), то и госдотации были бы не нужны, и даже банковские кредиты. А пока рынок кинопроизводства в России не сформирован, на нем присутствует пара сотен кинокомпаний, и каждый год под конкретный проект открывается и закрывается еще пара сотен. Кроме того, у наших кинокомпаний нет значительных финансовых возможностей и на хорошую студию, и на спецэффекты, и на большие гонорары участникам съемки. С этой точки зрения, изменение концепции государственной поддержки является необходимым и актуальным. Но уже давно назрела ситуация, когда необходимо изменение концепции самой киноиндустрии.

Почему же в России уровень поддержки культуры низок? Из-за недостаточности финансирования или низкого духовного развития каждого из нас? В 2011 г. был проведен социологический опрос на тему «Как нам построить великую Россию?». На вопрос «чего должна добиться Россия, чтобы считаться великой державой?» 50% опрошенных ответили: «иметь развитую современную экономику», 31 – «обеспечить высокий уровень благосостояния граждан», 26 – «иметь мощные вооруженные силы», 22 – «развивать науку, внедрять инновационные технологии». Только 10% россиян полагают, что Россия может стать великой державой, если «возродить высокий уровень русской культуры и национального духа».

«Узкое» понимание культуры порождает низкий правовой и общественный статус культуры, невостребованность потенциала культуры, в том числе в системе государственного устройства.

По утверждению лауреата Нобелевской премии мира, известного гуманиста Альберта Швейцера, «...главное в культуре – не материальные достижения, а то, что индивиды постигают идеалы совершенствования человека и улучшения социально-политических условий жизни народов и всего человечества».

Список используемых источников

1. <http://klauzura.ru/2012/03/yuliya-kulikova-fandrajzing-v-sfere-kultury/>
2. Троцкий, Л. Проблемы культуры. Культура старого мира.
3. Тульчинский Г.Л., Шекова Е.Л. Менеджмент в сфере культуры.

ПЕРЕХОД НА ОДНОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ, РЕЗУЛЬТАТЫ

**Лутовинова В.В. – аспирант кафедры «Экономика»
Куликов Н.И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»**

Принятие Федерального закона «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» стало началом поэтапных изменений в системе финансирования учреждений здравоохранения. В 2011 г. был изменен порядок расчета тарифа страхового взноса на ОМС неработающего населения, а граждане получили право свободного выбора медицинской организации. В 2012 г. были разграничены полномочия федеральных и региональных органов государственной власти в сфере обязательного медицинского страхования. Реализация региональных программ модернизации стала переходным периодом, направленным на повышение материально-технического уровня и кадрового наполнения отрасли, необходимого для внедрения с 2013 г. единых стандартов медицинской помощи. Переход на одноканальное финансирование лечебных учреждений – очередной шаг государства в модернизации здравоохранения.

Сегодня лечебные учреждения финансируются из разных источников. Но в основном это поступления на работающее население и взносы на неработающих граждан, составляющих около 60% общей численности населения России. По поводу работающих граждан на федеральном уровне принято решение об увеличении ставки взносов на обязательное медицинское страхование. В 2011 и 2012 гг. эти дополнительные средства целевым образом направляются на финансирование региональных программ модернизации здравоохранения. С 2013 г. эта прибавка будет плюсом к тарифам на обязательное медицинское страхование. А в дальнейшем у них будет преимущественно один «кошелек» – средства Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС). За бюджетом останется только приобретение дорогостоящего оборудования и капремонт.

Вообще-то людям все равно, откуда медучреждение берет средства на их лечение. Главное – чтобы медицинская услуга была доступная и качественная. Участники «круглого стола» (представители областных министерств, страховых компаний, медучреждений, частных клиник) честно признали: «Если хорошо работаем, население это почувствует... через три-четыре года».

Что же несет с собой новый метод финансирования, который мы все с вами почувствуем через три-четыре года? Назывались такие плюсы, как то, что хозяйственные траты будут включаться в тариф на оказание медпомощи. Это значит, что реальные доходы больницы будут зависеть исключительно от количества и качества оказанных ею услуг, т.е. она будет заинтересована принимать больше больных.

Предполагается, что новый финансовоемкий тариф сделает систему ОМС привлекательной для частных лечебных учреждений, что повысит конкуренцию за пациента между государственными и коммерческими лечебницами. Другими словами, в системе одноканального финансирования через ОМС предложено (заставить не могут) принять участие медикам-частникам. Так, например, по информации директора территориального ФОМС Свердловской области Валерия Шелякина, в области согласие на это изъявили 28 частных медучреждений. С нового года это выразится в том, что заболевших граждан бесплатно пролечат в частной клинике, если какие-то ее услуги (возможно, не все) оплачивает ТФОМС. И это не может не порадовать людей. Правда, цифра 28 на всю область – не так велика. Другие, видимо, ожидают, что из этой «благотворительности» получится.

В городе Тамбове пациенты поликлиники больницы имени Архиепископа Луки уже начинают привыкать к тому, что современные технологии, например, электронная очередь к врачам, существенно облегчают жизнь. Мария Трубникова после посещения кардиолога решила взять талон к эндокринологу. Женщина была приятно удивлена, когда администратор предложил ей пройти к инфомату и получить заветную бумажку от машины.

Теперь не нужно рано утром спешить в поликлинику, занимать очередь за несколько часов до ее открытия, переживать, что талонов не хватит. Тут все просто – выбираешь день, время и приходишь к врачу в назначенный час. Даже в регистратуру за картой обращаться не надо – ее уже принесут в кабинет.

Городская клиническая больница имени Архиепископа Луки города Тамбова заметно изменилась как внешне, так и по внутреннему содержанию. По программе модернизации здравоохранения здесь освоено 156 млн. р. Порядка половины этой суммы было направлено на внедрение стандартов медицинской помощи, а также повышение доступности амбулаторной помощи. Переход на стандарты, о которых так много сегодня говорят, но не до конца понимают большинство пациентов, – это одна из целей отечественного здравоохранения, в том числе и регионального. Благодаря этому тамбовчане смогут получать одинаково качественную врачебную помощь во всех поликлиниках и больницах, независимо от того, в каком регионе страны либо районе области она находится. Кроме того, стандарты регламентируют этапность оказания медпомощи, необходимый уровень оснащения оказывающих ее медицинских учреждений, а также позволяют жестко контролировать государственные расходы на бесплатную медицину. Стандарты медицинской помощи формируются по каждому профилю заболевания, просчитываются с финансовой стороны, что позволяет

четко понимать, какой объем ресурсов необходимо потратить на их внедрение и совершенствование.

– В текущем году в учреждении внедрено 32 медико-экономических стандарта по различным нозологиям, что позволило не только улучшить оказание помощи пациентам, но и увеличить заработную плату врачам и медицинским сестрам более чем в два раза, – констатирует главный врач ТОГБУЗ «Городская клиническая больница имени Архиепископа Луки города Тамбова» Марина Македонская.

В общем, в рамках Программы модернизации здравоохранения производятся доплаты стимулирующего характера 905 врачам-специалистам, ведущим амбулаторный прием, и 1126 медицинским сестрам, работающим с ними с учетом критериев оценки качества работы. Рост среднемесячной заработной платы врачей-специалистов, ведущих амбулаторный прием, по сравнению с 2010 г. составил 35%, медицинских сестер, работающих с ними, – 55%. Внедрение медицинских стандартов позволило увеличить заработную плату медицинским работникам стационара в среднем на 20%.

Новая система финансирования дает большую самостоятельность главным врачам поликлиник и больниц, но и ответственность потребует немеряную. «Нужно понимать, что в условиях одноканального финансирования прийти в Минздрав и попросить денег главврачи не смогут. Их задача – эффективно распределять имеющиеся средства», – предупредила Министр здравоохранения Вероника Игоревна Скворцова.

А многие областные министры финансов предполагают, что какие-то медучреждения не впишутся в новую систему, к ним просто не пойдут пациенты.

Названы разные риски перехода на новую систему финансирования медучреждений. Пока непонятно, как в ней будет существовать «скорая помощь», которая сейчас вся на бюджете. ТФОМС платит только за застрахованных больных, а на «скорой» часто оказывают помощь людям «неизвестным» – без страховки, порой даже без имени.

Многие территориальные органы управления считают риском то обстоятельство, что здравоохранение во многих областных центрах осталось муниципальным и видят трудность в том, что руководители медучреждений не блещут финансовой грамотностью и умением самим принимать решения, их надо учить. А страховые компании не совсем доверяют частной медицине.

Обещание разработчиков новой системы, что она так вот сразу усилит конкуренцию между медучреждениями, вызывает у специалистов недоверчивую улыбку. О чем вообще речь, говорят они, если в областях конкуренция может проявиться только в 5 – 10 муниципалитетах, где есть несколько лечебниц. В большинстве случаев в райцентре одна ЦГБ, и у населения нет выбора.

Своим опытом участия в проекте по одноканальному финансированию медучреждений поделились директор ТФОМС Пермского края Вадим Бабин и первый заместитель генерального директора московской страховой компании РОСНО-МС с филиалом в Красноярском крае Юрий Бондарев. Бабин подчеркнул, что с 2007 г. они видят в этой системе одни плюсы. В три раза увеличилось финансирование больниц. В проекте участвует уже 30% частных клиник края. Бондарев заявил, что с 2009 г. произошла как селекция медучреждений, так и селекция менеджмента. Другими словами, не все больницы и главврачи выплыли из этой рыночной реки. И оба отметили такой негатив, как большой рост документооборота.

В Красноярском крае проект перехода лечебных учреждений на преимущественно одноканальное финансирование реализуется с 2009 г. По словам заместителя министра здравоохранения региона Марины Кузнецовой, эксперимент по внедрению системы одноканального финансирования в регионе показал себя с положительной стороны.

– Итогом работы медицинских учреждений в пилотном проекте стало выполнение ряда поставленных задач: стабильность и своевременность финансирования медицинских учреждений, возможность оперативного и рационального распределения полученных средств, – поясняет она. – Во всех ЛПУ – участниках пилотного проекта – ведется постоянный контроль качества лечения, а также мониторинг за лечебно-диагностической и финансовой деятельностью. Модель преимущественно одноканального финансирования здравоохранения позволяет оптимизировать организацию медицинской помощи, обеспечить сбалансированность госгарантий, прозрачность и устойчивость системы ОМС, создать единую систему контроля качества медицинской помощи.

Руководитель комиссии городского совета Красноярска по здравоохранению Владимир Бауэр отметил, что введение новой схемы перечисления средств является положительным, но недостаточным начинанием.

– Единый бюджет, единый источник финансирования – это всегда более удобная система работы. Так же, как и хозяин у лечебных учреждений должен быть один, – отмечает он. – И понятно, что в условиях страховой медицины деньги должны идти через систему ОМС. Но в эту схему не вписывается, например, муниципальный заказ на оказание медицинской помощи. В целом же, главный вопрос не в источнике финансирования, а в его объеме. Необходимо также развитие новых технологий лечения – это гораздо более важная задача.

Также в краевом министерстве отмечают, что есть ряд лечебных учреждений, для которых одноканальное финансирование не станет рациональным. Дело в том, что территориальный фонд ОМС перечисляет деньги за завершённый факт лечения, и по некоторым направлениям сложно определить, когда оздоровительный процесс подошел к концу, например, если речь идет о профилактических мероприятиях. И, если учреждение специализируется на такой работе, то ему стоит оставить прежнюю систему финансирования.

Исполнительный директор территориального фонда ОМС Нижегородской области Елена Хлабутина подвела на семинаре-совещании первые итоги работы своего региона в условиях преимущественно одноканального финансирования здравоохранения из средств ОМС. Она отметила, что система финансирования по расширенному тарифу позволяет главным врачам маневрировать заработанными за оказанную медицинскую помощь средствами и в случае необходимости направлять их на наиболее приоритетные статьи расходов, включая ремонт оборудования, закупку недорогого оборудования, повышение квалификации медицинских работников и т.д. Преимущественно одноканальное финансирование здравоохранения позволяет оптимизировать организацию медицинской помощи и развивать приоритетные направления: совершенствовать амбулаторно-поликлиническую помощь, оказывать медицинскую помощь по принципу врача общей практики, внедрять оплату медицинской помощи по законченному случаю. Таким образом, внедрение преимущественно одноканальной системы финансирования приводит к включению механизма экономической заинтересованности в расширении ресурсосберегающих технологий и рациональном использовании имеющихся финансовых средств.

– Главное достоинство одноканального подушевого финансирования – однонаправленность мотивации населения и системы здравоохранения, – подчеркнула в своем выступлении Министр здравоохранения Калининградской области Елена Ключикова. – Мотивация пациента – быть здоровым, иметь врача, заботящегося о здоровье и профилактике болезней, а в случае болезни получить раннюю диагностику и быстрое излечение. Мотивация системы здравоохранения – охрана здоровья населения, усиление профилактической направленности, внедрение здоровьесберегающих технологий, повышение качества услуг и интенсивности лечения.

В Калининградской области переход на одноканальное финансирование стимулировал процессы реструктуризации здравоохранения в регионе. Анализ системы здравоохранения Калининградской области показывает, что Министерством здравоохранения Калининградской области совместно с Калининградским фондом обязательного меди-

цинского страхования предприняты две основные меры, направленные на сдерживание рисков фондодержания и повышение эффективности системы здравоохранения:

- усиление функции вневедомственного контроля качества медицинской помощи со стороны страховых медицинских организаций;
- внедрение механизма оценки эффективности ЛПУ, структурных подразделений ЛПУ, а также системы оплаты труда работников учреждений здравоохранения, обеспечивающей зависимость заработной платы от результатов труда, включая объемы и качество оказанных медицинских услуг.

Недостатками внедрения новой системы финансирования здравоохранения специалисты считают то, что пока при формировании подушевого норматива финансирования лечебные учреждения-фондодержатели не учитывают половозрастные характеристики и другие факторы, определяющие затраты на лечение прикрепленного населения: подушевой норматив дифференцирован только в разрезе взрослого и детского населения. Также экспертов беспокоит, что объединенные больничные учреждения, в состав которых входят и амбулаторно-поликлиническое и стационарное подразделения не имеют реальных стимулов к реструктуризации и снижению коечного фонда и повышению профилактической направленности здравоохранения и оптимизации затрат на лечение. Кроме того, пока отсутствует формализованная оценка результативности ЛПУ-фондодержателей по показателям, характеризующим эффективность работы ЛПУ в части профилактики заболеваний и обеспечения качественного и доступного лечения по итогам работы за отчетный период. Также по итогам анализируемого периода было выявлено, что в регионе отсутствует система разделения рисков между страховыми медицинскими организациями и ЛПУ-фондодержателями.

«Цели страховщиков в новой системе финансирования здравоохранения расходятся с целями системы здравоохранения региона: цель системы – это обеспечение качественной и доступной медицинской помощи, направленной на снижение уровня смертности и заболеваемости, а цель страховщиков в отсутствии экономических механизмов – это выявление нарушений вне зависимости от достигнутых результатов ЛПУ-фондодержателя. Это подтверждается и характером выявленных нарушений – до 50% наложенных санкций на ЛПУ Калининградской области связаны с неправильным ведением медицинской документации, что в действительности слабо отражает уровень качества и доступности медицинской помощи в системе ОМС», – говорится в итоговом отчете исследования.

Директор территориального фонда ОМС Чеченской республики видит только положительные моменты по переходу к одноканальному финансированию и комментирует: «Одноканальное финансирование обладает рядом преимуществ. Во-первых, оно обеспечит финансирование всей медицинской помощи в полном объеме с учетом реальных затрат. Объясню. В настоящее время тарифы в системе ОМС формируются на основе планируемых объемов медицинской помощи и выделяемого финансирования. Одноканальное финансирование позволит заменить данный подход расчетом стоимости лечения по законченному случаю по стандартам медицинской помощи. Переход к оплате за проделанную работу приведет к изменению структуры и качества самой медицинской помощи.

Во-вторых, одноканальное финансирование нацелено на обеспечение принципа доступности медицинских услуг для всех граждан страны независимо от места жительства.

В-третьих, переход на одноканальное финансирование позволит повысить эффективность расходования бюджетных средств в системе здравоохранения. В 2013 г. в республике идет выполнение перехода на одноканальное финансирование, в котором финансирование за счет средств ОМС для учреждений здравоохранения региона составит около 80%».

Губернатор Забайкальского края Равиль Гениатулин оптимистично отметил, что одноканальное финансирование нацелено на обеспечение принципа экстерриториальности, т.е. доступности медицинских услуг для всех граждан Российской Федерации независимо от места жительства; переход на одноканальное финансирование позволит повысить эффективность расходования бюджетных средств в системе здравоохранения, что особенно актуально в сложившихся экономических условиях; оно обеспечит финансирование всей медицинской помощи в полном объеме с учетом реальных затрат.

Но в то же время небезосновательно заявил, что с введением одноканальной системы финансирования в здравоохранении региона возможен всплеск случаев коррупции. «Для кого-то это станет вопросом выживания. Это сейчас – есть больной или нет его, в любом случае зарплата будет. А со следующего года люди смогут выбирать, где им лечиться. С большой вероятностью они выберут более-менее крупные, оснащенные медучреждения. Небольшие больницы и лечебные пункты, особенно в малозаселенных территориях, окажутся в трудном положении. Соблазны нужно профилактировать уже сейчас!» – подчеркнул губернатор. В Забайкальском крае уже отмечалось, что были выявлены факты нецелевого использования средств фонда обязательного медицинского страхования. Главный врач Александрово-Заводской центральной районной больницы дал указание о составлении подложных историй болезней, якобы проходивших лечение в стационаре.

В результате ФОМС перечислил более 2 млн. р. за якобы предоставленные услуги. Участились случаи, когда врачи вводят пациентов в заблуждение о платном проведении операции, незаконно получая от них деньги (6 случаев в 2011 г., 9 случаев – за 5 месяцев 2012 г.). Другое распространенное преступление – незаконная выдача фиктивных листов временной нетрудоспособности, за 2011–2012 гг. зафиксировано 12 таких случаев. Из 13 выявленных экономических преступлений в сфере здравоохранения четыре – должностные, три – получение взятки, одно – превышение должностных полномочий, девять – факты мошенничества.

Здравоохранение представляет собой особую сферу деятельности государства по обеспечению права граждан на жизнь и здоровье. Здравоохранение является важнейшей отраслью для благополучного и успешного развития любой страны. От состояния системы здравоохранения зависит здоровье граждан, а, следовательно, и качество рабочей силы, и производительность труда, и экономический рост. Поэтому важно не забывать о роли данной отрасли для страны в целом и уделять проблемам здравоохранения все большее внимание. Переход на одноканальное финансирование лечебных учреждений – еще одна попытка государства показать заботу и защиту своих граждан. Будем надеяться, что будут учтены все требования и пожелания по данному вопросу и выполнена основная цель перехода на одноканальное финансирование: создание необходимых финансовых условий для обеспечения оказания доступной и качественной медицинской помощи.

Список используемых источников

1. <http://www.tmbtk.ru/health/2998/>
2. <http://competitionblog.livejournal.com/58203.html>
3. Щиборщ, К.В. Бюджетирование деятельности предприятий России / К.В. Щиборщ. – М. : Дело и Сервис.
4. Меньшенина, А.В. Инвестиции : конспект лекций / А.В. Меньшенина.

РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ КАК МЕТОД РЕШЕНИЯ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

**Лутовинова В.В. – аспирант кафедры «Экономика»
Куликов Н.И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»**

Целевые 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.

1. Исполнение федеральных целевых программ (ФЦП).

– Для нас это хроника, к сожалению, повторяющаяся из года в год, – отметил премьер Д.А. Медведев. – В настоящий момент по ФЦП освоено только 28% средств, которые предусмотрены на их реализацию в федеральной казне. Уровень пробуксовки примерно такой же, как в прошлом году. Значит, уже сегодня можно говорить о том, что в конце года будут авралы и все это скажется на дисциплине, – констатировал премьер.

Заместитель Министра экономического развития Олег Савельев заметил, что в этом году ФЦП исполняются даже хуже, чем в прошлом. По его словам, так и не началось финансирование таких госпрограмм, как «Государственная граница», «Чистая вода», «Безопасность полетов» и «Военные мемориалы».

Все дело в том, что большинство ФЦП утверждаются уже после принятия федерального бюджета. В итоге в федеральные целевые программы в течение года постоянно вносятся всевозможные корректировки, а долгосрочные контракты заключать не получается. Например, программу по сохранению Байкала, которая направлена на снижение воздействия растущего потока туристов на экосистему побережья озера Байкал за счет обустройства мест отдыха, оперативного вывоза ТБО (твердых бытовых отходов), предотвращения рубки насаждений для костров, уменьшения количества неорганизованных кострищ, недопущения захвата 20-метровой зоны побережья, утвердили только летом, хотя решение по ней было принято еще в прошлом году.

2. Урезания расходов на федеральные целевые программы (ФЦП) и новые приоритеты в списках.

Проект бюджета на 2013 г. уже поступил и уже можно говорить о распределении денежных средств. Согласно проекту, правительство хочет уменьшить объем финансирования на ФЦП. Дело в том, что из-за кризиса – 2009 – 2011 гг. пришлось урезать финансирование ФЦП и адресных инвестиционных программ. По сообщениям источников в правительстве, общий объем недофинансирования ФЦП за три года составил 1,1 трлн. р. По части программ были сдвинуты сроки выполнения, над некоторыми прекратили работу. Ранее власть обещала, что деньги дадут, когда кризис кончится. Он вроде бы кончился, однако денег нет.

Об этом можно судить по решению Минэкономразвития. Ведомство решило выделить часть приоритетных ФЦП, финансирование

которых урезать не будут. На них направлено 30% от всех средств, заложенных под ФЦП и федеральные адресные инвестиционные программы (ФАИП). В списке из 18 наиболее важных для Правительств Российской Федерации программ оказались ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2011 – 2020 годы», космическая программа и развитие космодромов, ядерные энерготехнологии и развитие ядерного оружейного комплекса. В перечень «защищенных» попали также программы по ГЛОНАСС, авиа- и морской гражданской технике, военной химии, антитеррору, а также по ядерным технологиям нового поколения, утилизации вооружения и военной техники ядерного комплекса. Оставили нетронутым и финансирование баз Черноморского флота.

Решение Минэкономразвития фактически превращает недофинансирование остальных ФЦП из временного в постоянное. А об обещанных 1,1 трлн. р. можно забыть. Под сокращение попали и ФЦП «Жилище» (принятая в 1993 г. и работающая не очень успешно) до 2015 г., программы по социальному развитию села, восстановлению плодородия почв, по развитию рыбохозяйственного комплекса, развитию физкультуры, спорта, по борьбе с социально значимыми заболеваниями и русскому языку. В первых рядах не оказались программы по культуре, «Чистая вода», «Доступная среда» по адаптации инвалидов, повышению безопасности на дорогах и воздушных судов.

– Вот видите, все поддерживали, наверное, потому как молодые еще, медицина пока не нужна, квартира мамина или однушка, на еду хватает, трое по лавкам не сидят, зато как приятно про танчики читать, – звучит мнение независимого эксперта.

3. ФЦП не до конца выполняют свою основную функцию – гарантирование поступления бюджетного финансирования в заданные сроки и в заданном объеме.

В Тамбовской области недостаточное финансирование государственной программы по здравоохранению привело к проблемам ОМС, именно:

– недостаточность средств для реализации Базовой программы ОМС;

– недоступность лекарств увеличивает потребность населения в стационарной помощи, так как там полное бесплатное медикаментозное решение, а в 90% случаев пациенты нетрудоспособного возраста не в состоянии купить необходимые лекарства за собственные деньги;

– в действующей правовой базе существуют прямые стимулы для отступления регионов от законодательно установленной модели ОМС.

Отчасти данные проблемы повлияли на социально-демографический процесс в Тамбовской области. За последние пять лет значительно увеличилась доля населения старше трудоспособного возраста, а доля трудоспособного уменьшилась в разы. По-прежнему сохраняется очень сложная демографическая ситуация. Несмотря на бравые рапорты о росте рождаемости детей в регионе, население области в целом продолжает стремительно сокращаться. Число умерших превышает число родившихся в 1,9 раза. В 2011 г. в расчете на 1000 человек общий коэффициент смертности составил 17,3. Это один из самых высоких показателей в Российской Федерации. В области ежегодно умирает население, равное населению Мордовского района. Особенно быстрыми темпами сокращается число сельских жителей. Так в Сосновском районе в 1991 г. проживала 51 тыс. человек, а на 1 июля 2011 г. осталось 35 тыс. человек. За 18 лет число жителей сократилось на 16 тыс. или на 30%. И такая ситуация практически в каждом сельском районе. В Тамбовской области сохраняется самый низкий общий коэффициент рождаемости (ОКР) в Российской Федерации. На 1000 жителей в 2012 г. родились 9,3 ребенка. Ниже этого показателя нет ни в одном регионе.

Согласно данным портала «Федеральные целевые программы России» (fcr.esopotu.gov.ru), общая сумма финансирования ФЦП в 2012 г. запланирована в объеме 1028 млрд. р. Это всего 8,1% от предполагаемых расходов федерального бюджета на текущий год. Кроме того, если верить бюджетным прогнозам на 2013 и 2014 гг., заложенным в закон о федеральном бюджете, в последующие годы этот показатель будет снижаться. Являясь жизненно необходимым инструментом, ФЦП тем не менее не могут быть названы совершенным инструментом долгосрочного бюджетного планирования. ФЦП утверждаются постановлениями Правительства Российской Федерации. Таким образом, любые изменения в них также должны быть утверждены постановлениями Правительства Российской Федерации, что теоретически должно обеспечивать относительную стабильность финансирования. На практике же параметры ФЦП фактически пересматриваются ежегодно в ходе подготовки проекта закона о бюджете. При этом изменения, вносимые в ФЦП, могут касаться как объемов финансирования, так и более фундаментальных элементов, вплоть до перечня мероприятий, и быть вызваны не только факторами, имеющими отношение к реализации ФЦП, но и внешними, непредсказуемыми заранее обстоятельствами. Кроме того, практика реализации ФЦП показывает, что фактическое финансирование мероприятий ФЦП очень редко соответствует утвержденному. Причины этого могут быть как связанными с реализацией ФЦП (например, экономия средств за счет проведения

конкурсных процедур), так и внешними (например, неполное софинансирование из бюджетов субъектов Российской Федерации или внебюджетных источников). Субъекты Российской Федерации зачастую не проявляют заинтересованности в выполнении мероприятий ФЦП и их софинансировании, предпочитая получать федеральное софинансирование для собственных РЦП, реализация которых подконтрольна региональным властям. Также нередки случаи, когда относительно высокие стандарты отчетности о реализации ФЦП не выдерживаются их исполнителями. В отчетности раскрывается не вся нужная информация. Несмотря на отмеченные недостатки, ФЦП вплоть до 2014 г. останутся безальтернативным инструментом реализации долгосрочных проектов за счет бюджетных средств.

Несмотря на эти недостатки, федеральные целевые программы пользуются большой популярностью в регионах, о чем свидетельствует непрекращающийся поток обращений из регионов в Правительство с просьбами принять решения о разработке федеральных программ для этих регионов. И дело здесь не только в упованиях на дополнительную поддержку государства, хотя, конечно, и это имеет место. Гораздо более важным является то, что все большее число региональных руководителей хорошо поняли, что при всех издержках применения программно-целевого метода, федеральные программы регионов дают возможность привлечь отечественных и иностранных инвесторов к решению коренных проблем экономики региона, пользуясь наличием утвержденной Правительством программы как «флагом», подтверждающим серьезность намерений федеральных и региональных органов власти. И, кроме того, даже процесс подготовки Программы, еще до ее утверждения, дает руководству региона возможность системного взгляда на проблемы региона, возможность построить собственную программу действий не на месяц и не на год с неизбежно ограниченными целями, а на гораздо более значительный период и, соответственно, поставить более радикальные цели, достижение которых обеспечило бы и коренное улучшение ситуации в региональной экономике и социальной сфере.

Количественная оценка эффективности реализации ФЦП регионов весьма затруднена сейчас тем, что, несмотря на большое их количество и накопленный разнообразный опыт, процесс их реализации, по существу, находится на начальном этапе. Тем не менее, практически по каждой программе (кроме, естественно, только что принятых) есть некоторые реальные результаты в виде осуществленных программных мероприятий.

На предстоящий период основные усилия предстоит направить не столько на разработку новых программ развития регионов, сколько на

реализацию уже разработанных и принятых. В связи с этим наибольшее значение приобретает решение практических проблем осуществления региональных программ, связанных с необходимостью преодоления выявившихся недостатков и использования накопленного положительного опыта.

Большие трудности для решения представляет проблема поиска конкретных источников финансирования, так как федеральный бюджет может и должен обеспечивать только часть потребности в финансовых ресурсах, необходимых для реализации программ.

Вместе с тем выработанные и практически реализуемые сейчас Правительством Российской Федерации меры по стабилизации социально-экономического положения в стране позволяют рассчитывать на то, что они благоприятно скажутся и на реализации федеральных целевых программ. Эти меры касаются оздоровления финансов предприятий, снижения налоговой нагрузки на производителей, а также целевого финансирования предприятий ряда отраслей реального сектора в расчете на значительный и быстрый эффект. Все это позволит изменить хозяйственную конъюнктуру в стране за счет увеличения оборотного капитала на предприятиях, что, в свою очередь, создаст реальные предпосылки для расширения инвестиционной деятельности.

В федеральном бюджете предусматривается четко разделить текущие расходы от инвестиционных. Все инвестиционные ресурсы будут включены в бюджет развития.

Минэкономики России считает необходимым сохранить в федеральном бюджете государственную поддержку федеральных целевых программ экономического и социального развития регионов, несмотря на ограниченные возможности федерального бюджета, что связано с их нацеленностью на решение стратегических задач реформирования региональной экономики.

Даже небольшие размеры федеральной поддержки позволяют привлечь дополнительные средства отечественных и зарубежных инвесторов и создают стимул для региональных властей заниматься стратегическим планированием социально-экономического развития своих регионов.

При определении форм и объемов государственной поддержки реализации федеральных программ необходим строгий отбор приоритетных инвестиционных проектов. Из числа производственных объектов, выдвигаемых на государственную поддержку, предпочтение должно отдаваться тем из них, которые способны обеспечить наибольшую экономическую и прежде всего бюджетную эффективность, в наибольшей мере способствовать решению ключевых для того или иного региона проблем и, тем самым, существенно повлиять на всю

социально-экономическую ситуацию в регионе. Приоритетной государственной поддержки заслуживают те проекты, где она может дать наибольший мультиплицирующий импульс привлечению средств частных инвесторов, крупного корпоративного капитала, иностранных инвестиций.

При использовании Бюджета развития и вообще в реализации инвестиционной политики требуется усилить региональный аспект, учитывать значимость отбираемого для государственной поддержки инвестиционного проекта для решения не только отраслевых, но и региональных проблем.

В связи с ростом требований к инвестиционным проектам, претендующим на ту или иную форму государственной поддержки, необходимым условием реализации федеральных целевых программ является усиление работы государственных заказчиков программ, администраций регионов и заинтересованных хозяйствующих субъектов по повышению обоснованности инвестиционных проектов, доведению уровня проектной документации до международных требований. Вместе с тем важнейшей остается задача поиска внебюджетных источников финансирования по каждой программе. Оптимальным решением проблем финансирования программ будет достижение такого положения, при котором само осуществление мероприятий программы (после определенного начального периода, когда требуется привлечение инвестиций из центра и других внешних источников) способствует образованию источников накопления инвестиционных ресурсов для дальнейшего развития программы. Накапливая инвестиционные ресурсы в процессе реализации быстро окупаемых программных мероприятий, необходимо направлять их на объекты более долговременного, стратегического характера, позволяющие добиться существенного перелома ситуации в регионе.

Для успеха программ важно решение проблемы постоянной взаимной координации региональных программ с отраслевыми программами, осуществляемыми на территории.

Региональные программы не должны сводиться только к набору инвестиционных проектов, на осуществление которых запрашиваются средства из федерального бюджета. Все более актуальными становятся, во-первых, проблемы определения других форм и конкретных мер федеральной экономической политики по отношению к региону, в котором осуществляются федеральные региональные программы и, во-вторых, проблема оптимального сочетания методов государственного и рыночного регулирования.

Реализация целевых программ в существенной степени зависит от обоснованности и эффективности оперативных решений, принимае-

мых на основании анализа хода выполнения программных мероприятий. В этой связи необходимо усовершенствовать систему контроля за реализацией федеральных целевых отраслевых программ в региональном разрезе и программ развития регионов. При этом собирается и анализируется информация о ходе реализации как федеральных программ развития регионов, так и федеральных программ развития отраслей в региональном разрезе. Эта информация используется при составлении прогнозов социально-экономического развития страны, проектов федерального бюджета на очередной год, при принятии решений о государственной поддержке того или иного региона, при учете поступления финансовых средств в регионы по различным каналам, что важно для составления сводных балансов финансовых ресурсов регионов и упорядочения всей системы государственной поддержки регионов.

Мониторинг реализации утвержденных Правительством Российской Федерации федеральных целевых программ должен показать степень влияния данных программ на изменение социально-экономической ситуации в конкретных регионах, эффективность принимаемых программных мер, адекватность методов и форм реализации мероприятий социально-экономическим, природным и иным особенностям регионов.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Назарчук Н.П. – ассистент кафедры «Экономика»

Термин «ипотека» впервые появился в Греции в начале VI в. до н.э. (его ввел архонт Солон) и был связан с обеспечением ответственности должника перед кредитором определенными земельными владениями (первоначально в Афинах залоговым обеспечением служила личность должника, которому в случае невыполнения обязательства грозило рабство).

Для этого оформлялись обязательства, а на границе, принадлежащей заемщику земельной территории, ставился столб с надписью о том, что указанная собственность служит обеспечением претензии кредитора в наименованной сумме. На таком столбе, получившем название «ипотека» (от греч. *hypotheka* – подставка, подпорка), отмечались все долги собственника земли.

Позже для этой цели стали использовать особые книги, называвшиеся ипотечными. Уже в Древней Греции обеспечивалась гласность, позволявшая каждому заинтересованному лицу беспрепятственно удостовериться в состоянии данной земельной собственности. Новое развитие институт ипотеки получил в Римской империи. В I в. н.э. созда-

вались ипотечные учреждения, которые выдавали кредиты под залог имущества частным лицам.

В период правления императора Антония Пия (II в. н.э.) было разработано особое законодательство для ипотечных банков, которые существовали наряду с другими специализированными банками, а также иными кредитными учреждениями – прообразами сберкасс и сберегательных ассоциаций.

Государство часто оказывало большую поддержку ипотечному кредитованию. Так, при императоре Траяне были созданы специальные фонды для поддержки вдов и сирот, предоставлявшие ипотечные кредиты под 5% годовых (аналогичные финансовые системы были образованы в России в XIX в., правда поддержка, в основном, адресовалась представителям дворянского сословия).

Институт ипотеки в течение относительно небольшого времени прошел путь эволюции от фидуции (от лат. *fiducia* – сделка на доверии, доверительная сделка) до более прогрессивной стадии – пignуса (от лат. *pignus* – неформальный залог) и далее – до ипотеки.

При фидуции объект залога переходил в собственность кредитора, причем последний имел право либо возвратить недвижимость должнику после исполнения договора, либо продать ее, отказавшись от денежного требования.

Договор пignуса предусматривал передачу недвижимости уже не в собственность, а во владение ею как гарантию кредитного обязательства. Кредитор не имел права оставлять предмет залога у себя и мог продать имущество только в случае невыполнения взятых должником обязательств, возвращая разницу между продажной ценой и остатком долга заемщику.

Становление классического института ипотеки было связано со сменой политико-экономических условий того времени: ослабление рабовладельческого хозяйствования и массовая передача земель арендаторам. Первоначально новая форма залога распространялась на орудия труда, которые арендаторы земель в силу объективных причин не могли передать собственникам земель (латифундистам). Позднее в ипотеку начала передаваться и недвижимость.

При ипотеке имущество оставалось во владении должника, а кредитор получал право истребовать закладываемую вещь с последующей ее продажей с торгов и компенсацией из вырученной суммы остатка долга заемщика. Примерно в таком виде институт залога существует до настоящего времени.

Наряду с ипотекой, возникавшей на основании договоренности сторон, вводились различные легальные ипотеки, действовавшие на основании закона (ипотека инвестора на инвестиции, ипотека на иму-

щество неплательщика налога, ипотека на имущество опекуна, ипотека жены на имущество мужа и т.д.). Появились ипотеки, субординированные по времени возникновения (в силу договора) или по степени их важности (в силу закона). Развивался последующий залог одной и той же недвижимости нескольким лицам.

Роль государства в соблюдении прав участников ипотечных сделок была велика. Достаточно сложные по структуре сделки требовали контроля и регулирования, отлаженной регистрационной системы. В связи с ослаблением этих государственных функций с закатом эпохи Древнего мира, институт ипотеки перестал существовать в течение нескольких веков, прежде чем появиться вновь в средневековом европейском законодательстве.

Во всем мире технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование, государственная поддержка. Конкретные механизмы реализации этих принципов могут весьма и весьма отличаться.

Контрактные сбережения. Устойчивые системы контрактных сбережений введены в:

- Пруссии – уставом 1783 и 1872 гг.;
- Австрии – гражданским уложением 1811 г. и уставом 1871 г.;
- Саксонии – уставом 1843 г. и кодексом 1863 г.

В Германии действует наиболее известная модель контрактных сбережений – строительные сберегательные кассы. Они начали возникать еще в конце XVIII в. в шахтерских поселках по простому принципу: если для строительства одного дома требовалось 10 тыс. денежных единиц, а каждый желающий обзавестись собственным жильем мог сэкономить за год только тысячу, то, следовательно, он мог построить жилье лишь через 10 лет. В случае объединения сбережений десяти таких желающих один из них мог приобрести жилье уже через год, второй – через два и т.д. Таким образом, в выигрыше оказываются все, кроме последнего.

Современные строительные сберегательные кассы – один из основных институтов инвестирования жилищной сферы в Германии. Сегодня строительство каждого из трех из четырех единиц жилья финансируется с участием системы жилищных стройсбережений.

Источником ресурсов для целевых жилищных займов в стройсберкассе являются вклады граждан, плата заемщиков за пользование жилищным займом, а также государственная премия, которая выплачивается в соответствии с контрактом о строительных сбережениях при условии, что вкладчик в течение года вложил на свой счет определенную сумму. Жилищный кредит может получить только вкладчик стройсберкасы по истечению определенного времени (обычно пять–

шесть лет), в течение которого он ежемесячно делал вклады на установленную в контракте сумму. Процентные ставки (как на вклад, так и на кредит) фиксированные на все время действия контракта.

Погашение жилищного займа осуществляется в течение срока, определенного в контракте о стройсбережениях. Максимальный срок погашения займа 12 лет. Процентные ставки обычно составляют 5–6% годовых (в среднем на 4% ниже рыночных).

Иные модели контрактных жилищных сбережений функционируют во Франции и Великобритании.

Во Франции есть два вида жилищных сберегательных счетов: на первом (так называемая сберегательная книжка А) можно накапливать до 100 тыс. франков и после этого получить льготный жилищный кредит в 150 тыс. франков под 3,75% годовых, при этом каждый год к целевому вкладу прибавляется государственная премия в размере 7,5 тыс. франков. Второй вид жилищных сберегательных счетов – так называемые счета PEL (план жилищных сбережений), на которых можно накапливать до 400 тыс. франков и получать льготный жилищный кредит на сумму до 600 тыс. франков под 4,8% годовых. Ставки по кредитам ниже рыночных на 4–5%. Крупнейший земельный банк (Credit foncier de France) и его филиал – контора предпринимателей (Concoire des entrepreneurs) предоставляют ссуды землевладельцам и строительным компаниям на жилищное и промышленное строительство. Ипотечные операции связаны с выдачей среднесрочных и долгосрочных ипотечных ссуд в основном крупным строительным компаниям и землевладельцам на жилищное и промышленное строительство сроком от 3 до 20 лет.

В Великобритании еще с прошлого столетия успешно функционирует система строительных обществ. Механизм их работы немного похож на деятельность немецких, но для получения жилищного кредита не обязательно быть вкладчиком строительного общества. В последние годы в результате либерализации банковского законодательства Соединенного Королевства деятельность строительных обществ все больше пересекается с деятельностью коммерческих банков.

До окончания Второй мировой войны ипотечные банки являлись наиболее развивающейся формой организации ипотечного кредитования. Такие банки самостоятельно эмитировали ипотечные ценные бумаги с целью привлечения долгосрочных финансовых ресурсов.

Деятельность ипотечных банков лежит в основе так называемой одноуровневой системы ипотечного кредитования. Такие системы доминируют в Дании, Швеции и Канаде, также очень развиты в Германии, Австрии, Нидерландах, Великобритании и Финляндии. Во Фран-

ции и Испании одноуровневая система реализована через монопольные государственные ипотечные банки.

В Германии с 1900 г. существует специальная сеть ипотечных банков. С тех пор ни один из них не разорился. Кроме того, проценты по закладным листам они выплачивали своим вкладчикам даже во время первой и второй мировых войн. Ипотечные банки впервые возникли в Германии в XVIII в. (одновременно с Россией). Первый ипотечный банк основан в Силезии в 1770 г. Это был государственный банк, оказывающий финансовую помощь крупным помещичьим хозяйствам. Для привлечения средств банк стал выпускать закладные (разновидность ипотечных облигаций).

В Канаде ипотечные банки являются традиционным видом кредитных институтов. Они занимаются главным образом кредитованием операций с недвижимостью, а также инвестициями в долгосрочные ценные бумаги государства и корпораций. Вначале объектом их деятельности было кредитование сельского хозяйства под залог земли, впоследствии – кредитование жилищного строительства. В то же время ключевыми участниками канадской системы ипотечного кредитования являются государственные жилищные корпорации, организующие жилищное строительство, подбор заемщиков и страхование кредитных рисков.

В Дании реализована система ипотечного кредитования, в которой 100% ипотечных кредитных обязательств секьюритизируется, т.е. преобразуется в ценные бумаги, реализуемые на рынке с целью привлечения долгосрочных кредитных ресурсов. Поэтому по объемам ипотечных ценных бумаг Дания занимает 29% от общего объема обрачиваемых в Европе (впереди только Германия с 44%).

В Великобритании процесс формирования ипотечных банков приобрел характер замещения строительных обществ. Крупнейшие строительные общества, например Abbey National, сами превратились в ипотечные банки. В 1990-х гг. ипотечные банки стали преобладать по объемам кредитов над строительными обществами.

В Аргентине эффективная система ипотечного кредитования реализована при помощи Всемирного Банка в рамках программ поддержки развивающихся рынков. Правительство Аргентины создало гарантийный Фонд для облигаций (долговых обязательств), эмитируемых банками-участниками проекта. Мировой Банк для создания Фонда предоставил 15-летний заем (включая 7-летнюю отсрочку платежа) на сумму 500 млн. долл. США. Фонд выдает гарантии по ценным бумагам (паям участия в пулах ипотечных кредитов ипотечных банков), эмитируемым субъектами ипотечного рынка. Плата за гарантию – 5% от суммы кредита. Сертификаты паев имеют единый стандарт и номинированы к валюте кредита Всемирного Банка.

Гарантийный Фонд создается для того, чтобы выкупить у банков-участников проекта выпущенные ими облигации в случае, если у банков нет возможности поддерживать их курс ввиду спада на рынке. Расчет с Фондом производится во всех случаях, когда банки решают воспользоваться своим правом, зафиксированным в соглашении с Фондом, продать ему свои ценные бумаги.

Банки-участники эмитируют номинированные по курсу доллара США облигации для того, чтобы аккумулировать денежные средства для кредитования инвестиционных проектов (как в области производственного, так и жилищного строительства). Эмитент по согласованию с гарантом (Фондом) может выбрать вид эмитируемых облигаций.

Однако эволюция ипотеки привела к формированию так называемой двухуровневой системы ипотечного кредитования, где кредитор и эмитент ипотечных ценных бумаг (mortgage backed securities – MBS) разделены. В первую очередь это обусловлено соображением поддержания ликвидности универсальных коммерческих банков, участвующих в долгосрочном ипотечном кредитовании. Впервые такая система была реализована и получила распространение в США.

В Соединенных Штатах Америки еще во времена Ф. Рузвельта начала складываться разветвленная система ипотечного кредитования жилищного строительства и приобретения жилья в собственность. Сегодня система финансирования жилья в США – это сложный рынок общенационального масштаба, на котором действует огромное число учреждений, включая ипотечные банки, сберегательные и кредитные ассоциации, коммерческие и сберегательные банки, страховые компании, пенсионные фонды и т.п.

Решающим фактором успеха в данном направлении оказались мероприятия по формированию вторичного ипотечного рынка, что решило главную проблему жилищного финансирования – проблему кредитных ресурсов. С этой целью в разные годы были созданы специализированные организации – Федеральная национальная ипотечная ассоциация (Fannie Mae), Корпорация жилищного кредитования (Fredie Mac) и Правительственная национальная ипотечная ассоциация (Ginnie Mae).

Федеральная Национальная Ипотечная Ассоциация была учреждена американским правительством в 1938 г. Она начинала как филиал государственной корпорации Reconstruction Finance Corporation. Сначала она была названа National Mortgage Association of Washington – Вашингтонская Национальная Ипотечная Ассоциация. Однако в том же году ее название изменилось на Federal National Mortgage Association (FNMA, Fannie Mae) – Федеральная Национальная Ипотечная Ассоциация. Главной целью Fannie Mae была покупка и продажа заклад-

ных, застрахованных Federal Housing Administration (FHA) – Федеральная Жилищная Администрация. В 1954 г. Fannie Mae стала корпорацией со смешанной собственностью: ее обыкновенные акции находились в частном владении, а привилегированные – в собственности государства.

В 1968 г. была проведена реструктуризация Федеральной Национальной Ипотечной Ассоциации: в результате она была разделена на два отдельных предприятия. Одно из них сохранило название Fannie Mae, фактически приобретя статус частной компании (государство сохраняет за собой относительно небольшой пакет). Сегодня Fannie Mae – крупнейшая по размеру активов национальная корпорация, а также крупнейший источник обыкновенных ипотечных фондов в США. Акциями Fannie Mae торгуют на Нью-Йоркской фондовой бирже (New-York Stock Exchange, NYSE). Ее акции находятся среди наиболее активно продаваемых. Они также входят в каталог Standard & Poor's 500 Composite Stock Price Index. Другое предприятие – Правительственная Национальная Ипотечная Ассоциация (Government National Mortgage Association, GNMA или Ginnie Mae) – государственная корпорация, созданная для управления ипотечными программами, которые не могли бы развиваться в частном секторе.

Все эти организации наделены полномочиями покупать ипотечные кредиты на жилье и под государственную гарантию или государственное страхование, выпускать ценные бумаги, обеспеченные выкупленными ипотечными кредитами. Стоимость ипотечных ценных бумаг, обращающихся на рынке, по оценкам экспертов, достигла в начале 2001 г. 3,5 трлн. долл., что сопоставимо с объемами рынков американских правительственных ценных бумаг (3 трлн. долл.) или корпоративных облигаций (3,5 трлн. долл.).

Следует обратить внимание на любопытный факт: в странах Восточной Европы США напрямую или через Мировой банк, где основным «донором» опять же выступают США, потратили десятки миллионов долларов в рамках программ помощи по созданию систем ипотечного кредитования и финансирования по американскому образцу, но в итоге эти страны (за исключением России) приняли законы, основанные на германском (европейском континентальном) праве как более соответствующем историческим традициям и экономическим реалиям этих стран.

В то же время в последние годы в континентальных европейских странах, например в той же Германии, все чаще начинают обращаться к американской и английской системе секьюритизации активов, т.е. рассматривают возможной двухуровневую систему ипотечного кредитования. Иными словами, две системы (одноуровневая и двухуровневая) не являются антагонистическими и могут действовать параллельно.

Государственная поддержка. Во всех странах с развитыми системами ипотечного кредитования государство оказывало кредитным институтам и гражданам-заемщикам огромную помощь, особенно в период формирования систем.

Основной формой государственной поддержки ипотечных кредиторов являются государственные гарантии, обеспечивающие дополнительное покрытие эмитируемых ценных бумаг. Так в США государственные гарантии обеспечивали выпуск MBS более 30-ти лет, вплоть до 1970 г., когда Fannie Mae было разрешено выпускать ипотечные облигации на основе кредитов, не обеспеченных государственными гарантиями.

Но на этом государственная поддержка не закончилась, а приобрела иную форму. Федеральное законодательство США разрешило использовать бюджетные средства на приобретение MBS, тем самым, приравняв этот вид ценных бумаг к государственным обязательствам. Комитет по открытому рынку ФРС уполномочен покупать и продавать их при проведении денежно-кредитной политики.

Не менее важной формой государственной поддержки является страхование кредитных рисков. Важным шагом на пути формирования институциональных основ современной системы ипотечного кредитования стало создание в 1934 г. Федеральной жилищной администрации (Federal Housing Administration, FHA) в соответствии с Национальным актом о жилье. Основными направлениями деятельности FHA являются создание системы взаимного страхования ипотечных кредитов и разработка и совершенствование стандартов ипотечного жилищного кредитования. FHA стала первой страховой компанией, учрежденной государством, страхующей кредитные риски по ипотечным жилищным кредитам.

Основной задачей FHA является содействие малообеспеченным семьям в улучшении жилищных условий. Параллельно решаются задачи улучшения жилищных стандартов, а также создания системы взаимного страхования ипотечных кредитов. FHA осуществляет около сорока различных страховых и кредитных программ. В их число, в частности, входит программа государственного страхования ипотечных кредитов на жилье. В конце 1991 финансового года объем страховых обязательств FHA составил 378,1 млрд. долл.

Основные программы страхования ипотечных кредитов разработаны для облегчения приобретения, строительства или реконструкции жилья определенными категориями граждан, которые не в состоянии выполнить требования внесения первоначального платежа по обычным кредитам. FHA в первую очередь оказывает содействие тем, кто впервые покупает жилье, покупателям жилья из числа национальных

меньшинств, а также покупателям с низким и умеренным доходом, т.е. наиболее нуждающимся в дополнительной помощи. Страхование по большей части таких кредитов осуществляется Фондом взаимного страхования ипотечных кредитов, созданным на основе самокупаемости. Ставка процента по кредитам, страхуемым ФНА, находится на уровне рыночных ставок, в то время как требования первоначального взноса несколько ниже, чем по обычным кредитам.

Кредиты ФНА не могут превышать установленный уровень, составлявший, например, в 1993 г. 67 тыс. долл. для отдельного дома на одну семью. Если заемщики нарушают сроки выплат по своим кредитам, банк, выдавший им ипотечный кредит, подает заявку в Департамент жилья и городского развития на страховое возмещение невыплаченной части кредита. Департамент выплачивает требуемую сумму и становится при этом собственником такого имущества. Штат работников Отдела по распоряжению имуществом Департамента жилья и городского развития совместно с подрядчиками предпринимает необходимые меры для содержания этого имущества и его продажи на рынке.

Вот некоторые факты, иллюстрирующие деятельность ФНА:

- ипотечные кредиты ФНА ежегодно позволяют сделать первый шаг на пути к домовладению 165 – 275 тыс. семей и одиноких граждан из числа тех, кто не имеет возможности приобрести жилье другим путем. Из 850 тыс. ипотечных кредитов, которые в среднем ФНА страхует каждый год, 550 тыс. идут на покупку жилья теми людьми, которые, по оценкам экспертов, не смогли бы получить кредит без такой страховки;

- около 40% от общего числа впервые покупающих жилье делают это с помощью кредитов ФНА, с другой стороны, две трети заемщиков ФНА покупают жилье впервые;

- более 20% заемщиков ФНА – представители национальных меньшинств;

- ФНА обслуживает семьи, чей доход значительно ниже, чем у тех, кто использует обычные источники финансирования. Так в 1992 г. средний доход заемщиков ФНА составил 37 тыс. долл. по сравнению с 55 тыс. долл. у заемщиков, пользующихся обычными кредитами;

- ФНА обслуживает тех, у кого недостает первоначальных средств для покупки жилья. Порядка двух третей ипотечных кредитов, получивших страховку от ФНА, имели первоначальное соотношение величины займа к стоимости заложенного имущества не ниже 90%.

При этом ФНА никогда не пользовалась бюджетными средствами. Свои программы поддержки ипотечного кредитования ФНА с самого начала осуществляет в соответствии с основным принципом страхова-

ния, заключающемся в объединении возможных рисков в одну большую группу для минимизации неизбежных потерь. В результате Взаимный фонд ипотечного страхования, входящий в ФНА, преуспевает, а за всю шестидесятилетнюю историю ФНА этот фонд не истратил на покрытие убытков ни единого доллара налогоплательщиков.

В 1944 г. Конгрессом была создана Администрация по делам ветеранов (Veterans Administrations, VA), уполномоченная гарантировать ипотечные кредиты, выданные отдельным категориям ветеранов войны и отвечающие требованиям, установленным Администрацией. Первоначально VA выдавала гарантии на 50% выданного кредита или 2000 долл., в зависимости от того, какая из этих величин меньше. Сегодня эта сумма увеличена до 46 000 долл. Администрация проводит оценку недвижимости, на приобретение которой выдаются ипотечные кредиты, и таким образом определяет сумму, из которой исходит при выдаче сертификата гарантии. За предоставление гарантий VA взимает с заемщиков сбор, зависящий от величины первоначального взноса.

В 1989 г. доля кредитов, застрахованных от невозврата Федеральной жилищной администрацией, составила 26% общего числа выданных ипотечных кредитов; доля кредитов, гарантированных Администрацией по делам ветеранов – 10%; застрахованных частными компаниями – 16. При этом доля кредитов, незастрахованных от риска невозврата, составила 46%.

Еще одна форма государственной поддержки – адресная финансовая помощь гражданам при приобретении жилья, в том числе с привлечением ипотечных кредитов – является неотъемлемым элементом жилищно-социальной политики. Наиболее отрегулированной представляется система социальной поддержки заемщиков в Германии. Вкладчики стройсберкасс получают ежегодные премии за свои сбережения (до 10% к накопленной сумме).

После получения жилищного кредита государство использует прямые (денежные дотации при погашении процентов) – например, гашение части кредита при рождении в семье заемщика ребенка, и не прямые (налоговые льготы) формы помощи заемщику – в зависимости от имущественного состояния, состава его семьи и т.п.

Обобщая опыт развития ипотечного кредитования в зарубежных странах, следует отметить, что именно ипотечное кредитование явилось одним из основных факторов экономического развития в США (новый курс Рузвельта), в Германии (послевоенные реформы Эрхарда), в Аргентине («план Ковальо») и в Чили (реформы Пиночета).

Список используемых источников

1. Кострикин, П.Н. Ипотечное кредитование Зарубежных стран / П.Н. Кострикин. – М. : Макс Пресс, 2010. – С. 45, 54.
2. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки / О.П. Лаврушин. – М. : Финансы и статистика, 2010. – С. 45, 69.
3. Локоткова, П. Ипотечное кредитование / П. Локоткова // Банковское кредитование. – 2010. – № 3. – С. 22 – 30.

ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В РОССИИ

Назарчук Н.П. – ассистент кафедры «Экономика»

Рынок ипотечного кредитования в России сильно отличается от гораздо более развитого рынка США как объемами выдаваемых кредитов, так и степенью использования заемного финансирования в сделках по приобретению жилья. Ипотечным кредитованием занимаются, в основном, универсальные коммерческие банки, а специализированных ипотечных банков и аналогов ипотечных компаний в стране – единицы. Соответственно и источники финансирования кредитов являются в основном средства банковских депозитов, а не средства от рефинансирования кредитов, так как первые пилотные сделки по рефинансированию кредитов были осуществлены лишь в конце прошлого года.

Кроме того, большая часть выданных в России кредитов – это кредиты с фиксированной процентной ставкой. Цены на рынке жилья в России еще не перешли в фазу активного падения, что явилось катализатором негативных событий на ипотечном рынке в США.

В этой связи необходимо также отметить, что в Федеральном законе «Об ипотечных ценных бумагах» предусмотрено законодательное требование об уровне LTV не менее 70% для включения ипотечного кредита в состав ипотечного покрытия облигаций, что направлено на предотвращение проблем инвесторов, приобретающих ипотечные ценные бумаги, обеспеченные нестандартными кредитами.

Масштабы нестандартного кредитования в России в связи с отсутствием обобщенной статистики оценить непросто, но стремление многих российских банков выдавать ипотечные кредиты с высоким LTV и с неподтвержденным доходом заемщиков вызывает опасение. Ряд банков в России уже объявили о пересмотре условий кредитования, в частности снизили максимальный уровень LTV и/или отказались от предоставления кредитных продуктов без первоначального взноса.

Таким образом, возникновение проблем можно ожидать в первую очередь у небольших банков, имеющих небольшой опыт ипотечного

кредитования и проводивших агрессивную политику по привлечению клиентов, предлагая кредиты с высоким LTV или не требуя документального подтверждения доходов.

Так же можно ожидать возникновения затруднений с привлечением средств иностранных инвесторов у коммерческих банков в связи с возросшей осторожностью инвесторов к ипотечному кредитованию в целом. В связи с ростом ставок на рынке секьюритизации кредитов (по оценкам экспертов, они выросли на 2 – 4%) банки, планировавшие осуществить выпуск ипотечных ценных бумаг, в частности ВТБ24 и др., уже вынуждены скорректировать свои планы.

Сложности с рефинансированием ипотечных кредитов на международных финансовых рынках заставляют банки искать другие источники средств для сохранения темпов роста бизнеса, в частности, продажа пула закладных, финансирование акционеров, использование депозитной базы. С такими же проблемами столкнулись и банки, активно работающие на рынке потребительского кредитования.

Учитывая преимущества крупных банков в привлечении дешевых источников финансирования, можно ожидать увеличение их долей на рынке ипотечного кредитования.

Рассмотрим факторы, способствующие развитию ипотечного кредитования.

Весной 2010 г. кредитно-финансовые организации всерьез взялись за ипотеку и, очевидно, планируют превзойти показатели прошлого года и по выдаче жилищных займов, и по количеству программ.

Сейчас на ипотечном рынке наблюдается тенденция к улучшению условий для получения ипотеки. Если в период кризиса минимальная сумма первоначального взноса была 30% от стоимости жилья, то сейчас можно встретить и 20 и 10%. Возвращаются на рынок и ипотечные программы без первоначального взноса. Такие кредиты предлагали некоторые банки до кризиса и сейчас ситуация на рынке благоприятная для возрождения подобных программ. Кроме того, выросли сроки кредитования, что позволило снизить размер ежемесячного платежа. Кроме разнообразия программ в начале 2011 г. увеличилось количество ипотечных сделок. Так, в феврале 2011 г. количество ипотечных сделок увеличилось в 2 раза по сравнению с февралем 2010 г. Традиционное посленоевгоднее затишье сменилось активным спросом. Начало марта, несмотря на череду праздников, показывает повышение активности на ипотечном рынке московского региона. Особенно это заметно в сегменте эконом-класса.

В процессе становления и развития ипотечного кредитования в России есть немало проблем, но среди них имеется ряд наиболее актуальных, требующих к себе самого серьезного внимания и неотложного решения.

При долгосрочном ипотечном кредитовании исключительное значение для заемщика имеет установление оптимального режима процентных платежей, т.е. схема погашения кредита. Для привлечения новых заемщиков и охвата тех клиентов, которые по тем или иным причинам не могут получить кредит по федеральной программе АИЖК, банк мог бы разработать и предложить новые ипотечные продукты, например, ипотечный кредит для молодой семьи с меньшим первоначальным взносом, кредит с двухнедельным графиком аннуитетных платежей, с регулируемой отсрочкой платежа (ИРОП) или кредит с фиксированной выплатой основного долга.

Ввиду отсутствия предложения таких видов кредитов на ипотечном рынке, а также учитывая то, что они оказываются в том или ином аспекте выгоднее для заемщика, чем стандартные кредиты АИЖК, нам представляется, что новые ипотечные продукты будут пользоваться спросом у населения. В этом случае банк не сможет прорефинансировать эти кредиты в АИЖК, но он может назначить приемлемую для себя процентную ставку по ним с учетом того, что все сопутствующие риски будет нести он сам.

Согласно официальным данным, АИЖК в рамках своей программы ставка по ипотечным кредитам в 2010 г. составляла 8%. Данный фактор стимулирует многих заемщиков брать ипотеку сегодня даже под 12%. Для решения этой проблемы АИЖК предлагает тем заемщикам, которые несколько лет назад брали ипотечный кредит под 16, 15 или 14%, перекредитование под ту процентную ставку, под которую они попали бы по сегодняшним условиям федеральной программы. Таким образом, в целях расширения ипотечного спроса необходимо довести эту информацию посредством СМИ, проведения встреч, семинаров и конференций до максимального количества человек.

Решиться заемщику на ипотеку мешает также тот фактор, что, взяв ипотечный кредит на квартиру на 20 или 30 лет, они оказываются «привязанными» к ней и в течение всего срока погашения кредита не могут эту квартиру без разрешения банка ни продать, ни подарить. В связи с этим, банку предлагается отработать схемы, при которых у заемщика появится возможность продажи заложенной по ипотеке квартиры с кредитным остатком, т.е. перенос залога с одного заемщика на другого. Некоторые разработки касательно этой проблемы банком уже ведутся.

Увеличить кредитный спрос на ипотеку можно также с помощью выхода на новые рынки.

В наибольшей мере сдерживает развитие ипотеки нехватка «длинных» дешевых денег. Среди основных причин – неразвитость системы кредитов, несовершенство судебных процедур, высокий уровень риска в этой сфере и ее недостаточная рентабельность. Для ипо-

течного кредитования банки в основном применяют вклады населения, депозиты предприятий и организаций и собственные средства. Их используют более 90% крупных (с капиталом более 30 млн. евро) кредитных организаций. К сожалению, банки редко берут для этого займы или размещают облигационные займы. К таким формам прибегают исключительно средние финансовые структуры с капиталом от 5 до 30 млн. евро. Это значит, что российский рынок долговых ценных бумаг не обеспечивает приемлемых условий для работы с ипотечными операциями и по срокам, и по ставкам.

Проблемы развития ипотечного кредитования объясняются несовершенством отечественного законодательства, которое предусматривает возникновение ипотеки в силу закона только при залоге жилых домов и квартир. Федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», общий для физических и юридических лиц, не позволяет оформить закладную на объект коммерческой недвижимости до момента заключения сделки купли-продажи, и для совершения подобных сделок банки и кредитные брокеры ищут всевозможные обходные пути. Например, предлагают предпринимателю заложить другой объект недвижимости, находящийся в собственности фирмы. Но в ипотечном кредитовании чаще всего нуждаются те предприятия малого и среднего бизнеса, у которых нет дорогостоящей собственности, а офис или магазин находятся в аренде. Пути решения есть и в этой ситуации, но они либо рискованные, либо занимают слишком много времени из-за многоэтапности.

Как показывают данные социологических исследований, к актуальным проблемам, сдерживающим развитие ипотечного кредитования в Российской Федерации следует отнести:

- 1) ограниченный платежеспособный спрос населения. Сейчас рост стоимости жилья не подкреплён ростом зарплат, сегодня многие взяли кредиты на бытовую технику, выступили поручителями за кого-то, круг людей, которые бы сейчас могли взять ипотеку, очень узок;
- 2) низкие объёмы и невысокое качество нового жилищного строительства в субъектах Российской Федерации обуславливают недостаточность предложений и высокую стоимость квартир на рынке жилья;
- 3) низкие темпы разработки и совершенствования законодательства о недвижимости и несогласованность правовых актов между собой. Так, например, очевидно, какое большое значение для развития рынка жилья имеет земельное законодательство.

Необходимо также отметить, что до настоящего времени многие федеральные законы, содержащие нормы, регулирующие в той или иной мере отношения, связанные с недвижимостью, имеют массу недоработок;

4) неразвитость инфраструктуры рынка жилья и жилищного строительства. Традиционными участниками жилищного рынка являются строительные компании, банки, производители строительных материалов, страховые компании, риэлтерские и оценочные агентства. При фактическом наличии данных структур в России не отлажена технологическая схема их взаимодействия и, как следствие, невысока эффективность системы в целом, завышены расходы при совершении сделок;

5) психологические факторы, главным из которых является национальная особенность большинства населения – нежелание жить в долг;

6) большое количество административных барьеров, строительные компании, заемщики и ипотечные компании сталкиваются с существенными административными препонами. Например, строительные компании должны получить не менее 40 согласований и разрешений для регистрации нового проекта, что влечет за собой большое количество издержек;

7) большое количество субсидий в этой сфере и их «слабая адресность». Эта же причина негативно влияет на развитие вторичного рынка жилья;

8) высокие процентные ставки, в связи с чем ипотечное кредитование в России не становится массовым, и большинство россиян не могут воспользоваться ипотекой для решения своих жилищных проблем;

9) непрозрачные источники доходов граждан;

10) неразвитость организационно-технологической и финансовой инфраструктуры в системе ипотеки.

В настоящий момент в России существует значительный потенциал для развития рынков ипотечного жилищного кредитования. Значительная часть населения нуждается в улучшении жилищных условий, а также в приобретении нового жилья.

Инвесторы, которые раньше выходили на рынок с наличными деньгами, тоже стали использовать ипотечные схемы. С ипотекой человек может с помощью первоначального взноса приобрести не одну квартиру, а три или четыре, а текущий доход позволяет заемщику гасить проценты. Теперь ипотеку стали использовать люди, которые не нуждаются в квартире как месте проживания.

Наш рынок недвижимости не развит. У нас пока нет культуры строить, зато есть культура зарабатывать. Задача власти – создать условия, в которых будет развиваться культура созидания, а не зарабатывания.

Увеличение темпов строительства жилья за счет возведения малоэтажных домов вполне реально. Но прежде чем запускать новый проект, надо создать в нем потребность населения.

Концепция ипотечного жилищного кредитования носит в себе социально-экономическую проблему приобретения жилья. В ней отражены нормативно-правовая база, стратегия развития, определяются основные подходы к рыночному механизму жилищного финансирования. Концепция основывается на решении жилищных проблем средних и незащищенных слоев населения при помощи ипотечного кредитования. Концепция предлагает для развития ипотеки выдавать маленькие кредиты (около 30% от стоимости жилья), но большому количеству заемщиков, таким образом эти кредиты будут доступны многим слоям населения. Но не все имеют возможность внести 70% собственных средств на покупку жилья. Следовательно, ипотечное кредитование доступно малой части населения. Тогда предлагается предоставление безвозмездных государственных субсидий для оплаты первоначального взноса. В настоящее время предоставление субсидий начинает медленно развиваться.

В целом, рынок ипотечного кредитования не сложился и находится в стадии становления. Но в настоящий момент жилищные кредиты – эффективный способ для приобретения квартиры.

При росте привлекательности ипотечных ценных бумаг для инвесторов, а также возникновении и развитии специальных инвестиционных институтов (накопительной системы в ПФР, НПФ и т.п.) развитие системы станет интенсивным. По прогнозам, прирост объемов ипотечного кредитования может достигать сотен процентов в год до момента удовлетворения основного спроса на ипотечные кредиты. Затем рост объемов будет определяться снижением процентных ставок и увеличением сроков кредитования.

Региональная система ипотечного жилищного кредитования будет также способствовать увеличению спроса на ипотечные ценные бумаги, вовлекая в их оборот региональных инвесторов, к числу которых относятся будущие заемщики, корпоративные и институциональные инвесторы.

Список используемых источников

1. demo-2g10 // Исследование аналитического центра компании «Русь-ипотека».
2. Фомин, Д.Е. Организация залоговой работы в банке / Д.Е. Фомин // Банковское кредитование. – 2011. – № 2. – С. 32 – 39.
3. Рябченко, Л.И. Ипотечное кредитование / Л.И. Рябченко. – М. : ФА, 2010. – 120 с.

4. Локоткова, П. Ипотечное кредитование / П. Локоткова // Банковское кредитование. – 2010. – № 3. – С. 22 – 30.

5. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки / О.П. Лаврушин. – М. : Финансы и статистика, 2009. – С. 45, 69.

6. Кострикин, П.Н. Ипотечное кредитование в России / П.Н. Кострикин. – М. : Макс Пресс, 2011. – С. 45, 54.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

**Нго Тхи Лой – магистрант кафедры «Экономика»
Жарикова Л.А. – канд. экон. наук, доцент
кафедры «Экономика»**

Учет товарно-материальных ценностей (ТМЦ) требует, как правило, обработки больших объемов информации, поэтому на современном этапе максимально облегчает работу бухгалтера автоматизация учета. При автоматизированном учете материалов, т.е. обработке первичных учетных документов с использованием средств вычислительной техники, все необходимые для учета и контроля регистры бухгалтерского учета составляются при помощи средств вычислительной техники. Учет материалов реализован в конфигурации программных продуктов автоматизации в соответствии с ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и методическим указаниям по его применению.

Согласно методическим указаниям по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов (утвержденным приказом Минфина России от 28.12.2001 № 119-н, с изменениями от 23.04.2002 № 33-н, от 26.03.2007 № 26-н, от 25.10.2010 № 132-н, от 24.12.2010 № 186-н) аналитический учет материалов ведется различными методами. Метод учета предусматривает порядок и последовательность ведения учета материалов, виды учетных регистров, их количество, сверку показателей. В организации могут применяться сразу два метода аналитического учета материалов, когда по одним складам и подразделениям применяется один из методов, а по другим – другой.

Различают следующие основные методы учета материалов, применяющиеся в настоящее время в российских организациях: количественно-суммовой учет, который ведется на основе оборотных ведомостей; оперативно-бухгалтерский (сальдовый) учет; компьютеризованная карточная и безкарточная система учета.

Первый метод является одним из самых ранних, он применяется с использованием оборотных ведомостей. Его суть состоит в том, что в бухгалтерии ведут карточки количественно-суммового учета, которые открывают на каждое наименование (номенклатурный номер) мате-

риалов и в которых отражают движение материалов (приход и расход), а на складе учет движения материалов осуществляют только в количественном выражении. В карточках ежемесячно подсчитывают обороты за месяц и остатки на начало следующего месяца. На основании карточек в бухгалтерии ежемесячно составляют оборотные ведомости по материалам отдельно по каждому складу (подразделению) и подсчитывают итоговые суммы по каждой странице, группам материалов в разрезе синтетических счетов и субсчетов и общий итог по складу (подразделению). На основании оборотных ведомостей составляют сводную оборотную ведомость в целом по организации. Отдельно учитывается движение и остатки транспортно-заготовительных расходов. Сводные оборотные ведомости сверяют с данными синтетического учета материалов и данными карточек складского учета.

При этом варианте трудоемкость немного снижается, но учет остается громоздким, так как в оборотную ведомость приходится записывать сотни, а иногда и тысячи номенклатурных номеров материалов. Одним из существенных недостатков является дублирование, поскольку одни и те же данные фиксируются и в бухгалтерии, и на складе, учет движения материалов обязательно требуют сверки данных бухгалтерского и складского учета производственных запасов.

Наиболее прогрессивным и рациональным методом учета материалов является оперативно-бухгалтерский (сальдовый).

Основные принципы оперативно-бухгалтерского метода следующие:

- оперативность и бухгалтерская достоверность количественного учета на складе при помощи карточек складского учета, которые ведутся материально ответственными лицами;

- систематический контроль работников бухгалтерии непосредственно на складе за правильным и своевременным документированием операций по движению материалов и ведением складского учета материалов; предоставление бухгалтерам права проверки соответствия фактических остатков материалов в натуре данным текущего складского учета;

- осуществление бухгалтерией учета движения материалов только в денежном выражении по учетным ценам и по фактической себестоимости в разрезе групп материалов и мест их хранения, а при наличии ВУ — также в разрезе номенклатурных номеров;

- систематическое подтверждение (взаимосверка) данных складского и бухгалтерского учета путем сопоставления остатков материалов по данным складского (количественного) учета, оцененных по принятым, учетным ценам, с остатками материалов по данным бухгалтерского учета.

Оперативно-бухгалтерский метод учета материалов предполагает ведение на складах только количественно-сортового учета движения материалов. Осуществляется он на карточках складского учета материалов (типовая форма № М-17). Бухгалтерия открывает карточки на каждый номенклатурный номер материала и под расписку передает их заведующему складом. По мере поступления на склад материалов кладовщик выписывает приходный ордер или заменяющий его документ и регистрирует его в карточке складского учета материалов. На основании расходных документов (лимитно-заборных карт, требований, накладных) в карточке регистрируется расход материалов.

Разноска из лимитно-заборных карт в карточки складского учета материалов данных об отпуске может производиться и по мере закрытия карт (если они на одну позицию материалов), но не позднее 1-го числа следующего за отчетным месяцем. В этом случае лимитные карты в течение месяца хранятся вместе с соответствующими карточками складского учета. Остаток в карточке выводится после каждой записи. В обязанности кладовщика входит запись учетных цен в документы на приход и расход материалов и номер записи по складской картотеке. В установленные графиком сроки кладовщик составляет реестры сдачи документов на приход и расход материалов (ф. № 18) с указанием количества документов, их номеров и групп материалов, к которым они относятся (см. с. 139). Бухгалтер материального отдела принимает от материально ответственного лица документы при реестрах непосредственно на складе, тщательно проверяет правильность отражения основных реквизитов документов в карточках складского учета (номенклатурный номер, количество, остаток) заверяет проверку своей подписью, после чего карточка приобретает силу бухгалтерского регистра.

Работник бухгалтерии должен также проводить на складах контрольные, выборочные проверки фактического наличия остатков материалов, особенно дефицитных и дорогостоящих. О выявленных нарушениях в работе материально ответственных лиц и по результатам выборочной проверки замечания вносятся в специальный журнал склада и докладываются главному бухгалтеру предприятия.

По состоянию на первое число каждого месяца материально ответственное лицо переносит количественные остатки из карточек в книгу учета остатков материалов (ведомость) ф. № М-20.

Эта книга открывается бухгалтерией на год по каждому складу. Хранится она в бухгалтерии и выдается кладовщику за день до окончания месяца, а второго-третьего числа следующего месяца он возвращает ее в бухгалтерию. В обязанность материально ответственного лица входит контроль за соответствием фактических остатков по номенклатур-

ным номерам, установленным нормам запасов (максимум, минимум) и сообщение об отклонениях отделу снабжения предприятия.

При автоматизированном учете материалов в ведомостях отражаются обороты и остатки по каждому номенклатурному номеру материалов по количеству и сумме, ведомости составляются в двух экземплярах – для бухгалтерской службы и склада (подразделения). Обобщение и группировка информации о движении материалов осуществляется в ведомостях движения материалов (накопительных ведомостях) ежемесячно, отдельно по каждому складу, подразделению, другим местам хранения материалов. Ведомости движения материалов составляются отдельно по приходу и расходу материалов. Указанные ведомости могут вестись по фактической себестоимости материалов или их учетным ценам, формы ведомостей движения материалов устанавливаются организацией самостоятельно. В указанных ведомостях подсчитываются (формируются) итоги оборотов за месяц (отчетный период) в разрезе групп материалов по субсчетам, синтетическим счетам по каждому складу (подразделению, месту хранения). Ежемесячно составляется сводная ведомость движения материалов, в которую переносятся итоги из ведомостей движения материалов. В ведомостях движения материалов приводятся также данные об остатках материальных ценностей на начало и конец месяца (отчетного периода) в разрезе групп материалов по соответствующим синтетическим счетам и субсчетам бухгалтерского учета. Данные сводной ведомости движения материалов и накопительных ведомостей ежемесячно сверяются с данными аналитического учета, т.е. с оборотными ведомостями и сальдовыми ведомостями (книгами). Кроме сводной ведомости движения материалов, организация может составлять ведомость распределения (ведомость расхода) материалов, как правило, формирование указанной ведомости осуществляется производственной группой (отделом) бухгалтерской службы. При бухгалтерском учете материалов с использованием средств вычислительной техники накопительные ведомости по приходу и расходу материалов могут не составляться. С применением организацией программ автоматизации учетных работ формирование необходимых регистров бухгалтерского учета материалов происходит автоматически, это оборотная ведомость движения материалов по номенклатурным номерам в разрезе складов, подразделений, мест хранения; ведомость расхода материалов по заказам, сериям, переделам, другим калькуляционным единицам.

Общим недостатком перечисленных методов аналитического учета движения материалов является их построение по принципу децентрализации материального учета и возложение на материально ответственных лиц обязанности ведения карточек складского учета, когда

основная их задача – контроль за сохранностью материалов, а не ведение документации, поскольку это функция бухгалтерии, в частности аналитический учет движения материальных ценностей.

Список используемых источников

1. Бухгалтерский учет : учебник / И.И.Бочкарева и др. ; под ред. Я.В. Соколова. – 2 изд., перераб. и доп. – М. : Проспект, 2010. – 776 с.
2. Палий, В.Ф. Бухгалтерский учет / В.Ф. Палий. – 2 изд., перераб. и доп. – М. : Институт профессиональных бухгалтеров России; Информационное агенство «ИПБ – БИНФА», 2009. – 336 с.
3. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / под ред. проф. Ю.А. Бабаева. – М. : Вузовский учебник, 2009 – 525 с.

МОНИТОРИНГ РЫНКА ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ИМ

Орлов Р.А. – аспирант кафедры «Экономика»

При формировании инвестиционной стратегии инвестора большое значение имеют также его индивидуальные черты.

Все люди неодинаковы по своему характеру. Одни больше склонны рисковать, другие – большинство – предпочитают действовать осторожно, наверняка, по возможности исключая фактор риска и жертвуя ради этого возможностью получения крупного выигрыша. Помимо индивидуальных черт характера, обусловленных природой, здесь играет роль также социальное положение инвестора, величина денежных средств, которыми он располагает, цели инвестирования и т.д.

Исходя из желания подвергать свой капитал риску всех инвесторов принято подразделять на пять типов: консервативных, умеренно-агрессивных, агрессивных, опытных и изощренных (игроков) [1]. Каждый тип может быть охарактеризован набором целей, которые ставятся инвестором при вложении средств и принципом подбора ценных бумаг для своего инвестиционного портфеля.

Консервативные инвесторы – те, для которых главной задачей выступает надежность вложений, минимизация возможного риска, пусть даже ценой скромной отдачи на авансированные средства. Среди всех видов ценных бумаг этот тип инвесторов предпочитает облигации и преференциальные акции высшего и высокого качества (активы, имеющие надежную защиту), а среди инвестиционных институтов – государственные организации и компании с солидной репутацией.

Умеренно-агрессивные инвесторы – более склонны к риску, хотя также предпочитают его ограничивать. Их целью является как защита инвестиций, обеспечение их безопасности, так и высокая доходность

(проценты, дивиденды) ценных бумаг, которым они владеют. При формировании инвестиционного портфеля допускается включение ценных бумаг более низкого качества (менее защищенных) и специальных ценных бумаг, предполагающий дальнейшие операции с ними в зависимости от конъюнктуры рынка (например, с ордером или конвертируемые в другие виды ценных бумаг).

Агрессивный тип инвесторов характеризуется лояльным отношением к риску, включением его в свою инвестиционную стратегию, предполагающую как высокую доходность вложений, так и перспективный рост курса ценных бумаг, входящих в портфель инвестора. Этим объясняется ставка на ценные бумаги среднего и низкого качества, а также на акции роста, высокорискованные ценные бумаги динамично развивающихся отраслей. Опытные инвесторы обладают богатой практикой инвестиционной деятельности, знают и умеют прогнозировать конъюнктуру фондового рынка, поэтому вложенные ими средства в ценные бумаги с объективно высоким уровнем риска обеспечивают им высокий доход, стабильный рост вложенного капитала наряду с высокой ликвидностью, т.е. возможностью легко реализовать ценные бумаги на вторичном рынке в случае непредвиденного развития ситуации в нежелательном направлении.

И последние, игроки или изощренные инвесторы – не боящиеся пожертвовать своим капиталом ради получения максимальной выгоды. Формируют свой инвестиционный портфель спекулятивными ценными бумагами низкого качества с колеблющимся курсом, пытаются играть на изменении курса национальной валюты.

Если финансовые характеристики (доходность и ее колебания) инвестиционного института, который рассматривается в качестве возможного объекта вложений, на протяжении ряда лет лучше, чем характеристики фондового рынка в целом (лежат выше прямой, соединяющей точку с гарантированным доходом (и значит, с нулевым отклонением) и точку среднего дохода и среднего отклонения дохода финансового рынка в целом), значит, этот инвестиционный институт действует более эффективно, чем рынок в целом, независимо от стратегии в области рискованных инвестиций, которую он проводит.

Чем выше риски на рынке ценных бумаг, тем больше требований предъявляется к портфельному менеджеру по качеству управления портфелем. Эта проблема особенно актуальна в том случае, если рынок ценных бумаг изменчив. Под управлением понимается применение к совокупности различных видов ценных бумаг определенных методов и технологических возможностей, которые позволяют:

- сохранить первоначально инвестированные средства;
- достигнуть максимального уровня дохода;
- обеспечить инвестиционную направленность портфеля.

Иначе говоря, процесс управления направлен на сохранение основного инвестиционного качества портфеля и тех свойств, которые бы соответствовали интересам его держателя [2].

Поэтому необходима текущая корректировка структуры портфеля на основе мониторинга факторов, которые могут вызвать изменение в составных частях портфеля.

Совокупность применяемых к портфелю методов и технических возможностей представляет способ управления, который может быть охарактеризован как «активный» и «пассивный» (рис. 1).

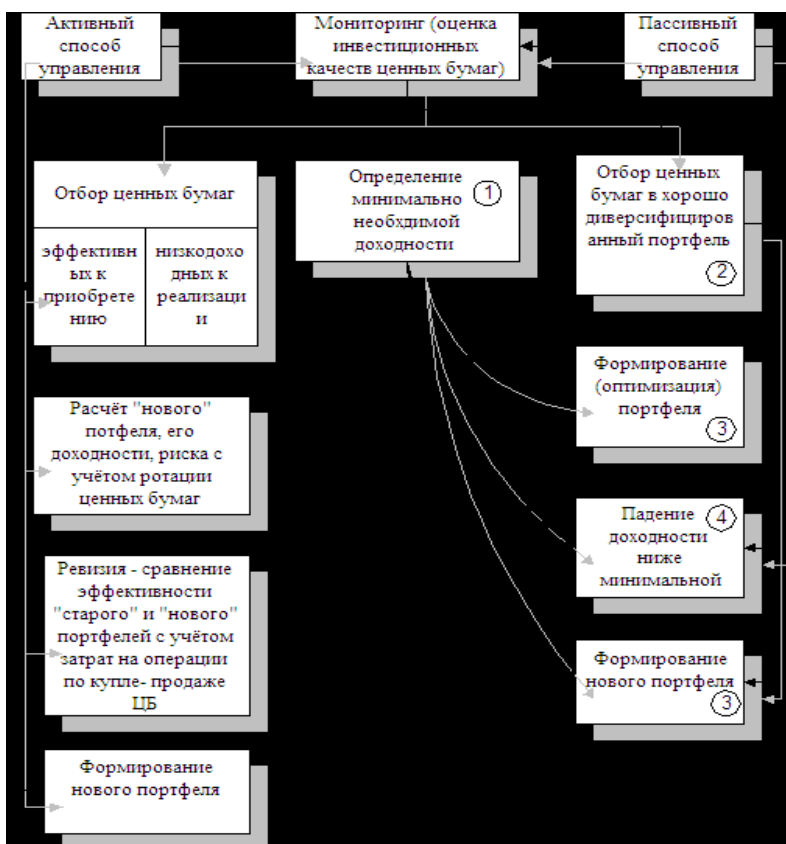


Рис. 1. Способы управления портфелем ценных бумаг

Первым и одним из наиболее дорогостоящих, трудоемких элементов управления, является мониторинг, представляющий собой непрерывный детальный анализ: фондового рынка, тенденций его развития, секторов фондового рынка, инвестиционных качеств ценных бумаг.

Таким образом, конечной целью мониторинга является выбор ценных бумаг, обладающих инвестиционными свойствами, соответствующими данному типу портфеля.

Мониторинг является основой как активного, так и пассивного способа управления. Активная модель управления предполагает тщательное отслеживание и немедленное приобретение инструментов, отвечающих инвестиционным целям портфеля, а также быстрое изменение состава фондовых инструментов, входящих в портфель [1].

Отечественный фондовый рынок характеризуется резким изменением котировок, динамичностью процессов, высоким уровнем риска. Все это позволяет считать, что его состоянию адекватна активная модель мониторинга, которая делает управление портфелем эффективным. Мониторинг является базой для прогнозирования размера возможных доходов от инвестиционных средств и интенсификации операций с ценными бумагами.

Инвестор, занимающийся активным управлением, должен суметь отследить и приобрести наиболее эффективные ценные бумаги и максимально быстро избавиться от низкодоходных активов. При этом важно не допустить снижения стоимости портфеля и потерю им инвестиционных свойств, а, следовательно, необходимо сопоставлять стоимость, доходность, риск и иные инвестиционные характеристики «нового» портфеля (т.е. учитывать вновь приобретенные ценные бумаги и продаваемые низкодоходные) с аналогичными характеристиками имеющегося «старого» портфеля. Этот метод требует значительных финансовых затрат, так как он связан с информационной, аналитической экспертной и торговой активностью на рынке ценных бумаг, при которой необходимо использовать широкую базу экспертных оценок и проводить самостоятельный анализ, осуществлять прогнозы состояния рынка ценных бумаг и экономики в целом.

Это по карману лишь крупным банкам или финансовым компаниям, имеющим большой портфель инвестиционных бумаг и стремящимся к получению максимального дохода от профессиональной работы на рынке.

При этом нельзя не учитывать затраты на изменение состава портфеля, которые в определенной степени зависят от формы обмена или так называемого «свопинга».

Инвестор должен уметь опережать конъюнктуру фондового рынка и превращать в реальность то, что подсказывает анализ. От инвестора требуется смелость и решительность в реализации замыслов в сочетании с осторожностью и точным расчетом, что делает затраты по активному управлению портфелем довольно высокими. Наиболее часто ими используются методы, основанные на манипулировании кривой доходности и операции Своп с ценными бумагами.

В первом случае, осуществляя инвестирование, главным образом, ориентируются на предполагаемые изменения доходности на финансовом рынке, для того, чтобы использовать в интересах инвестора будущие изменения процентных ставок. Специалисты прогнозируют состояние денежного рынка и в соответствии с этим корректируют портфель ценных бумаг. Так, если кривая доходности находится в данный момент на относительно низком уровне и будет, согласно прогнозу, повышаться, то это обещает снижение курсов твердопроцентных бумаг. Поэтому следует покупать краткосрочные облигации, которые по мере роста процентных ставок будут предъявляться к выкупу и реинвестироваться в более доходные активы (например, ссуды). Они служат дополнительным запасом ликвидности.

Когда же кривая доходности высока и будет иметь тенденцию к снижению, инвестор переключается на покупку долгосрочных облигаций, которые обеспечат более высокий доход.

Если данную операцию осуществляет банк, то он будет менее заинтересован в ликвидности, так как ожидаемый результат приведет к снижению спроса на ссуды. По мере снижения процентных ставок банк будет получать выигрыш от переоценки портфеля вследствие роста курсовой стоимости бумаг. К моменту, когда ставки процента достигнут низшей точки, банк распродаст долгосрочные ценные бумаги, реализует прибыли от роста курсов и в тот же день сделает вложения в краткосрочные облигации. Разумеется, стратегия «переключения» может не оправдать себя и банк понесет убытки. Например, банк начинает скупать долгосрочные ценные бумаги в ожидании снижения процентных ставок, а они продолжают расти. Банк будет вынужден удовлетворять потребность в ликвидных средствах, покупая их на рынке по повышенным ставкам или продавая долгосрочные бумаги с убытком по курсовой стоимости. Такие ошибки могут нанести банку большой урон, поэтому часть портфеля надо хранить в краткосрочных обязательствах, чтобы обеспечить резерв ликвидности.

Отличительной чертой российского рынка ценных бумаг является нестабильность учетной ставки, поэтому используется метод «предвидения учетной ставки». Он основывается на стремлении удлинить срок действия портфеля, когда учетные ставки снижаются. Это наблюдается

в современных условиях. Высокая конъюнктура фондового рынка диктует необходимость сократить срок существования портфеля. Чем больше срок действия портфеля, тем стоимость портфеля больше подвержена колебаниям вследствие изменения учетных ставок [2].

Пассивное управление предполагает создание хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска, рассчитанным на длительную перспективу. Такой подход возможен при достаточной эффективности рынка, насыщенного ценными бумагами хорошего качества. Продолжительность существования портфеля предполагает стабильность процессов на фондовом рынке. В условиях инфляции, а, следовательно, существования, в основном, рынка краткосрочных ценных бумаг, а также нестабильной конъюнктуры фондового рынка такой подход представляется малоэффективным.

Во-первых, пассивное управление эффективно лишь в отношении портфеля, состоящего из низкорискованных ценных бумаг, а их на отечественном рынке немного.

Во-вторых, ценные бумаги должны быть долгосрочными для того, чтобы портфель существовал в неизменном состоянии длительное время. Это позволит реализовать основное преимущество пассивного управления – низкий уровень накладных расходов. Динамизм российского рынка не позволяет портфелю иметь низкий оборот, так как велика вероятность потери не только дохода, но и стоимости.

Малоприменим и такой способ пассивного управления как метод индексного фонда. Индексный фонд – это портфель, отражающий движение выбранного биржевого индекса, характеризующего состояние всего рынка ценных бумаг. Если инвестор желает, чтобы портфель отражал состояние рынка, он должен иметь в портфеле такую долю ценных бумаг, какую эти бумаги составляют при подсчете индекса. В целом рынок ценных бумаг в настоящее время малоэффективен, поэтому применение такого метода может принести убытки вместо желаемого положительного результата.

Определенные трудности могут возникнуть и при использовании метода сдерживания портфеля. Этот вариант пассивного управления связан с инвестированием в неэффективные ценные бумаги. При этом выбираются акции с наименьшим соотношением цены к доходу, что позволяет в будущем получить доход от спекулятивных операций на бирже. Однако нестабильность российского рынка не дает подобных гарантий.

Прежде всего, исходя из средневзвешенной цены заемных средств или нормативной эффективности использования собственных средств, определяется минимально необходимая доходность портфеля.

Затем на основе мониторинга осуществляется отбор ценных бумаг в портфель с гарантированной доходностью и минимальным риском.

Сигналом к изменению сформированного портфеля служат не рыночные изменения, как в случае активного управления, а падение доходности портфеля ниже минимальной. Таким образом, доходность является тем индикатором, который заставляет перетряхнуть портфель.

Нельзя утверждать, что только конъюнктура фондового рынка определяет способ управления портфелем.

Выбор тактики управления зависит и от типа портфеля. Скажем, трудно ожидать значительного выигрыша, если к портфелю агрессивного роста применить тактику «пассивного» управления. Вряд ли будут оправданы затраты на активное управление, ориентированное, например, на портфель с регулярным доходом.

Выбор тактики управления зависит также от способности инвестора выбирать ценные бумаги и прогнозировать состояние рынка. Если инвестор не обладает достаточными навыками в выборе ценных бумаг или времени совершения операции, то ему следует создать диверсифицированный портфель и держать риск на желаемом уровне. Если инвестор уверен, что он может хорошо предсказывать состояние рынка, ему можно менять состав портфеля в зависимости от рыночных перемен и выбранного им вида управления.

Например, пассивный метод управления возможен для портфеля облигаций государственного сберегательного займа, по которым возможен расчет доходности, и колебания рыночных цен с позиции отдельного инвестора представляются малопривлекательными.

Как «активная», так и «пассивная» модели управления могут быть осуществлены либо на основе поручения клиента и за его счет, либо на основе договора. Активное управление предполагает высокие затраты специализированного финансового учреждения, которое берет на себя все вопросы по купле-продаже и структурному построению портфеля ценных бумаг клиента. Формируя и оптимизируя портфель из имеющихся в его распоряжении средств инвестора, управляющий осуществляет операции с фондовыми ценностями, руководствуясь своим знанием рынка, выбранной стратегии и т.д. Прибыль будет в значительной степени зависеть от инвестиционного искусства менеджера, а следовательно, комиссионное вознаграждение будет определяться процентом от полученной прибыли. Данный вид услуг называется «Investment portfolio management treaty» или договором об управлении портфелем ценных бумаг [1].

Пассивная модель управления подразумевает передачу денежных средств специализированному учреждению, которое занимается портфельными инвестициями с целью вложения этих средств от имени и

по поручению их владельца в различные фондовые инструменты с целью извлечения прибыли. За проведение операций взимается комиссионное вознаграждение. В зарубежной практике операции такого рода носят название «Private banking» или доверительные банковские операции.

Список используемых источников

1. Демин, Н.С. Задача формирования портфеля ценных бумаг / Н.С. Демин, С.В. Рожкова, О.В. Рожкова // Известия Томского политехнического университета. – 2009. – № 1.
2. Технический анализ рынка ценных бумаг / М.В. Кузнецов, А.С. Овчинников, В.И. Якушев, Т.Р. Витвицкая. – М. : ИНФРА-М, 2009.
3. Зубов, Я.О. Концепция формирования и управления инвестиционным портфелем в условиях финансового кризиса / Я.О. Зубов // Экономический журнал. – 2010. – № 1. – URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-formirovaniya-i-upravleniya-investitsionnym-portfelem-v-usloviyah-finansovogo-krizisa>

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, РЕГУЛИРУЕМЫЕ ДОГОВОРом БАНКОВСКОГО ВКЛАДА. АНАЛИЗ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ

Орлов Р.А. – аспирант кафедры «Экономика»

Договор банковского вклада может быть не пополняемым и пополняемым. Если вклад, пополняемый в договоре банковского вклада в разделе «Особые условия» указывается минимальный размер дополнительных вложений. Его стоит учитывать в двух случаях – во-первых, не хватает средств, чтобы сразу положить в банк сумму, необходимую для вашей финансовой «подушки безопасности», и, во-вторых, когда планируется накопить сумму для какой-то будущей покупки. Естественно, чем данный показатель меньше, тем нам удобнее. Здесь стоит обратить внимание на условие договора банковского вклада, что вкладчик вправе осуществить пополнение вклада (если это предусмотрено договором) при одновременном выполнении обеими сторонами условий ОАО «Восточный экспресс-банк» устанавливает минимальную сумму пополнения 5000 р. если вклад открыт в рублях и в тоже время договор предусматривает максимальную возможную сумму, которая не может превышать с учетом пополнения в данном случае 1 500 000 р. Каждый клиент имеет право по своему усмотрению определять сумму пополнения с учетом высказанной минимальной суммой, а также в любую дату пополнения. Банк в том числе может установить в договоре, что при сроке вклада в 365 дней последние

30 дней вклад не пополняется. Рассмотрим на конкретном примере отказ банка в пополнение банковского вклада.

Рассмотрим судебное решение об отказе в пополнение срочного вклада в ОАО АКБ «Инвестиционный торговый банк» г. Москва Замоскворецкий районный суд.

В 2011 г. Замоскворецкий районный суд города Москвы в составе председательствующего судьи М.В. Мусимович рассмотрел в открытом судебном заседании гражданское дело по иску истца М. к ОАО АКБ «Инвестиционный торговый банк» об обязанности в исполнении банковского вклада, взыскании упущенной выгоды и компенсации морального вреда.

Истец обратился в суд с вышеназванным иском, мотивируя свои требования тем, что с 2009 г. между ним и ответчиком был заключен договор о срочном вкладе «Перспектива» сроком на 732 дня. Согласно п. 2.1.4. договора вкладчик имеет право в течение срока хранения вклада пополнять вклад путем внесения наличных денежных средств или путем безналичного перечисления. Однако, когда истец воспользовался своим правом и перевел на свой вклад в счет его пополнения 2011 г. денежные средства в размере X р., ответчик отказал ему в приеме указанных денежных средств для пополнения вклада, нарушив тем самым условия договора. В результате противоправных действий ответчика истец понес финансовые убытки за неполученные доходы, ему были причинены нравственные страдания. В связи с чем истец просил суд обязать ответчика исполнять условия договора № X о срочном вкладе «Перспектива» о возможности в течение всего периода действия договора пополнять вклад путем внесения наличных денежных средств или путем безналичного перечисления, взыскать с ответчика упущенную выгоду в размере X р., а также компенсацию морального вреда в размере X р. Истец в суд явился, исковые требования поддержал в полном объеме, настаивал на их удовлетворении.

Ответчик, действующий по доверенности, К.В. Иванов, в судебное заседание явился, исковые требования не признал, просил суд отказать в иске в полном объеме. Пояснил суду, что принятие банком дополнительного взноса от вкладчика является новой сделкой, для заключения которой необходимо наличие согласованной воли двух сторон, вкладчика и банка, однако в данном случае банк такого согласия на заключение истцом новой сделки не дал.

Суд, выслушав истца, представителя ответчика, исследовав письменные материалы дела, находит требования истца не подлежащими удовлетворению по следующим основаниям.

Как установлено в судебном заседании, договором о срочном вкладе «Перспектива», заключенном между истцом и ответчиком,

не предусмотрено обязанности по приему Банком дополнительного взноса от вкладчика. Законом или иными правовыми актами также не установлено обязанности Банка по приему дополнительных взносов от вкладчика без выраженной воли с его (Банка) стороны.

В данном случае судом установлено отсутствие выраженной со стороны ответчика воли на прием от истца денежных средств в счет дополнительных взносов во вклад. Руководствуясь ст. 194 – 197 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации [2], суд решил в удовлетворении исковых требования истца к ОАО АКБ «Инвестиционный торговый банк» об обязании в исполнении договора банковского вклада, взыскании упущенной выгоды, компенсации морального вреда, отказать.

Здесь, стоит полагать, ошибочное мнение судьи, если это и сделка, то во исполнение договора, и ее заключение по волеизъявлению вкладчика было согласовано в момент заключения договора вклада, данный пункт по пополнению вклада был предусмотрен в договоре. Таким образом, судебное решение считаю в необходимости пересмотра в порядке производства кассационного обжалования.

Следующим дополнительным условием в договоре может быть предусмотрена пролонгация вклада. Пролонгация вклада – автоматическое продление депозита на условиях, действующих для вкладов данного вида в банке. Условия для пролонгации берутся на следующий день после окончания срока вклада. В течение срока депозита условия банковского вклада не могут меняться. Если в договоре нет пункта о пролонгации вклада, то по истечению срока такой вклад автоматически становится вкладом до востребования (с соответствующими процентными ставками). Стоит отметить недавнюю отмену пролонгации договора банковского вклада ОАО КБ «Восточный», по мнению автора работы, стало не выгодно банку, так как если ранее у вкладчика был высокий процент, а на момент окончания он гораздо ниже, вкладчику выгоднее не переоформлять вклад, а оставить его на пролонгации под более высокий процент.

Следующее дополнительное условие, которое на практике встречалось в некоторых банках, это пункт о досрочном расторжении договора банковского вклада. Банк обязан вернуть вам всю сумму вклада, независимо от его вида и срока. Штрафы за досрочное расторжение договора противозаконны. В случае полного досрочного востребования вкладчиком суммы вклада или списания ее со счета по вкладу в течение срока хранения вклада проценты по вкладу выплачиваются исходя из фактического числа дней нахождения средств на счете по вкладу и из расчета ставки вклада «до востребования», причем если в

период фактического хранения средств эта ставка изменилась, то для расчета процентов применяется каждое значение ставки пропорционально сроку ее действия. Банк может устанавливать частично досрочный отзыв вклада, при котором проценты не будут теряться. Договор банковского вклада ОАО КБ «Восточный» устанавливает неснижаемый остаток денежных средств на счете, в данном случае он составляет 90% от первоначально внесенного вклада. В конечном итоге получается, что вкладчик может только снять 10% от суммы своего вклада без потери процентов.

Рассмотрим на примере судебной практики Федерального арбитражного суда Поволжского округа, рассмотрев в открытом судебном заседании кассационную жалобу акционерного коммерческого банка «БТА-Казань» (открытое акционерное общество), г. Казань, по заявлению акционерного коммерческого банка «БТА-Казань», к Управлению Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Республике Татарстан, г. Казань о признании незаконным действий, выразившихся в возбуждении дел об административном правонарушении, с участием в деле третьего лица О.А. Латошкиной.

Акционерный коммерческий банк «БТА-Казань» обратился в Арбитражный суд Республики Татарстан с заявлением о признании незаконными действий Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Республике Татарстан, выразившихся в возбуждении дел об административном правонарушении.

Решением Арбитражного суда Республики Татарстан от 01.06.2011 в удовлетворении заявленных требований отказано. Постановлением одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 23.08.2011 решение суда оставлено без изменения.

В кассационной жалобе банк просит принятые по делу судебные акты отменить как принятые с нарушением норм материального и процессуального права, заявленные требования удовлетворить.

Проверив законность решения Арбитражного суда Республики Татарстан от 01.06.2011 и постановления одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 23.08.2011 в порядке ст. 286 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации [3] суд кассационной инстанции не находит оснований для их отмены исходя из следующего. Как усматривается из материалов дела, административным органом рассмотрено обращение О.А. Латошкиной с приложением копий договоров вклада «По расчету» категории «ПРР» в рублях, договор от 17.06.2010 № ПРР 10281000339 (договор вклада «ПРР»), договора

вклада «Богатей» категории «БГР» в рублях, договор от 11.06.2010 № БГР 10281000526 (договор вклада «Богатей»), договора вклада «По расчету» категории «ПРР» в рублях, договор от 17.05.2010 № ПРР 10281000302 (договор вклада «ПРР»), заключенные с банком.

На основании указанного выше обращения должностными лицами Роспотребнадзора проведен анализ договоров вклада «Богатей», «По расчету», заключенные между банком и вкладчиком, которым установлено следующее:

– в п. 8 договоров вклада «Богатей», «По расчету», обозначено, что «Если вкладчик не потребует возврата суммы вклада по истечении его срока договор вклада считается продленным на тех же условиях. В том случае, если к моменту продления банком срока действия договора вклада договор считается продленным на измененных условиях, при этом присутствие вкладчика не обязательно»;

– в п. 7 договоров вклада «Богатей», «По расчету», обозначено, что «Частичное снятие денежных средств не предусмотрено».

По факту выявленных нарушений 04.02.2011 должностными лицами Роспотребнадзора составлены протоколы об административном правонарушении, на основании которых ответчиком 17.02.2011 вынесены постановления № 506(з), 516(з), 526(з) о привлечении банка к административной ответственности, предусмотренной ч. 2 ст. 14.8 Федерального закона Российской Федерации от 30.12.2001 «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» № 195-ФЗ [4].

Данное обстоятельство послужило основанием для обращения банка в арбитражный суд с указанным заявлением.

Суды первой и апелляционной инстанций, отказывая в удовлетворении заявленных требований, пришли к выводу о наличии в действиях банка состава вменяемого ему административного правонарушения.

Ч. 2 ст. 14.8 Федерального закона Российской Федерации от 30.12.2001 «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» № 195-ФЗ [4] предусмотрена административная ответственность за включение в договор условий, ущемляющих установленные законом права потребителей.

В силу положений ст. 198 – 201 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации для признания незаконными действий органа государственной власти необходимо наличие совокупности двух условий: несоответствия оспариваемых действий закону и нарушение ими прав и законных интересов заявителя по делу.

В соответствии с Положением о Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, утвержденному Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.06.2001 № 322, Роспотребнадзор является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и потребительского рынка. В п. 1 ст. 16 Закона Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» [5] указано, что условия договора, ущемляющие права потребителей по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей, признаются недействительными.

Согласно Постановлению Конституционного Суда Российской Федерации от 23.02.1999 № 4-П «По делу о проверке конституционности положения части второй ст. 29 Федерального закона от 03.02.1996 «О банках и банковской деятельности» [72], гражданин является экономически слабой стороной и нуждается в особой защите своих прав, что влечет необходимость ограничить свободу договора для другой стороны, т.е. для банков.

Судом, в рамках настоящего дела, установлено, что решением Арбитражного суда Республики Татарстан от 06.05.2011 по заявлению банка к Роспотребнадзор, с привлечением в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований относительно предмета спора О.А. Латошкиной в удовлетворении заявления о признании незаконными и отмене полностью постановлений Роспотребнадзора от 17.02.2011 № 506 (з), 516 (з), 526 (з) о привлечении к административной ответственности, на основании ч. 2 ст. 14.8 Федерального закона Российской Федерации от 30.12.2001 «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» № 195-ФЗ [4], отказано. Указанное решение вступило в законную силу.

При этом, судом при принятии указанного решения установлено, что включение банком условия в договоры вклада «Богатей», «По расчету», о возможности изменения условия о размере процентов, выплачиваемых по данному виду вклада, ущемляет права третьего лица как потребителя и не соответствует нормам п. 1 ст. 16 Федерального закона № 2300-1-ФЗ «О защите прав потребителей» [5], поскольку потребитель не выразил свое согласие на изменение условий договора в письменной форме.

Судом при принятии указанного решения установлено, что включение банком условия в договоры вклада «Богатей», «По расчету» о

возможности изменения условия о размере процентов, выплачиваемых по данному виду вклада, ущемляет права третьего лица как потребителя и не соответствует нормам п. 1 ст. 16 Федерального закона № 2300-1 от 07.02.1992 «О защите прав потребителей» [5], поскольку потребитель не выразил свое согласие на изменение условий договора в письменной форме.

Нарушение прав и законных интересов гражданки О.А. Латошкиной подтверждается Выпиской из протокола заседания Правления от 02.07.2010, на основании которой принято решение утвердить с 05.07.2010 по вкладам «Богатей», «По расчету», при пролонгации ранее открытых вкладов данной категории, другие процентные ставки, т.е. в одностороннем порядке, без согласия вкладчика.

Судебными инстанциями обоснованно сделан вывод, что условие договоров вклада «Богатей», «По расчету», о невозможности частичного снятия денежных средств вкладчиком О.А. Латошкиной противоречит действующему законодательству Российской Федерации и ущемляет установленные законом права потребителя и также не соответствует п. 1 ст. 16 Федерального закона № 2300-1 «О защите прав потребителей».

Поскольку оспоренный пункт договора содержит условие, которое противоречит ст. 16 названного Закона, выводы судов первой и апелляционной инстанций о том, что указанный пункт ущемляет права потребителя, является обоснованным.

Правильным является и вывод суда о том, что условие договора банковского вклада, предусматривающее право банка в одностороннем порядке изменять его условия, ущемляет права потребителя.

Согласно ст. 310 Гражданского кодекса Российской Федерации [1] односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускается за исключением случаев, предусмотренных законом. Закон не допускает в отношениях с гражданами одностороннее изменение условий обязательства.

Обоснованно отклонены судом как несостоятельные, доводы заявителя, жалобы о нарушении должностными лицами Роспотребнадзора Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [6], и Методических рекомендаций по применению норм указанного Федерального закона.

В соответствии с п. 3 ст. 1 данного Закона его положение не применяется к действиям должностных лиц государственных органов, связанным с проведением административного расследования.

Методические рекомендации по применению норм Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [6], не применяются к мероприятиям по контролю, при проведении административного расследования.

При таких обстоятельствах у суда кассационной инстанции отсутствуют основания для удовлетворения кассационной жалобы.

На основании изложенного и руководствуясь п. 1 ч. 1 ст. 287, 286, 289 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации [3], Федеральный арбитражный суд Поволжского округа постановил, что решение Арбитражного суда Республики Татарстан от 01.06.2011 и постановление одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 23.08.2011 оставить без изменения, кассационную жалобу акционерного коммерческого банка «БТА-Казань» – без удовлетворения.

В случае полного досрочного отзыва или частичного отзыва, если вкладчиком были получены проценты до даты досрочного отзыва вклада, обязательство банка по возврату суммы вклада уменьшается путем зачета на сумму разницы между полученными процентами и подлежащими выплате в связи с изменением условий вклада.

При досрочном закрытии срочного депозита многие банки идут навстречу своим клиентам и платят часть ставки срочного депозита. Например, вклад на три года под 12% годовых. Если вкладчик забирает вклад в первый год, то получит проценты по ставке вкладов до востребования (0,5% годовых). Если забирает деньги на втором году, то банк выплатит половину ставки (6% годовых). Если же вы расторгнете договор на третьем году, то ставка будет равняться 2/3 основной ставки (т.е. 8% годовых). Если же никаких условий досрочного расторжения договора в договоре не отражено, проценты по вкладу выплачиваются по ставке вклада до востребования.

Список используемых источников

Нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (в ред. от 06.12.2011) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 06.02.2012) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 01.01.2012) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 30. – Ст. 3012.

4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : федер. закон от 30.12.2001 № 195-ФЗ (ред. от 02.04.2012) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1.

5. О защите прав потребителей : федер. закон от 07.02.1992 № 2300-1 (в ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1992. – № 3. – Ст. 140.

6. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля : федер. закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6249.

Материалы юридической и судебной практики

7. По делу о проверке конституционности положения части второй статьи 29 Федерального Закона от 03.02.1996 г. «О банках и банковской деятельности» в связи с жалобами граждан О.Ю. Веселяшкиной, А.Ю. Веселяшкина и Н.П. Лазаренко : постановление Конституционного Суда Российской Федерации от 23.02.1999 № 4-П // Российская газета. – 1999. – № 40.

Научная и учебная литература

8. Алексеев, С.С. Гражданское право / С.С. Алексеев – М. : Проспект, Институт частного права, 2011. – 536 с.

9. Макаров, А.П. Правовая квалификация договора банковского вклада / А.П. Макаров // Нотариальный вестник. – 2011. – № 6. – С. 52 – 57.

10. Оглоблина, О.М. Гражданско-правовые договоры / О.М. Оглоблина, М.Ю. Тихомиров. – М. : Юринформцентр, 2008. – 277 с.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ

Орлов Р.А. – аспирант кафедры «Экономика»

Все операции на рынке с ценными бумагами сопряжены с определенным риском. Участники рынка ценных бумаг берут на себя самые разнообразные риски. К ним можно отнести риски снижения доходности, прямых финансовых потерь, упущенной выгоды. Однако стоит отметить, что в каждом конкретном случае приходится учитывать различные виды финансового риска.

Выделим основные виды финансового риска: фондовый риск, риск ликвидности, кредитный деловой риск, инфляционный и процентные риски.

В банковской сфере особое внимание уделяют следующему виду финансового риска – это фондовый риск. Рассмотрим пути его решения на примере ОАО «Восточный Экспресс-банка».

Банк принимает присущий своей деятельности ценовой риск (риск снижения доходов и получения убытков в связи с неблагоприят-

ными изменениями рыночных котировок ценных бумаг). Текущее управление фондовым риском осуществляется на постоянной основе в соответствии с утвержденными внутрибанковскими документами.

Для ограничения риска данным банком используются:

- лимиты на эмитентов;
- лимиты на группы рыночных ценных бумаг;
- лимиты открытых позиций;
- система «стоп-лоссов» по эмитентам и группам ценных бумаг;
- ежедневный мониторинг величины фондового риска.

Сформированная в ОАО КБ «Восточный» система управления рисками, которая, в том числе, предусматривает контроль за соблюдением лимитов на операции с ценными бумагами и мониторинг динамики развития фондового рынка, позволяет оперативно изменять структуру портфельных инвестиций таким образом, чтобы не допустить существенных убытков от операций с ценными бумагами. Сложившаяся на 01.01.2012 структура портфельных инвестиций Банка характеризуется наличием только долговых финансовых инструментов Российской Федерации и уровень рисков по вложениям в ценные бумаги не превышает безопасных значений, т.е. не оказывает существенного влияния на качество и своевременность исполнения Банком своих обязательств, в том числе по выпущенным ценным бумагам.

Риск ликвидности – риск, связанный с возможностью потерь при реализации ценных бумаг из-за изменения оценки ее качества. На российском рынке является одним из самых распространенных.

Кредитный деловой риск – риск того, что эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать процент по ним и (или) основную сумму долга.

Инфляционный риск – риск того, что при высокой инфляции доходы, получаемые инвесторами от ценных бумаг, обесцениваются, с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут, инвестор несет реальные потери. Здесь стоит сказать, что высокий уровень инфляции будет негативно влиять на рынок ценных бумаг.

Валютный риск – риск, связанный с вложениями в валютные ценные бумаги, обусловленный изменениями курса иностранной валюты.

Капитальный риск – риск существенного ухудшения качества портфеля ценных бумаг, что приводит к необходимости масштабных списаний потерь и как следствие – к значительным убыткам и может затронуть капитал банка, вызывая необходимость его пополнения путем выпуска новых ценных бумаг.

Операционный риск – риск потерь, возникающих в связи с неполадками в работе компьютерных систем по обработке информации,

связанной с ценными бумагами, низким качеством работы технического персонала, нарушениями в технологии операций по ценным бумагам, компьютерным мошенничеством и т.д.

Процентный риск – риск потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением процентных ставок на рынке. Как известно, рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процентной ставки может начаться также массовый «сброс» ценных бумаг, эмитированных под более низкие (фиксированные) проценты и по условиям выпуска досрочно принимаемым обратно эмитентом. Выделим две стороны данного риска – риск несет инвестор, вложивший свои средства в средне- и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем (т.е. инвестор мог бы получить прирост доходов за счет повышения процента, но не может высвободить свои средства, вложенные на указанных выше условиях). И риск несет эмитент, выпускающий средне- и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем (т.е. эмитент мог бы привлекать средства с рынка под более низкий процент, но он уже связан с условиями выпуска ценных бумаг).

Следующим видом финансового риска следует выделить *селективный риск* – это риск неправильного выбора ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами бумаг при формировании портфеля. Этот риск, связанный с неверной оценкой инвестиционных качеств ценных бумаг.

Стоит отметить также возникновение *временного риска* – риска эмиссии, покупки или продажи ценных бумаг в неподходящее время, что неизбежно влечет за собой потери. Тесно связан и с предыдущим финансовым риском – систематический риск или риск падения ценных бумаг в целом. Данный риск не связан с конкретной ценной бумагой, а является недефицируемым и не понижаемым. Он представляет собой общий риск на все вложения в ценные бумаги, т.е. риск потери будет у инвестора в любом случае, чтобы вернуть все ценные бумаги. Анализ систематического риска дает нам конечную оценку, стоит ли формировать портфель ценных бумаг или стоит задуматься о других формах активов.

Несистематический риск – это понятие, объединяющее все виды рисков, связанных с конкретной ценной бумагой. Несистематический риск является диверсифицируемым, понижаемым, в частности может осуществляться выбор той ценной бумаги (по виду, по эмитенту, по условиям выпуска и т.д.), которая обеспечивает приемлемые значения несистематического риска.

Также возможно выделить на российском рынке *риск законодательных изменений* – это риск, способный приводить, например, к необходимости перерегистрации выпусков и вызывающий существенные издержки и потери эмитента и инвестора. Эмиссия ценных бумаг рискует оказаться недействительной, может неблагоприятно измениться правовой статус посредников по операциям с ценными бумагами и т.п.

Политический, социальный, экономический и т.п. *риски* – вложения средств в ценные бумаги предприятий, находящихся под юрисдикцией стран с неустойчивым социальным и экономическим положением, с недружественными отношениями к стране, резидентом которой является инвестор. В частности, политический риск – риск финансовых потерь в связи с изменением политической системы, расстановки политических сил в обществе, политической нестабильностью.

Существуют и более общие закономерности на развитых и наполненных фондовых рынках, например сезонные колебания (ценные бумаги торговых, сельскохозяйственных и других сезонных предприятий), циклические колебания (движение курсов ценных бумаг в различных фазах макроэкономических воспроизводственных циклов).

Отраслевой риск – риск, связанный со спецификой отдельных отраслей. С позиции этого вида риска все отрасли можно подразделить на подверженные циклическим колебаниям, на умирающие, стабильно работающие, быстро растущие. Отраслевые риски проявляются в изменениях инвестиционного качества и курсовой стоимости ценных бумаг и соответствующих потерях инвесторов в зависимости от принадлежности отрасли к тому или иному типу и правильности оценки этого фактора инвесторами.

С учетом вышесказанных рисков стоит сказать, что для эффективного ведения инвестиционной деятельности необходим капитал, достаточный для осуществления диверсификации вложений, в противном случае ведение операций на фондовом рынке лучше поручить специализированным компаниям (например, фондам), способным аккумулировать средства многих мелких инвесторов для рационального составления инвестиционного портфеля; степень риска конкретной ценной бумаги целесообразно определять по отношению к другим ценным бумагам, а лучше всего – по отношению к степени риска фондового рынка в целом, т.е. как частное от деления показателя рискованности данного вида ценных бумаг к показателю рискованности фондового рынка. На практике для этого используются методы оценки степени статистической связи между доходом на единицу капитала, приносимым данной ценной бумагой и средним доходом всех ценных бумаг фондового рынка на единицу вложений. Если относительная

цена риска больше единицы, значит, данный вид ценных бумаг характеризуется большей рискованностью по сравнению с фондовым рынком в целом и наоборот.

Список используемых источников

1. Алехин, Б.И. Финансы реального сектора экономики России / Б.И. Алехин, М.А. Моисеева, Т.В. Кулакова, Р.Н. Коросташов // Аналитический обзор. – М., 2010. – № 4(ноябрь).
2. Лаврушин, О.И. Банковское дело / О.И. Лаврушин. – М. : Кнорус, 2007. – 344 с.
3. Инвестиции в России. 2007 : стат. сб. – М. : Росстат, 2007. – 317 с.

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Палкина Ю.А. – магистрант кафедры «Экономика»

Вопросы предупреждения и снижения рисков становятся все более востребованными как банковской теорией, так и практикой. Банковские риски являются в большей степени социально ответственными процессами. В условиях, когда банки рискуют не только собственными, но и, главным образом, заемными ресурсами, последствия становятся более острыми.

В случае неудачи теряет не только банк, но и его клиенты – физические и юридические лица, разместившие в кредитной организации свои денежные средства (при этом для физических лиц предусмотрена система страхования вкладов, а вот для корпоративных клиентов такой защиты нет). Банковские кризисы оказываются при этом более болезненными, чем кризисы производства, поскольку влекут за собой многочисленные финансовые потери участников, связанных друг с другом цепочкой денежно-кредитных обязательств.

К сожалению, уровень управления основными параметрами банковской деятельности не столь высок, как это требуется для экономики, в то время как стабильное и устойчивое функционирование кредитного учреждения в экономике страны зависит от:

- качества управления банками своей ликвидностью;
- формирования капитальной базы;
- согласования процентной политики по активным и пассивным операциям;
- умения организовать свою работу и обеспечить высокую конкурентоспособность на рынке банковских продуктов и услуг.

Общий концептуальный подход к управлению риском заключается в следующем:

- изучение возможных последствий деятельности в рискованной ситуации;
- разработка мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих размер ущерба от воздействия рискованных факторов, в том числе непредвиденных;
- реализация такой системы адаптации к рискам, при помощи которой могут быть не только нейтрализованы или компенсированы негативные вероятные результаты, но и максимально использованы шансы на получение высокого дохода.

Принципы и задачи системы управления рисками

Управление риском включает в себя стратегию и тактику риск-менеджмента.

Стратегия управления – это выработка направлений и способов для достижения поставленной цели, основанных на долгосрочном прогнозировании и стратегическом планировании. При этом вырабатывается определенный набор правил и ограничений для принятия решения. Стратегия управления рисками базируется на соблюдении принципа безубыточности деятельности и направлена на обеспечение оптимального соотношения между прибыльностью и уровнем принимаемых банком рисков. Как известно, стратегия предопределяет тактику.

Тактика управления – это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задача тактики заключается в выборе из всех решений, не противоречащих стратегии, наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной ситуации методов и приемов управления.

Таким образом, эффективность управления риском во многом зависит от умения использовать в полной мере все методы и приемы разрешения и снижения степени риска.

Задачи системы управления рисками

В связи с тем, что уровень риска может существенно измениться в течение определенного периода времени под воздействием внутренних и внешних факторов, банк разрабатывает систему управления рисками в следующих целях:

- обеспечить максимальную сохранность собственных средств;
- минимизировать отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов;
- повысить ответственность перед клиентами, контрагентами и инвесторами.

Принципы управления рисками заключаются в следующем:

- не рисковать, если есть такая возможность;
- не рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал банка;
- думать о последствиях риска и не рисковать многим ради малого;
- не создавать рискованных ситуаций ради получения сверхприбыли;
- держать риски под контролем;
- снижать риски, распределяя их среди клиентов и участников по видам деятельности;
- создавать необходимые резервы для покрытия рисков;
- устанавливать постоянное наблюдение за изменением рисков;
- количественно измерять уровень принимаемых рисков;
- определять новые источники и критические зоны риска и (или) групп операций с повышенным уровнем риска.

Этапы реализации системы управления рисками

Можно выделить три основных этапа системы управления рисками:

- анализ риска (выявление и оценка);
- контроль риска (мониторинг);
- минимизация риска (нивелирование).

Анализ риска

Определение (идентификация) и оценка риска составляют понятие «анализ риска». Анализ риска заключается в выявлении факторов, увеличивающих или уменьшающих конкретный вид риска при осуществлении определенных банковских операций. Оценка риска есть не что иное, как измерение степени/уровня риска качественно-количественными методами.

Величина банковского риска – это стоимостная оценка подверженности риску, которая может выражаться как максимальная сумма, которую можно потерять в результате изменения того или иного фактора риска за определенный период времени. Определив риск как угрозу того, что банк понесет потери, размер которых является показателем уровня рискованности «предстоящей операции», можно сделать вывод о вероятностной сути этого понятия. Следовательно, риск можно с достаточной степенью точности оценить при помощи анализа потерь. Основная часть оценки риска сегодня основана на теории вероятности – систематическом статистическом методе определения вероятности того, что какое-то событие произойдет в будущем (обычно выражаемом в процентах).

Степень риска оценивается двумя основными методами – качественным и количественным. Рассмотрим их более подробно.

Качественный анализ – представляет собой словесное описание его уровня (например, «проекту присвоен высокий уровень риска») путем выявления негативной информации, на основании которой взвешиваются (оцениваются) негативные факторы, влияющие на величину риска. В основе качественного анализа лежат заключения экспертов (риск-менеджеров), в результате чего субъективность подобных оценок снижает достоверность получаемых результатов. Дополнительное повышение надежности результатов анализа может быть достигнуто путем количественной структуризации оцениваемых факторов.

Количественный анализ – выражается в абсолютных и относительных показателях. Однако оценить эти потери с достаточной точностью не всегда представляется возможным. Если отнести размер вероятных потерь в процентах к какому-либо показателю, характеризующему банковскую деятельность (например, к размеру кредитных ресурсов), то получится величина риска в относительном выражении (например, «максимальные потери по проекту составят 50% от суммы кредита»). Относительное выражение риска в виде установления допустимого уровня при совершении различных операций применяется при выработке политики банка. Это видимый конечный результат сложной работы по выработке подходов к оценке риска, определению допустимого его уровня, что и составляет понятие стратегии риска.

Контроль риска

Контроль риска включает в себя все меры, направленные на своевременное выявление риска с целью его снижения или исключения. Можно выделить три способа контроля риска:

- внутренний аудит;
- внешний аудит;
- внутренний контроль.

Внутренний аудит осуществляется внутренним структурным подразделением коммерческой организации, обеспечивающим независимую оценку адекватности и эффективности функционирования банка и осуществляющим деятельность в соответствии с требованиями Положения Банка России от 16.12.2003 № 242-П. Внутренний аудит организован в интересах кредитной организации и регламентирован ее внутренними документами. К институтам внутреннего аудита относятся назначаемые собственниками банка ревизоры, ревизионные комиссии, внутренние аудиторы или группы внутренних аудиторов. Контроль и мониторинг рисков осуществляется, в первую очередь, в рамках существующей в банке системы внутреннего контроля.

Цели внутреннего аудита:

- обеспечение эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций;
- обеспечение достоверности, полноты, объективности и своевременности составления и представления финансовой, бухгалтерской, статистической и иной отчетности, а также информационной безопасности;
- соблюдение нормативных правовых актов, стандартов саморегулируемых организаций, учредительных и внутренних документов кредитной организации;
- исключение вовлечения кредитной организации и участия ее служащих в осуществлении противоправной деятельности, в том числе легализации (отмывании) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, а также своевременного представления в соответствии с законодательством Российской Федерации сведений в органы государственной власти и Банк России.

Система внутреннего контроля (Далее – СВК) кредитной организации должна включать в себя следующие направления:

- контроль со стороны органов управления за организацией деятельности кредитной организации;
- контроль за распределением полномочий при совершении операций и сделок;
- контроль за управлением информационными потоками (получением и передачей информации) и обеспечением информационной безопасности;
- постоянное наблюдение за функционированием СВК в целях: оценки степени ее соответствия задачам деятельности кредитной организации; выявления недостатков и разработки предложений по усовершенствованию СВК; осуществления контроля СВК;
- анализ учредительных и внутренних документов банка на их соответствие требованиям законодательства Российской Федерации и стран местонахождения зарубежных дочерних и зависимых организаций;
- мониторинг изменений законодательства Российской Федерации, стран местонахождения зарубежных дочерних и зависимых организаций банка;
- контроль за соблюдением установленного порядка доступа к информации и материальным активам банка.

Внешний аудит. В соответствии с Инструкцией ЦБ РФ «О применении к кредитным организациям мер воздействия» от 31.03.1997 № 59, надзор за деятельностью кредитных организаций осуществляется центральным аппаратом и территориальными учреждениями Банка

России, которые именуются «надзорными органами». Основной задачей, решаемой надзорными органами при применении мер воздействия, является регулирование деятельности кредитных организаций в целях ее приведения в соответствие с нормами и требованиями федеральных законов и Банка России.

В целях усиления внешнего контроля кредитные организации проходят ежегодный обязательный аудит в соответствии со ст. 5 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Функции государственного регулирования аудиторской деятельности осуществляет уполномоченный федеральный орган – Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России).

Внешний аудит играет большую роль в обеспечении прозрачности (прозрачности) деятельности кредитных организаций, усилении рыночной дисциплины и совершенствовании системы корпоративного управления и внутреннего контроля. В отличие от внешнего аудита, цели службы внутреннего аудита меняются в зависимости от требований руководства. В свою очередь, основная цель внешнего аудитора – выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности кредитных организаций и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Аудитор выражает свое мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности во всех существенных отношениях. Он должен предварительно оценить, насколько эффективны функции службы внутреннего аудита.

Внутренний контроль. В отличие от внутреннего аудита, внутренний контроль направлен в первую очередь на эффективность разработанной банком системы управления рисками (далее – СУР). Механизмы внутреннего контроля не регламентированы и не контролируются надзорными органами. Банк сам разрабатывает и утверждает процедуру внутреннего контроля рисков. Внутренний контроль СУР, как правило, осуществляется представителем вышестоящего департамента/отдела контроля рисков.

Внутренний контроль СУР является эффективным способом предотвращения риска и реализуется путем:

- мониторинга и оценки эффективности политики управления рисками;
- расследования причин возникновения убытков, фактов наступления событий или обстоятельств, приводящих к убыткам (в том числе в ходе проведения мониторинга системы внутреннего контроля);
- участия в разработке предложений и мероприятий по оптимизации бизнес-процессов и внутрибанковских процедур с целью минимизации рисков;

— контроля за рисками новых продуктов и совершением рискованных сделок (включает в себя оценку рисков и разработку эффективных контрольных мер в отношении всех нововведений, производимых банком — изменение структуры и процедур, внедрение новых услуг и технологий, освоение новых направлений деятельности на этапе их разработки).

Мониторинг представляет собой регулярное наблюдение за изменением уровня риска, что позволяет обеспечить своевременное и адекватное воздействие на него.

Способы снижения риска. Эффективность управления риском во многом зависит от умения использовать в полной мере все методы и приемы. Методы управления риском состоят из приемов снижения его степени. Можно выделить три основных способа снижения риска:

1) отказ от риска (простое уклонение от мероприятия, связанного с риском, т.е. отказ от каких-либо операций, несущих в себе неприемлемый для банка риск, а значит и отказ от прибыли);

2) снижение риска (самострахование — резервирование, диверсификация, лимитирование, минимизация);

3) передача риска третьему лицу (страхование, хеджирование, распределение).

Следует отметить, что управление риском путем его снижения и передачи третьему лицу осуществляется в процессе финансовой операции, в то время как отказ от риска применим и актуален только на момент рассмотрения сделки.

Резервирование является одним из основных способов управления банковским риском. С целью компенсации возможных потерь банк формирует собственные средства (капитал), а также обязательные резервы на возможные потери по ссудам и прочим активам, относимые на расходы кредитной организации. Необходимость резервирования закреплена нормативными документами Банка России.

При *страховании* обеспечения от утраты или повреждения, риски передаются страховщику или гаранту. Данный метод наиболее подходит для снижения кредитных рисков. Страхование требует отвлечения дополнительных ресурсов в виде уплаты страховой премии страховщику, при этом страхователем выступает заемщик, а выгодоприобретателем — банк.

Хеджирование. В отличие от страхования, при хеджировании риск передается не страховщику или гаранту, а участникам финансового рынка путем заключения сделок с использованием производных финансовых инструментов (форварды, фьючерсы, опционы, свопы и т.д.). Как и при страховании, хеджирование требует отвлечения дополнительных ресурсов в виде уплаты опционной премии или внесения де-

позита. Данный метод наиболее подходит для снижения рыночных рисков.

Лимитирование – это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов по различным банковским операциям (например, предоставление кредитов корпоративным клиентам строительной отрасли в общей сумме, не превышающей 100 млрд. р.). Процесс установления лимитов допустимой величины риска должен быть гибким и, что еще более важно, нацеленным на будущее. Он основывается на изучении рынка, прогнозе, анализе чувствительности, здравом суждении и опыте банковских аналитиков.

Диверсификация – это процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска.

Диверсификация рисков возможна по направлениям использования средств, отраслям, срокам, регионам и т.д. Данный метод наиболее подходит для снижения рыночных и кредитных рисков. Диверсификация, как правило, осуществляется путем лимитирования риска. Отличие состоит в том, что диверсификация применяется для снижения риска всего портфеля в целом (совокупность операций), а лимитирование – конкретной операции.

Снижение риска может быть достигнуто путем его *распределения* между участниками сделки в виде включения риска в стоимость услуг: в процентную ставку (рисковая надбавка), комиссию, штрафные санкции и т.д. Данный метод наиболее применим для снижения кредитных рисков.

Минимизация (нивелирование)

Минимизация риска предполагает осуществление комплекса мер, направленных на снижение вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к убыткам и/или на уменьшение (ограничение) размера потенциальных убытков. Минимизация риска происходит в первую очередь при помощи механизмов внутреннего контроля. В отличие от вышеуказанных способов снижения риска, минимизация риска эффективна до, а не после возникновения реальных убытков, так как ее основная цель – предотвращение риска (возможных убытков) банка.

Политика управления рисками

Политика управления рисками (далее – Политика) в банковской практике представляет собой документ, определяющий общие принципы, направления и подходы к управлению рисками банка, а также определение стратегии развития системы управления рисками. Реали-

зация определенных Политикой принципов и задач банка по управлению рисками призвана сохранить оптимальный баланс между приемлемым уровнем риска, принимаемым на себя кредитной организацией, и прибылью, получаемой от банковской деятельности, а также интересами контрагентов, деловых партнеров и акционеров банка. Политика также призвана обеспечить позиционирование на рынке банковских услуг, соответствующее эффективности и масштабам деятельности банка.

Принципы Политики

Принципы Политики заключаются в следующем:

- независимость подразделений, проводящих операции, и подразделений, контролирующих эти операции и связанные с ними риски;
- платность, т.е. более высокому уровню риска должен соответствовать более высокий уровень требуемой доходности;
- разумная диверсификация портфеля финансовых инструментов банка;
- обоснованность суждений – принятие решений на основе глубокой проработки и всестороннего анализа предполагаемых операций;
- централизация системы и унификация процедур управления рисками;
- достаточность капитала на покрытие непредвиденных потерь по основным видам рисков.

Основные задачи Политики

Основные задачи Политики состоят в:

- формировании принципов и подходов к созданию качественного портфеля активов;
- формировании портфеля активов с учетом достаточности капитала банка для покрытия присущих им рисков;
- сохранении приемлемого уровня риска при росте объема операций;
- развитии системы управления рисками, совершенствование действующих и разработка новых подходов к управлению рисками;
- развитию культуры риск-менеджмента в банке.

Список используемых источников

1. Тагирбеков, К.Р. Организация деятельности коммерческого банка / К.Р. Тагирбеков. – М. : Весь мир, 2004.
2. Банковские риски : учебное пособие/ под ред. О.И. Лаврушина и Н.И. Валенцевой. – М. : КНОРУС, 2007.

ОЦЕНКА ПОЛНОТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ БЛАГОПРИЯТНЫХ ФАКТОРОВ БИЗНЕС-СРЕДЫ

Попова Г.Л. – канд. экон. наук, доцент кафедры
«Экономический анализ и качество»

Развитие бизнеса оказывает существенное влияние на уровень регионального развития. Среди комплекса факторов, оказывающих влияние на динамику развития бизнеса в регионе, следует выделить благоприятные факторы: высокий научный потенциал, развитие системы банковских услуг, рынок труда, дешевая рабочая сила, инвестиции, развитие ИТ-технологий, наличие платежеспособного спроса, государственные программы поддержки бизнеса, антиинфляционная политика государства, наличие инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого и среднего бизнеса.

Каждому из представленных факторов можно дать количественную характеристику с помощью комплекса показателей (табл. 1).

1. Система показателей

Факторы	Показатели
Высокий научный потенциал	Динамика инновационной активности предприятий (x_1)
	Динамика объема инновационных товаров, работ, услуг на душу населения, тыс. р./чел. (x_2)
Развитие системы банковских услуг	Динамика среднего размера вкладов (депозитов) юридических лиц в расчете на одно предприятие (без депозитов и вкладов нерезидентов; на конец года), тыс. р./ед. (x_3)
	Динамика среднего размера задолженности по кредитам в рублях, предоставленных кредитными организациями юридическим лицам, млн. р./ед (x_4)
Рынок труда, дешевая рабочая сила	Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций, тыс. р. (x_5)

Факторы	Показатели
Антиинфляционная политика государства	Динамика индекса цен производителей промышленных товаров, % (x_6)
	Динамика индекса цен производителей сельскохозяйственной продукции, % (x_7)
Инвестиции	Динамика инвестиций в основной капитал на душу населения, млн. р./чел. (x_8)
Государственные программы поддержки бизнеса	Коэффициент официальной рождаемости организаций на 1000 организаций, ед. (x_9)
	Коэффициент официальной смертности организаций на 1000 организаций, ед. (x_{10})
Развитие ИТ-технологий	Удельный вес организаций от общего числа обследованных организаций, использовавших персональные компьютеры, % (x_{11})
	Удельный вес организаций от общего числа обследованных организаций, использовавших локальные вычислительные сети, % (x_{12})
	Удельный вес организаций от общего числа обследованных организаций, использовавших глобальные информационные сети, % (x_{13})
	Удельный вес организаций от общего числа обследованных организаций, имеющих Web-сайт, % (x_{14})
Наличие платежеспособного спроса	Объем платных услуг на душу населения, тыс. р./чел. (x_{15})
	Средний размер вклада (депозита) физических лиц на рублевых счетах в сберегательном банке РФ (на конец года, тыс. р./чел.) (x_{16})
	Средний размер вклада (депозита) физических лиц на валютных счетах в сберегательном банке Российской Федерации (на конец года, тыс. р./чел.) (x_{17})

Факторы	Показатели
Наличие инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого и среднего бизнеса	Затраты на информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) на душу населения в 2010 г., тыс. р./чел. (x_{18})
	Ввод в действие основных фондов по видам экономической деятельности на душу населения в 2010 г., тыс. р./чел. (x_{19})

Для обобщающей характеристики полноты использования благоприятных факторов в j -м регионе, был разработан показатель комплексной оценки. Он определяется по формуле [3]:

$$КО = \sqrt[9]{K_1 K_2 K_3 K_4 K_5 K_6 K_8 K_9},$$

где K_1 – относительный уровень научного потенциала, %; K_2 – уровень развития системы банковских услуг, %; K_3 – уровень развития рынка труда, цена рабочей силы, %; K_4 – оценка воздействия антиинфляционной политики государства, %; K_5 – инвестиции, %; K_6 – уровень развития государственных программ поддержки бизнеса, %; K_7 – уровень развития ИТ-технологий, %; K_8 – уровень платежеспособного спроса, %; K_9 – уровень развития инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого и среднего бизнеса.

Факторы $K_1, K_2, \dots, K_9$ определяются как среднее геометрическое показателей, характеризующих каждый из рассматриваемых факторов. Например,

$$K_1 = \sqrt{x_1 x_2}, \quad K_3 = x_5, \quad K_4 = \sqrt{x_6 x_7}, \quad K_5 = x_8, \quad K_7 = \sqrt[4]{x_{11} x_{12} x_{13} x_{14}},$$

$$K_8 = \sqrt[3]{x_{15} x_{16} x_{17}}, \quad K_9 = \sqrt{x_{18} x_{19}}.$$

Если показатели характеризуют отрицательные тенденции, тогда при расчете факторов в формуле используются их обратные показатели. Например,

$$K_2 = \sqrt{x_3 \left(\frac{100}{x_2} 100\% \right)}, \quad K_6 = \sqrt{x_9 \left(\frac{100}{x_{10}} 100\% \right)}.$$

За базу сравнения для расчета показателей $x_1, x_2, \dots, x_{19}$ принимаем средний уровень по Российской Федерации или ЦФО, рассчитанный в процентах:

$$x_i = \frac{x_i(\text{рег.})}{x_i(\text{РФ})} 100\% \quad \text{или} \quad x_i = \frac{x_i(\text{рег.})}{x_i(\text{ЦФО})} 100\%,$$

где $x_i(\text{рег.})$, $x_i(\text{РФ})$, $x_i(\text{ЦФО})$ – значение i -го показателя в среднем по j -му региону ЦФО, РФ и ЦФО, соответственно. Для расчетов были использованы статистические данные за 2010 г. по регионам ЦФО. Полученные в результате расчетов значения показателя комплексной оценки использования благоприятных факторов представлены на рис. 1.

В 2010 г. наиболее полно были использованы благоприятные факторы для развития регионального бизнеса в Московской области [1, 2, 4]. Уровень комплексной оценки использования благоприятных факторов составил 99,76% (от 100%). Второе и третье место было занято г. Москвой и Ярославской областью (88,47 и 87,93%). В наименьшей степени были использованы благоприятные факторы в областях: Курской (58,37), Ивановской (59,16) и Тамбовской (60,89%).

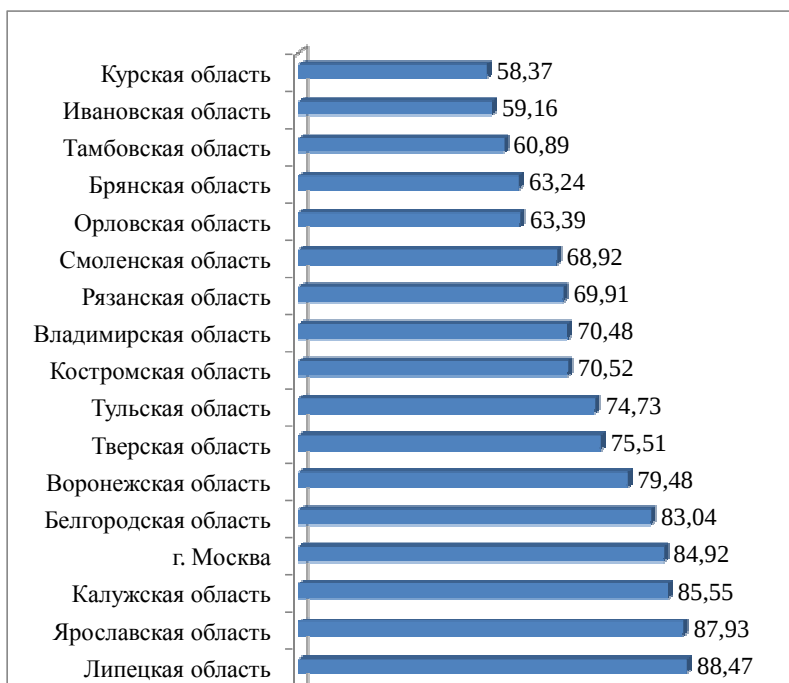


Рис. 1. Комплексный показатель использования благоприятных факторов для развития бизнеса в 2010 г.
(за базу сравнения было принято среднее значение по России)

Представленная методика позволяет дать количественную оценку качественным явлениям и выделить области, которые наименее эффективно используют имеющийся потенциал для развития бизнеса в регионе. Обобщая полученные результаты, следует отметить, что ни один из регионов не смог в 2010 г. в полной мере использовать имеющиеся возможности для регионального развития. Даже в занимающей лидирующую позицию Московской области были использованы 99,76% от возможного уровня, а в регионах-аутсайдерах этот уровень еще ниже.

Список используемых источников

1. Демографический ежегодник России. 2010 : стат. сб. – М. : Росстат, 2010. – 525 с.
2. Официальный сайт Росстата. – URL : <http://www.gks.ru/>
3. Попова, Г.Л. Финансово-экономический анализ факторов влияния на развитие регионального бизнеса / Г.Л. Попова // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 30(285). – С. 20 – 31.
4. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2011 : стат. сб. – М. : Росстат, 2011. – 662 с.

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Селютина С.В. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

По словам Александра Чепуренко, руководителя лаборатории исследований предпринимательства НИУ ВШЭ, по итогам очередного раунда «Глобального мониторинга предпринимательства» за 2012 г. Россия в очередной раз продемонстрировала свою уникальность. Самое крупное (участвуют 69 стран) и влиятельное исследование уровня предпринимательской активности в мире показало, что россияне реже, чем жители прочих стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), проявляют готовность открыть свое дело. В России только 4% взрослых включены в создание и развитие собственного бизнеса; такова же эта доля в Италии, чуть выше, 5–6 %, в большинстве стран старой Европы, а вот в бывших социалистических странах, как правило, значительно выше. Довольно часто бизнесы в России создаются не в результате стремления к самореализации, а в силу отсутствия альтернативных возможностей заработка.

По уровню восприятия возможностей для предпринимательской деятельности в своей стране россияне немного опережают только самые проблемные экономики Европы – Грецию, Испанию, Венгрию – и далеко отстают от большинства стран ЦВЕ. А по уровню самооценки

готовности к предпринимательской деятельности вообще с большим отрывом стоят на последнем месте среди всех европейских стран.

По уровню боязни неудачи в бизнесе (в теории давно выяснено, что это обстоятельство является одним из важнейших социокультурных барьеров для включения в предпринимательскую деятельность) впереди России только кризисные Италия и Греция. Поэтому ничего удивительного нет в том, что среди взрослого трудоспособного населения лишь 2% высказывают предпринимательские намерения. Для сравнения: в Норвегии, Ирландии, Дании, Швейцарии, Германии, Нидерландах эти значения находятся в диапазоне 5 – 9%, тогда как во всех прочих европейских странах – в области двузначных цифр.

В рамках еще одного проекта, проведенного учеными Высшей школы экономики, удалось оценить уровень развития предпринимательской активности в российских регионах. Выяснилось, во-первых, что довольно низок уровень инновационной активности бизнесменов. В среднем лишь порядка 20% начинающих и действующих предпринимателей относят свою продукцию к категории новой для большинства клиентов и потребителей. Это больше, чем среди крупных российских предприятий, однако в целом довольно мало. Кроме того, в ходе исследования выяснилось, что в подавляющем большинстве регионов по мере ухода из бизнеса предпринимателей их места не занимают другие, т.е. имеет место суженное воспроизводство предпринимательского слоя.

Наконец, в-третьих, в большинстве республик, краев и областей значительная, а то и преобладающая часть новых бизнесов создаются вынужденно. К этому инициаторов подталкивают вовсе не благоприятные условия для ведения бизнеса и не наличие новых нестандартных идей, а стремление скопить деньги для решения жилищных проблем.

Разброс уровней активности по регионам – от 1,2 в Карелии до 10% в Дагестане. Причем подавляющее большинство областей, краев и республик демонстрирует уровень предпринимательской активности ниже среднего и лишь 11 регионов – уровень от 5,5 до 10%.

Примечательно, что не только численность, но и состав занятого в бизнесе населения весьма различен от региона к региону. В научной литературе есть понятие «пирамида предпринимательского потенциала». Речь идет о том, что в любом обществе всегда есть какая-то часть лиц, которые только раздумывают, начинать ли новый бизнес, есть также кто-то, кто его только недавно начал (их называют нарождающимися предпринимателями), есть, далее, владельцы нового бизнеса (который уже дает регулярный доход, но пока в основном используемый, чтобы вернуть долги, кредиты и т.п.), и наконец, владельцы устоявшегося бизнеса – люди, чей бизнес не только работает, но и прино-

сит прибыль своим владельцам. Понятно, что для устойчивости и нормального воспроизводства эта пирамида должна стоять на широком и прочном основании и несколько сужаться кверху, от одной группы предпринимательски активного населения к другой. Но в России все не так просто!

Лишь в 15 субъектах Федерации, по данным за 2011 г., эта пирамида имела более или менее канонический вид, свидетельствующий о благоприятном соотношении между различными группами предпринимателей. Зато в подавляющем большинстве остальных регионов пирамида мутировала в ромб (17 российских субъектов), гриб с тонкой ножкой и широкой шляпкой (7 регионов), песочные часы с утоншением в средней части (17 регионов) и даже перевернутую пирамиду (13 субъектов). Все эти российские территории, в общем, характеризуются не вполне (ромб, песочные часы) или крайне неблагоприятной (гриб) структурой предпринимательской активности: во многих российских областях, краях и республиках – в силу разных причин – нарушен или так и не сложился нормальный процесс преемственности, когда по мере старения и выбраковки бизнесов на смену им могут прийти новые предпринимательские фирмы. Просто недостаточно желающих и готовых заниматься бизнесом. Это значит, что процесс развития предпринимательства в большинстве российских регионов не имеет устойчивого характера.

Немаловажно и то, какие побуждения толкают людей в бизнес: стремление к независимости и желание реализовать свой творческий потенциал, рациональный расчет на преуспевание или отчаяние от невозможности прокормить собственную семью. За различием между так называемым добровольным и вынужденным предпринимательством стоят разные типичные «портреты» предпринимателей – с разным профессиональным и жизненным опытом, возможностями и устремлениями.

Одни чаще создают растущие фирмы и рабочие места, другие более склонны ограничиваться мелким бизнесом, который зачастую ведется на неформальных началах, или самозанятостью.

Существуют и другие индикаторы, которые помогают оценить предпринимательский потенциал региона, – субъективная самооценка (уровень склонности к предпринимательству, уровень боязни неудачи, наличие предпринимательских способностей), а также восприятие местных условий для развития бизнеса. Рассчитанный на их основе интегральный рейтинг российских регионов по уровню предпринимательского потенциала позволяет разделить все российские регионы на три группы: с низким (1 группа), средним (2 группа) и высоким предпринимательским потенциалом (3 группа).

В этом рейтинге много неожиданного. Например, Москва, Московская и Калужская области, где, как принято считать, по российским меркам «все в шоколаде», оказались в первой группе, только в середине – динамичный Татарстан и, наоборот, никогда не «светившиеся» среди регионов-лидеров Тамбовская или Курская области – наверху.

Далее, среди регионов 1-й группы много тех, которые по уровню предпринимательской активности были в числе лидеров. Это означает, что в основном эта активность носит вынужденный характер, не связана с созданием высокоэффективных бизнесов и не влияет скольконибудь серьезно на общую социально-экономическую ситуацию в данном регионе.

Конечно, рейтинг этот имеет пилотный характер – только расчеты за ряд лет могут позволить исключить влияние случайных факторов, а дополнительные экспертные оценки – помочь рассчитать удельные веса различных используемых для анализа индикаторов. Но совершенно очевидно главное: на громадных российских просторах существуют разные типы регионов, для которых требуется совсем *разная* политика в отношении предпринимательства. Где-то нужно начинать с азов (способствуя накоплению знаний, необходимых для успешного предпринимательского старта, и поддерживая создание и развитие микрофинансовых организаций), где-то созрели предпосылки для применения более серьезного набора инструментов (бизнес-инкубаторы, вовлечение малого бизнеса в госзакупки и т.п.), а в каких-то регионах следует сосредоточиться на поддержке бизнес-ангелов и бурно растущих средних по размеру фирм (через подготовку необходимых для них кадров и стимулирование НИОКР в местных вузах, проводимых в интересах этих фирм), чтобы помочь им стать региональными локомотивами.

Правда, для проведения такой политики нужна реальная заинтересованность со стороны не только сильного, но и «умного» государства.

Почему же не заметны результаты государственной поддержки развития предпринимательства, на которую – в отличие от голодных 1990-х – в последние годы выделяются изрядные суммы из федерального и региональных бюджетов?

Как представляется, это обусловлено спецификой российского предпринимательства, в котором преобладают не «креативные разрушители», инноваторы, а разного рода крышеватели, решальщики, распиловщики и прочие персонажи, плотно населяющие мир государственных корпораций и систему госзаказов и госзакупок в нашей рентоориентированной экономике.

В такой экономике нахождение своей ниши в цепочке распределения и перераспределения нефтегазовых и прочих рентных доходов сулит куда более высокие – и менее рискованные – перспективы получения прибыли, чем полная неожиданностей жизнь «классического»

предпринимателя. Поэтому энергичные и предприимчивые занимают «свои» ступеньки на лестнице административной системы, обеспечивающие им оптимизацию предпринимательской деятельности: издержки (на сырье, оборудование, рабочую силу) близки к нулю, риски также, а потому норма прибыли оказывается фантастической. При наличии таких возможностей только крайние романтики или те, кто уходит в предпринимательство под давлением внешних обстоятельств, могут выбрать тернистый путь к успеху через бизнес в его классическом понимании. Впервые на эту закономерность обратил внимание американский экономист Уильям Баумал в одной из своих статей в 1990 г. Правда, примеры для иллюстрации системы, пропитанной, по ее выражению, «непроизводительным и даже деструктивным предпринимательством», он брал из истории средневекового Китая с его императорами и мандаринами...

Как добиться, чтобы в России резко возросли темпы развития и изменилось само качество предпринимательства? Очевидно, нужно изменение модели социально-экономического развития. Для этого должны сложиться политические предпосылки, а именно реальный и воплощаемый в практические действия консенсус элиты по вопросам модернизации экономики, поддержанный достаточно широкими группами гражданского общества. В этих условиях станет возможным перестроение государственной политики. Можно будет отказаться от инструментов, только подпитывающих коррупцию, например от обеспечения квот для малого бизнеса при госзакупках, и перейти к косвенной поддержке быстрорастущих средних компаний, вложениям в программы обучения основам предпринимательства и бизнеса на всех уровнях, стимулированию деятельности бизнес-ангелов и микрофинансовых организаций. Необходима соревновательность между регионами за лучшие условия для развития предпринимательства, поддерживаемая различными мониторингами, рейтингами и т.п., осуществляемыми независимыми и авторитетными организациями.

А пока индивидуальные предприниматели по всей России массово сворачивают свою легальную деятельность из-за двукратного увеличения страховых взносов для них. Закрываются прежде всего «спящие» предприятия, но местные органы уже рапортуют о росте социальной напряженности и даже протестной активности, — пишет «Независимая газета».

Основная масса ИП занята в оптовой и розничной торговле и в ремонте. Далее по распространенности бизнеса идут сферы транспорта, недвижимости и сельского хозяйства. Индивидуальными предпринимателями могут стать, кроме того, репетиторы, переводчики, домработницы, адвокаты и нотариусы.

Пересмотра повышенных страховых взносов для индивидуальных предпринимателей в ближайшее время не будет – внеочередное заседание правительственной комиссии по конкуренции и развитию малого предпринимательства, где планировалось обсудить проблему непосильных взносов, в ближайшее время не состоится.

В правительстве мотивируют такое решение тем, что самозанятые фактически не платят отчислений в пенсионную систему, тогда как в старости претендуют на поддержку государства. Сейчас из них взносы уплачивают 2,9 млн. человек, тогда как эксперты оценивают количество самозанятых в 12 млн. человек.

Напомним, с 1 января 2013 г. в России более чем в два раза был повышен годовой размер страховых взносов для индивидуальных предпринимателей и самозанятых граждан – до почти 36 тыс. р. в этом. Повышенные взносы идут в Пенсионный фонд и в Фонд обязательного медицинского страхования. Платить их должны все индивидуальные предприниматели вне зависимости от оборота их предприятия и от его расположения.

Оценки, скольких ИП не досчитается в итоге Федеральная налоговая служба (ФНС), встречаются разные – от 2 до 40%, но нижняя граница этого интервала давно пройдена. На 1 февраля действующих индивидуальных предпринимателей и крестьянских хозяйств в Российской Федерации, согласно единому государственному реестру, осталось 3,9 млн. – на 5% меньше, чем на 1 ноября 2012 г., когда их количество достигло максимума за последние несколько лет (4,1 млн.), и даже чуть меньше, чем было, к примеру, в начале 2010 г.

Только за один январь 2013 г. в Калужской области решили ликвидировать свой бизнес около тысячи индивидуальных предпринимателей, – сообщил заместитель губернатора области Максим Шерейкин. В Челябинской области, как сообщают местные информагентства, ушли из бизнеса за один только январь около четырех тысяч индивидуальных предпринимателей. В Удмуртии вышли из бизнеса уже семь тысяч индивидуальных предпринимателей.

По данным налоговой службы, только за декабрь прошлого и январь нынешнего года с учета снялось 208 тыс. индивидуальных предпринимателей, – приводит данные «Российская газета». Люди бросают свое дело или уходят в тень.

Ситуацию усугубили новации в торговле: как раз в это самое время у палаточников отняли право продавать самый выгодный товар – табак и пиво. Никто и не подумал, что предложить им взамен. Хотя отрицательный синергетический эффект легко просчитывался.

Что будет дальше? Мы останемся без парикмахерских, небольших магазинов и кафе?

Вряд ли, – говорят эксперты, – просто бизнес уйдет в тень. Иная точка зрения на ситуацию в Госдуме. Заместитель председателя комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству, член «Единой России» Виктор Звагельский говорит, что не понимает причин паники: «Никаких новых решений по налоговой нагрузке нет. Я ничего не слышал по поводу того, что сейчас малый бизнес впал в какую-то более тяжелую ситуацию, чем она была до этого. Есть механизм комплексной государственной поддержки, которая, к сожалению, просто по регионам не очень работает. В связи с этим надо просто, наверное, более жестко принять санкции к тем региональным чиновникам, которые не выполняют основные положения по реализации поддержки малого бизнеса».

Что же касается страховых взносов, то, как минимум год, они останутся на прежнем уровне. Об этом еще осенью говорил президент Владимир Путин.

По заявлению министра экономического развития Андрея Белоусова на конференции в Берлине, посвященной проблемам рынка, модернизации и малого бизнеса, Россия в 2013 – 2015 гг. выделит из госбюджета более 60 млрд. р. на прямую поддержку малого предпринимательства.

Помощь среднему и малому бизнесу является приоритетом для правительства, – заверил Белоусов немецких предпринимателей, и пригласил их осуществлять в России проекты в этой сфере.

Список используемых источников

1. <http://www.forbes.ru/>
2. <http://www.consultant.ru/>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕГО РОЛЬ В ПРОВЕДЕНИИ ВНЕШНЕЙ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

**Смагина М.Н. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»
Карелина Е.А. – магистрант кафедры «Экономика»**

Внутренний и внешний аудит бухгалтерской (финансовой) отчетности особенно важны для жизни экономического субъекта.

Внутренний и внешний аудит по своей сути представляют проверку состояния дел на фирме в той или иной отрасли.

В соответствии с Законом «Об аудиторской деятельности» главной целью аудита является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации [1].

Федеральный стандарт аудиторской деятельности № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности», определяет, что мнение аудитора может способствовать росту доверия к финансовой отчетности, а пользователь не должен принимать данное мнение ни как выражение уверенности в непрерывности деятельности аудируемого лица в будущем, ни как подтверждение эффективности ведения дел руководством организации [7].

В Правилах (стандартах) аудиторской деятельности Российской Федерации дается следующее определение понятию внутренний аудит (рис. 1).

Бесспорным преимуществом внутреннего аудита является его бесплатность, информация, сохраняясь, остается внутри организации, и никто из посторонних лиц не имеет доступа к ней. Тем не менее, у внутреннего аудита есть и минусы: сотрудники компании не смогут обеспечить надлежащую непредвзятость и независимость при проверке, так как они связаны с остальным коллективом предприятия, кроме того, каждому из аудиторов придется проверять и свой отдел, и соблазн подправить результаты проверки будет велик. Именно поэтому подбор

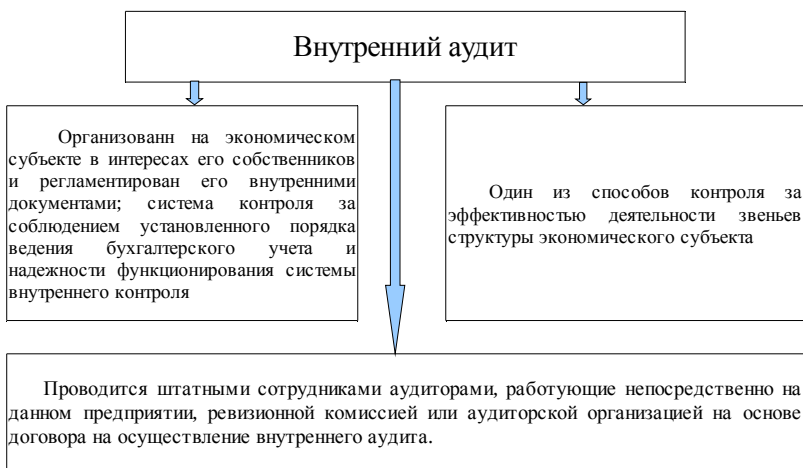


Рис. 1. Определение понятия «внутренний аудит»

сотрудников в комиссию внутренних аудиторов является очень ответственным моментом, связанным с массой сложностей, и только если комиссия составлена из знающих сотрудников из разных отделов, можно надеяться на проведение квалифицированной и результативной проверки.

Основная цель внутреннего аудита – оценить эффективность функционирования системы управления предприятия.

Под главной задачей внутренних аудиторов следует понимать обеспечение удовлетворения потребностей органов управления в части предоставления контрольной информации по различным интересующим их вопросам.

Основные функции внутреннего аудита подразделяются на:

- аналитические;
- контрольные;
- информационные;
- консультационные.

Подробно функции внутреннего аудита изложены на рис. 2.



Рис. 2. Функции внутреннего аудита

Цели и объемы внутреннего аудита определены ФП(С)АД № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита». Во всех случаях они различны и зависят от структуры и размера организации, а так же требований его руководства. Обычно функции службы внутреннего аудита включают в себя элементы:

- контроль экономности, результативности и эффективности;
- исследование финансовой и управленческой информации;
- мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля;
- контроль за соблюдением законодательства Российской Федерации, нормативных актов и других внешних требований [5].

Рассмотрим этапы проведения (планирования) внешнего аудита. Для того чтобы проверка была проведена эффективно, аудитор и аудиторская организация должны планировать свою работу.

Планируя свою работу, аудитор должен уделять особое внимание важным областям аудита, чтобы были выявлены возможные проблемы, и работа была выполнена качественно, своевременно и с оптимальными затратами. Планирование позволяет результативно распределять работу между группой специалистов, участвующих в аудиторской проверке, а также координировать такую работу.

Планирование аудита может осуществляться тремя этапами:

1) предварительное планирование – оценка проведения аудита и масштабы продолжительности проверки. Этот этап можно разделить на две стадии: до принятия решения о проведении аудита и подписания договора с клиентом и после подписания договора. По итогам этого этапа может быть принято решение о невыполнимости проведения аудита, если определенный объем проверки на стадии предварительного планирования не отвечает возможностям аудиторской фирмы или руководство организации не предоставляет необходимые для проверки документы;

2) подготовка и составление общего плана аудита оформляется документально, описав в нем порядок проведения и предполагаемый объем аудиторской проверки. Общий план аудита должен быть достаточно подробным для того, чтобы служить руководством при разработке программы аудита. В то же время содержание и форма общего плана аудита могут меняться в зависимости от специфики деятельности и масштабов аудируемого лица, сложности проверки и конкретных методик, применяемых аудитором;

3) подготовка и составление программы аудита определяет временные рамки, характер и объем запланированных аудиторских процедур, необходимых для осуществления общего плана аудита. Программа аудита является набором инструкций для аудитора, выполняющего проверку, а также средством контроля и проверки надлежа-

щего выполнения работы. Также могут быть включены в программу аудита проверяемые предпосылки подготовки бухгалтерской (финансовой) отчетности по каждой из областей аудита и время, запланированное на различные области или процедуры аудита [3].

Схематично планирование аудита выглядит следующим образом (рис. 3).

Внутренний аудит дает информацию не только о деятельности самой организации, но и подтверждает достоверность и правильность отчетов менеджеров. Используя информацию внутреннего аудита, руководство организации может своевременно и оперативно осуществлять необходимые изменения внутри предприятия.

Внешний аудит проводится на договорной основе аудиторскими фирмами или индивидуальными аудиторами, проводится экспертом (аудитором), который не имеет на проверяемой организации никаких интересов, ничто не связывает его с организацией, которую он проверяет. За плату он обязуется проверить и подготовить рекомендации по улучшению финансового положения организации и, если вдруг выявлены какие-либо нарушения, то сообщить об этом в письме, в котором показывается аудиторское заключение.

Задачей внешнего аудита является оценка соответствия внутреннего контроля (аудита), подтверждение правильного учета отчетности, цели деятельности организации и пр.

Данный вид аудита является более объективным, так как аудитор – это независимый эксперт. Он профессионал, который обязуется сохранять всю полученную информацию в тайне, но являясь внешним по



Рис. 3. Этапы планирования аудита

отношению к компании нельзя быть уверенным, что полученную информацию не использует. Чтобы объективно оценить качество проведенной проверки, необходимо проводить внутренний контроль качества аудита, который схож с внутренним аудитом, но, имеет отличия, связанные с результатами аудиторской проверкой. После проведения такого контроля принимается решение о дальнейшем сотрудничестве с той или иной аудиторской фирмой.

Рассмотрим основные отличия внутреннего аудита от внешнего, которые приведены в табл. 1.

1. Различия внутреннего и внешнего аудита

Критерии различия	Внутренний аудит	Внешний аудит
Цель	Внутренний контроль на предприятии, позволяющий следить за правильностью ведения учета и представляемой руководству учетной информации	Выражение мнения о достоверности финансовой отчетности, оказание услуг, помощи, сотрудничество с клиентами
Субъекты	Сотрудники, подчиненные руководству организации и находящиеся в штате организации	Независимые эксперты, имеющие соответствующий аттестат и лицензию на право заниматься этим видом предпринимательства
Характер деятельности	Исполнительная деятельность, выполнение распоряжений руководства организации	Предпринимательская деятельность
Правовое регулирование	Гражданское право, хозяйственные договоры, административное право	В основном гражданское право, хозяйственные договоры
Управленческие связи	Подчинение непосредственно руководству предприятия, отчет перед руководством организации	Горизонтальные связи, добровольность, равноправие во взаимоотношениях с клиентом, отчет перед ним
Практические задачи	Улучшение финансового положения, определение достоверности учетной информации, помощь	Улучшение финансового положения организации, привлечение пассивов (инвесторов, кредитов)

Критерии различия	Внутренний аудит	Внешний аудит
Результат	Отчет и рекомендации для бухгалтерии по оптимизации системы учета, устранению недостатков, организационные выводы	Аудиторское заключение и рекомендации для клиента, конфиденциальность информации по отношению к внешним организациям
Оплата услуг	Оплата в виде заработной платы по трудовому договору, заключенному с проверяемой организацией	Платит клиент по договору возмездного оказания услуг
Статус	Внутренний аудитор-сотрудник организации	Внешний аудитор – независимый эксперт

В таблице 2 приведены сходства между внутренним и внешним аудитом.

Таким образом, внутренний и внешний аудит – это похожие процессы, которые различаются тем, что внутренний аудит проводят штатные аудиторы, т.е. сотрудники организации (служба внутреннего аудита). Его проводят регулярно, с целью проверки и контроля эффективной деятельности звеньев структуры экономического субъекта. Внешний аудит – проводят на договорной основе аудиторские фирмы или индивидуальные аудиторы, независимые эксперты, которые не имеют на проверяемой организации никаких интересов, с целью формирования объективного мнения о достоверности бухгалтерской отчетности экономического субъекта.

2. Сходства внутреннего и внешнего аудита

Критерии сходства	Внутренний аудит	Внешний аудит
Объекты	Аудит выявляет все, что искажает финансовая отчетность, ухудшает финансовое положение клиента, а также нарушает действующее законодательство	
Методы	Применяются одни и те же методы в ходе проверки. Различия существуют на детальном уровне и в степени точности	
Данные	Используют одни и те же данные бухгалтерского учета и отчетности	

Что же касается различия внутреннего и внешнего аудита, то можно сказать, что внутренний аудит должен быть основан на позиции максимального содействия независимому аудитору, а со стороны внешнего аудитора – на концепции объективного подхода к оценке степени доверия, оказываемой внутреннему аудитору. Различия между внутренним и внешним аудитом вытекают также из их основных задач и из времени выполнения работы. Если основной задачей внутреннего аудита является подготовка информационных материалов о финансово-экономическом состоянии данного предприятия для руководства, то главная задача внешнего аудита – оценка состояния внешнего контроля, правильного учета отчетности, цели деятельности организации.

Есть и сходства между внутренним и внешним аудитом – применение одних и тех же методов в ходе проверки, но если есть различия, то они существуют на детальном уровне. Объект аудита выявляет все, что искажает финансовая отчетность, ухудшает финансовое положение клиента, а также нарушает действующее законодательство, и используются одни и те же данные бухгалтерского учета и отчетности.

И несмотря на различия между видами аудита, можно сказать, что все таки для оптимального достижения результатов проверки необходимо комбинировать как внутренние, так и внешние проверки, которые имеют как положительные, так и отрицательные стороны.

Понятие «методика» аудита часто применяется специалистами в данной области. Под методикой принято понимать совокупность методов и приемов проведения какой-либо работы. Методика отвечает на вопрос: «что делать?» (проверять, тестировать).

Соответственно, методика внутреннего аудита представляет собой совокупность методов, определяющих проведение внутреннего аудита, начиная от подготовительной работы и заканчивая принятием управленческих решений.

Методы внутреннего аудита изложены на рис. 4.

Методологические пути внутреннего аудита показаны на рис. 5.

Методика внутреннего аудита направлена на выявление и предотвращение нежелательных тенденций в деятельности этого субъекта, в том числе хищений и злоупотреблений.

Для достижения целей при решении задач внутреннего аудита, проанализируем методику в разных аспектах (рис. 6).

При рассмотрении основных задач бухгалтерского учета представим соотношение задач внутреннего аудита по важности:

- 1) предотвращение нежелательных тенденций и ухудшение финансового состояния;
- 2) обеспечение контроля за сохранность и использованием имущества;
- 3) формирование достоверной отчетности.

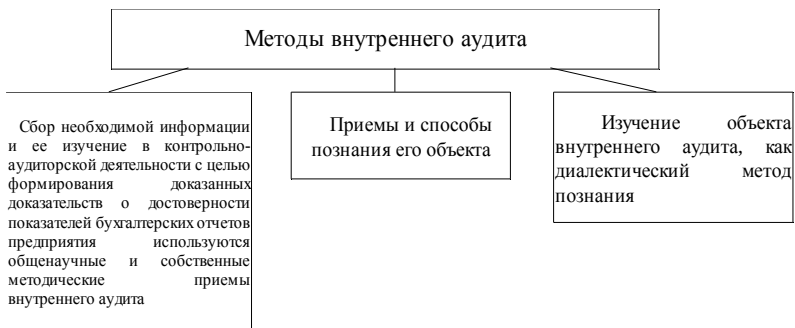


Рис. 4. Методы внутреннего аудита



Рис. 5. Методологические пути внутреннего аудита



Рис. 6. Методологические аспекты внутренней аудиторской проверки

Вся информационная база готовится на основе статистической и бухгалтерской отчетности, а также данных бухгалтерского учета. При разработке этой части методики может быть использован аудиторский стандарт № 20 «Аналитические процедуры».

К общенаучным методическим приемам можно отнести: моделирование; синтез; анализ; индукция; дедукция и др.

К собственным методическим приемам относятся: документальная проверка; фактический контроль; сканирование и др.

Достоверная бухгалтерская отчетность делается аудитором на основе анализа информации, полученной в ходе проверки из различных источников (из бухгалтерских документов проверяемого субъекта, от его работников, от третьих лиц). Для аудитора результатами анализа полученной информации являются аудиторские доказательства. На основе таких доказательств аудитор формирует свое мнение, которое он будет выразить в аудиторском заключении.

Аудиторские организации могут применять способы получения доказательств, которыми являются:

- инвентаризация;
- проверка арифметических расчетов клиента;
- проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций;
- прослеживание;
- аналитические процедуры;
- проверка документов;
- подтверждение;
- устный опрос персонала;
- подготовка альтернативного баланса [9].

Таким образом, методика внутреннего аудита является сложным, многошаговым процессом, требующим больших затрат труда, начиная от подготовительной работы и заканчивая принятием управленческих решений.

Список используемых источников

1. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ.
2. Цель и основные принципы аудита финансовой отчетности : федер. правило (стандарты) аудиторской деятельности № 1.
3. Планирование аудита : федер. правило (стандарты) аудиторской деятельности № 3.
4. Аналитические процедуры : федер. правило (стандарты) аудиторской деятельности № 20.
5. Рассмотрение работы внутреннего аудита : федер. правило (стандарты) аудиторской деятельности № 29.

6. Абакумова, А.В. Основы аудита : учебное пособие / А.В. Абакумова. – СПб. : СПб ГУИТМО, 2009. – 56 с.
7. Богданова, Н.А. Основы аудита : учебное пособие / Н. А. Богданова, М. А. Рябова. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 229 с.
8. Подольский, В.И. Аудит : учебник / В.И. Подольский, Г.Б. Поляк и др. ; под ред. проф. В.И. Подольского. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
9. Фролова, Т.А. Аудит : конспект лекций. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2009.
10. Иванова, Т.Н. Внутренний аудит // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2011. – № 1. – С. 48.
11. Иванова, Т.Н. Внутренний аудит // Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2011. – № 3. – С. 44.
12. Министерство финансов РФ. – URL : <http://minfin.ru>
13. Все для бухгалтера и аудитора. – URL : <http://audit.ru>
14. Советник бухгалтера. – URL : <http://sovbuh.ru>

**ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА:
ЧИСЛОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ
ЗА 2012–2013 гг.**

**Смагина М.Н. – канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика»
Крутова М.Н. – магистрант кафедры «Экономика»**

Понятие малого предприятия. В настоящее время основным нормативным актом, регулирующим организацию и деятельность малых предприятий, является Федеральный закон от 14.06.1995 № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

В нем предусматривается, что малое предпринимательство регулируется законодательством Российской Федерации, а в случаях, когда государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется за счет средств субъектов Российской Федерации, – также законодательством этих субъектов.

В законодательстве используется термин «субъекты малого предпринимательства» (рис. 1).

Понятие малого предприятия традиционно определяется в нашей стране по количеству работников, занятых в этих хозяйствующих субъектах. Характерным для современного российского законодательства является уменьшение максимально допустимого количества работников малых предприятий.

Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» предусматривает дифференциацию допустимого предельного количества работников таких предприятий. Так, если на предприятиях промышленности, строитель-

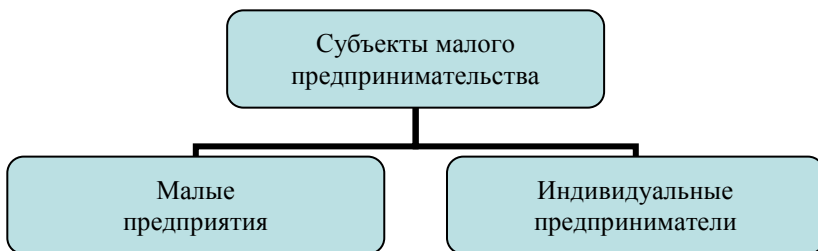


Рис. 1. Субъекты малого предпринимательства

ства и транспорта предельное число работников составляет, как указано выше, 100 человек, то на предприятиях сельского хозяйства – 60, на предприятиях оптовой торговли – 50, розничной торговли – 30 и т.д.

Малое предприятие может создаваться в форме хозяйственного общества или товарищества. При этом доля участия государства, общественных, религиозных организаций, а также других юридических лиц, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25%. Спорным является вопрос о том, могут ли быть их участниками предприятия с иностранными инвестициями.

Малые предприятия подлежат регистрации в специальном реестре, который ведут органы местной администрации. Однако регистрация в этом реестре имеет не конститутивное, а лишь учетное значение. Для того чтобы возникнуть в качестве субъекта права, малое предприятие должно быть зарегистрировано в общем реестре юридических лиц. Таким образом, применяется двойная регистрация малых предприятий, что усложняет процесс регистрации и подвергается критике в литературе [1].

Государство оказывает поддержку развитию малого предпринимательства. В этих целях в федеральном бюджете предусматриваются средства, передаваемые субъектам Российской Федерации для финансирования мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства.

Государственная поддержка выражается также в предоставлении льгот субъектам малого предпринимательства. Особенно важное значение имеют льготы в области налогообложения. В законодательстве предусмотрена упрощенная система налогообложения (ст. 262 НК РФ), которая применяется добровольно по решению предприятия, имеющего право выбрать упрощенную систему или отдать предпочтение общему порядку налогообложения [2].

Малые предприятия могут применять ускоренную амортизацию основных производственных фондов. При этом они вправе относить на

издержки производства затраты в размере, в два раза превышающем нормы, установленные для соответствующих видов основных средств. Малые предприятия могут ежегодно списывать как амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости основных фондов со срока службы более трех лет.

Малым предприятиям предоставляются преимущества при получении государственных заказов. Государственные заказчики при распределении заказов и заключении государственных контрактов обязаны резервировать не менее 15% общего объема государственных заказов для выполнения их субъектами малого предпринимательства.

В законодательстве предусматривается также предоставление малым предприятиям льгот при кредитовании и страховании, государственная поддержка малых предприятий во внешнеэкономической деятельности, в сфере информационного обслуживания, в производственно-технологической и в других областях. Однако установленные законодательством льготы далеко не всегда реализуются на практике, что вызывает справедливые нарекания со стороны субъектов малого предпринимательства [1, 2, 6].

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства, характерные для Тамбовской области. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22.07.2008 № 556 определены критерии отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства: к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям.

1. Для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований и др. в уставном (складочном) (паевом фонде) не должна превышать 25%, доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%.

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства (в том числе работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству): микропредприятия – до 15 человек, малые предприятия – до 100 человек, средние предприятия – до 250 человек.

3. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных

средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год: микропредприятия – 60 млн. р., малые предприятия – 400 млн. р., средние предприятия – 1000 млн. р.

Числовые показатели по предприятиям малого бизнеса за 2012 г. (рис. 2).

В первом полугодии 2012 г. в Тамбовской области работало 1,3 тыс. малых предприятий. Среди них по-прежнему преобладают предприятия оптовой и розничной торговли; по ремонту автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования. Их удельный вес составил 24,5%. На долю предприятий и организаций по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг приходится 17,2, строительства – 15, обрабатывающих производств – 14,5, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства – 13,8, транспорта и связи – 7,7% общего количества малых предприятий.

В обрабатывающих производствах преобладают предприятия, занимающиеся производством пищевых продуктов – 29,5%.

На малых предприятиях региона работают почти 46 тыс. человек. В среднем на одном малом предприятии трудится 34 человека. В некоторых организациях численность работников превышает средний показатель. Так, на предприятиях по производству и распределению электроэнергии, газа и воды она составила 45 человек, строительства – 40,



Рис. 2. Удельный вес малых предприятий Тамбовской области

обрабатывающих производств, по предоставлению прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – по 38, транспорта и связи – 37, сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 36 человек. Меньше всего тамбовчан работают в гостиницах, ресторанах и предприятиях розничной торговли.

В 2012 г. среднемесячная зарплата на малых предприятиях чуть не дотянула до 14 тыс. р., что на 18% ниже, чем в среднем по крупным и средним предприятиям области.

Оборот малых предприятий составил 46825,8 млн. р. Из него наибольшая доля приходится на предприятия и организации оптовой и розничной торговли; по ремонту автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования.

В обороте малых предприятий доля отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами составила 45,7%, продажа товаров несобственного производства – 54,3%.

Наибольшую долю отгруженных товаров собственного производства, работ и услуг обеспечили малые предприятия строительства – 30,3, обрабатывающих производств – 21,2, по операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг – 15,6, сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства – 14,4%.

Малыми предприятиями области в 2012 г. освоено 4090,8 млн. р. инвестиций в основной капитал, что составляет 9,6% от общего объема инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования, направленных на развитие экономики и социальной сферы области, против 5,7% в том же периоде 2011 г. [3].

Налогообложение малого бизнеса в 2012–2013 гг. Льготное налогообложение малого бизнеса является приоритетным направлением государственной поддержки. В настоящее время в России основными налоговыми режимами для субъектов малого бизнеса являются: единый налог на вмененный доход (ЕНВД), упрощенная система налогообложения (УСН). Кроме того, в 2012 г. предприниматели могли перейти на уплату УСН на основе патента. С 2013 г. вместо патентной «упрощенки» вводится самостоятельная патентная система налогообложения. С 2013 г. в налогообложении малого предпринимательства произойдут изменения [2, 4, 5].

Патентная система налогообложения для малого бизнеса станет более привлекательной и заменит действующую УСН на основе патента. Применять этот режим могут только индивидуальные предприниматели. В 2012 г. на патенте по УСН налогообложение ограничивалось

уплатой стоимости патента. В 2013 г. на патентной системе уплата налогов также заменяется уплатой стоимости патента. Она рассчитывается по ставке 6% от возможного годового дохода.

Порядок уплаты стоимости патента отличается от налогообложения субъектов малого предпринимательства на других режимах. Уплатить нужно лишь стоимость патента. Если патент приобретается на срок менее 6 месяцев, тогда полную стоимость следует перечислить не позднее 25 календарных дней после начала действия патента. В случае если патент получен на срок от 6 месяцев до календарного года, то одна треть суммы уплачивается не позднее 25 календарных дней после начала действия патента; две трети – не позднее 30 календарных дней до дня окончания действия патента. Важное изменение: стоимость патента в 2013 г. нельзя уменьшить на уплаченные страховые взносы на обязательное страхование.

Еще одно изменение, которое коснулось налогообложения малого предпринимательства в 2013 г.: применение ЕНВД не будет обязательным. В 2012 г. субъекты малого бизнеса обязаны были платить ЕНВД, если в регионе, где осуществляется деятельность, был введен режим ЕНВД. В 2013 г. переход на ЕНВД добровольный [2, 4 – 6].

Изменится также порядок расчета «вмененного» налога, если деятельность осуществлялась неполный календарный месяц. С 2013 г. расчет налога осуществляется с даты постановки на учет, исходя из фактического количества дней, отработанных в данном месяце. Следующим важным изменением является то, что для расчета предельного количества работников (их число не должно превышать 100 человек) надо будет использовать не среднесписочную, а среднюю численность.

На УСН налогообложение предприятий малого бизнеса ограничивается уплатой единого налога по УСН. Для предпринимателей «упрощенный» налог заменяет уплату НДС, НДФЛ, налога на имущество физ. лиц (в отношении имущества, используемого в деятельности).

Изменены сроки подачи уведомлений о переходе на УСН. Уведомление для перехода на УСН с 2013 г. следует подать не позднее 31 декабря 2012 г. (а не 30 ноября, как было ранее). Вновь зарегистрированные субъекты малого бизнеса могут применять УСН с даты регистрации. В 2012 г. нужно было успеть сообщить в инспекцию о переходе на УСН в течение 5 дней. С 2013 г. срок подачи уведомления о переходе увеличен до 30 календарных дней с даты постановки на учет. Если уведомление не будет представлено в установленный срок, налогоплательщик лишается права применять УСН [6, 7].

1. Сравнение систем налогообложения малого бизнеса по данным 2013 г.

Показатель	УСН «доходы минус расходы»	УСН «доходы»	ЕНВД	ПСН (только для ИП)
Основная налоговая нагрузка	15% от доходов за вычетом расходов. В некоторых регионах ставка снижена. НДС и налог на имущество не уплачивается	6% от выручки. НДС и налог на имущество компания не уплачивает	Налог зависит не от реального дохода, а от физического показателя: площади помещения, количества работников, транспортных средств и т.д. НДС и налог на имущество платить не надо	Оплата патента. Стоимость патента заменяет уплату ряда налогов (НДФЛ, налог на имущество физических лиц, НДС), но ИП должны ежегодно предоставлять сведения о доходах физических лиц; ежемесячно уплачивать обязательные страховые взносы; предоставлять расчеты по начисленным и уплаченным страховым взносам в ПФР
Налоговая нагрузка при отсутствии прибыли или при убытках	Если у компании есть выручка, то с нее надо заплатить минимальный налог – 1%	Если у компании есть выручка, то с нее надо уплатить 6%	Налог надо рассчитать в общем порядке – с физического показателя	Если у ИП есть выручка, то с нее надо уплатить 6%
Возможность списать рас- ходы	Можно учесть расходы из закрытого перечня (зарплата, материалы, основные средства, транспортные расходы и т.д.)	Расходы учесть нельзя		

Продолжение табл. 1

Показатель	УСН «доходы минус расходы»	УСН «доходы»	ЕНВД	ПСН (только для ИП)
Налоговая отчетность	Необходимо сдать одну декларацию один раз в год в срок не позднее 30 марта		Ежеквартальная – надо сдать одну декларацию в срок не позднее 20 числа месяца, следующего за кварталом	Индивидуальными предпринимателями налоговая декларация не предоставляется
Регистры учета	Книга учета доходов и расходов		Обязательные регистры учета не предусмотрены	Книга учета доходов индивидуальных предпринимателей
Применение ККМ	Применение ККТ обязательно		Можно не применять ККТ, если выдавать покупателю товарный чек	Применение ККТ обязательно
Ограничения для применения	Доходы не более 60 млн. р. в год; численность персонала не более 100 человек; стоимость основных средств не более 100 млн. р.; доля участия других компаний не более 25%		Численность персонала не более 100 человек; доля участия других компаний не более 25%. Кроме того, для каждого вида деятельности установлено ограничение физического показателя. Например, для перевозок – не более 20 машин, для магазина – не более 150 м ² площади	Доходы не более 60 млн. р. в год; численность персонала не более 5 человек (с определенными условиями – не более 15 человек)

Показатель	УСН «доходы минус расходы»	УСН «доходы»	ЕНВД	ПСН (только для ИП)
Утрата права работать на системе	При превышении лимитов компания теряет право на УСН. Необходимо пересчитать налоги по общей системе налогообложения с начала квартала и подать соответствующую налоговую отчетность	При утрате права налоги пересчитывают по общей системе налогообложения с начала квартала. Кроме того, в любой момент местные власти могут отменить «вмененку» для любого вида бизнеса		При превышении лимитов и неуплаты налога в установленные сроки (п. 2 ст. 346.51 НК) ИП теряет право на ПСН. Необходимо пересчитать налоги по общей системе налогообложения за период, в котором ИП утратил право на применение ПСН, и уплатить в порядке, предусмотренном законодательством РФ о налогах и сборах для вновь зарегистрированных ИП

Накануне нового 2013 г., Дмитрий Медведев подписал распоряжение, которым предписывается внести в Государственную Думу проект Федерального закона «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием порядка отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства» [9].

В соответствии с федеральным законом от 22.07.2008 № 159-ФЗ «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 отдель-

ные законодательные акты Российской Федерации» субъектам малого и среднего предпринимательства предоставлено преимущественное право на выкуп по рыночной стоимости помещений, находящихся в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и добросовестно арендуемых более двух лет на дату вступления закона в силу [8, 9].

Законопроектом, подготовленным Минэкономразвития России, предлагается значительно увеличить число помещений, выкупаемых субъектами малого и среднего предпринимательства, в том числе за счет сокращения перечней имущества субъектов Российской Федерации и муниципального имущества, формируемых для предоставления в аренду указанного имущества исключительно субъектам малого и среднего предпринимательства, а также посредством совершенствования условий выкупа.

Реализация указанных предложений будет достигнута за счет внесения в федеральный закон от 22.07.2008 № 159-ФЗ изменений, касающихся:

- снятия ограничений на максимальный размер площади арендуемых помещений для целей реализации преимущественного права выкупа;
- предоставления права на преимущественный выкуп помещений, арендуемых не менее двух лет субъектами малого и среднего предпринимательства по состоянию на 01.09.2012;
- законодательного закрепления минимального срока рассрочки оплаты стоимости имущества (три года) с уточнением термина «рассрочка»;
- приостановления срока, определенного для подписания договора купли-продажи помещения, в случае оспаривания субъектом малого и среднего предпринимательства достоверности величины рыночной стоимости объекта оценки, установленной в отчете, до момента вступления в силу судебного решения;
- предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства, добросовестно арендующим помещения более пяти лет по состоянию на 01.09.2012, права подавать в уведомительном порядке заявление о выкупе арендуемых помещений, если такое имущество не менее пяти лет включено в перечни имущества;
- предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства, которым ранее было отказано в выкупе арендуемых помещений по причинам действовавшего ограничения площади помещений, права на подачу повторного заявления о включении помещений в перечни имущества в связи с изменившимися обстоятельствами;

– увеличения срока действия федерального закона от 22.07.2008 № 159-ФЗ до 01.07.2015, что позволит расширить возможности для субъектов малого и среднего предпринимательства по применению вновь устанавливаемых правил.

Кроме того, законопроектом вносится ряд поправок в федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», касающихся, в частности:

– расширения перечня объектов инфраструктуры, за счет включения объектов инфраструктуры, обеспечивающих содействие инновационным малым компаниям;

– предоставления права Правительству Российской Федерации, органам власти субъектов Российской Федерации, органам местного самоуправления издавать нормативные правовые акты по вопросам имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;

– предоставления федеральным органам исполнительной власти, органам власти субъектов Российской Федерации и муниципальным органам власти права устанавливать льготы по аренде для субъектов малого и среднего предпринимательства, занимающихся не только социально значимыми видами деятельности, но и иными приоритетными видами деятельности.

Также законопроектом предлагается внести изменения в федеральный закон от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции», которые позволят распространить право на заключение на новый срок без проведения конкурсов или аукционов всех договоров аренды государственного или муниципального имущества, заключенных с субъектами малого и среднего предпринимательства, а не только заключенных до 01.07.2008. Такой подход предоставит дополнительные гарантии стабильности деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства [9].

Список используемых источников

1. <http://pred-pravo.ru/>
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. <http://www.ekolog.tamb.ru/>
4. <http://www.68news.ru/the-economies-of/>
5. <http://www.nalog.ru/>
6. <http://www.minfin.ru/ru/>
7. <http://www.moedelo.org/nalogooblogenie-malogo-biznesa>
8. <http://www.advocatshmelev.narod.ru>
9. [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=201812-6](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=201812-6)

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ РЕСУРСОВ И ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА СБЕРБАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Сучкова С.А. – ассистент кафедры «Экономика»

Для осуществления деятельности в условиях рынка любому коммерческому предприятию необходимы ресурсы. Коммерческие банки являются учреждениями, специализирующимися на посреднической деятельности, которая связана, с одной стороны, с покупкой свободных денежных средств на рынке ресурсов, а с другой – продажей кредитных ресурсов предприятиям, организациям и населению. От операций по привлечению средств зависит размер банковских ресурсов и, следовательно, масштабы деятельности коммерческих банков. С другой стороны, выгодное размещение ресурсов способствует повышению доходности и ликвидности коммерческих банков, обеспечивает их экономическую самостоятельность и стабильность.

Ресурсы коммерческого банка – это совокупность денежных средств, которые имеются у банка и используются им для осуществления кредитных, инвестиционных и других активных операций.

Ресурсы коммерческого банка включают в себя собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц. Ресурсная база банка сформируется в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются банком для осуществления активных операций.

Согласно рисунка 1 привлеченные и заемные средства Сбербанка России составили на конец 2010 г. 86,95% в структуре ресурсной базы банка. Собственные средства соответственно составили 13,05%. В 2011 г. привлеченные средства составили 86,43, а собственные – 13,57%.

Структура и состав собственного капитала представлена в табл. 1.

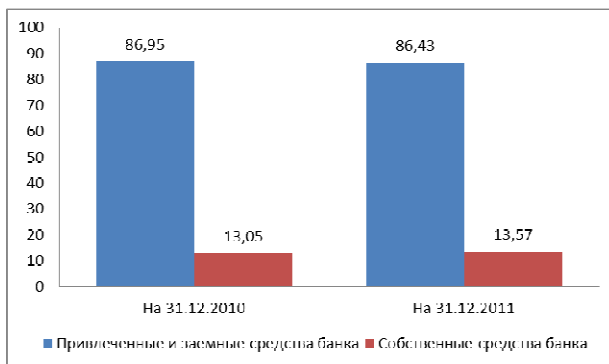


Рис. 1. Структура ресурсной базы Сбербанка России

1. Источники собственных средств Сбербанка России

Показатели	На 31.12.2011		На 31.12.2010		Темп прироста, %
	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	
Средства акционеров (участников)	67 761	7,99	67 761	8,74	0
Собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников)	0	0,00	643	0,00	–100
Эмиссионный доход	228 054	26,89	228 054	29,41	0
Резервный фонд	3527	0,42	3527	0,45	0
Переоценка по справедливой стоимости ценных бумаг, имеющих в наличии для продажи	–13 999	–1,65	–76 028	–9,80	–81,59
Переоценка основных средств	81 784	9,64	81 826	10,55	–0,05
Нераспределенная прибыль (непокрытые убытки) прошлых лет	459 431	54,16	360 437	46,48	27,46
Неиспользованная прибыль (убыток) за отчетный период	21 694	2,56	109 940	14,18	–80,27
Всего источников собственных средств	848 253	100,00	775 517	100,00	9,38

Собственные средства банка увеличились в 2011 г. на 9,38% и составили 848 253 млн. р. Рост собственных средств связан с ростом нераспределенной прибыли на 27,46% – до 459 431 млн. р. Неиспользованная прибыль за отчетный период снизилась на 80,27% – до 21 694 млн. р. Уставный капитал за отчетный период не изменился и составил на 31.12.2011 67 761 млн. р.

Анализ структуры и динамики привлеченных и заемных средств Сбербанка России представлен в табл. 2.

Обязательства Группы увеличились в 2011 г. на 5,7% и составили 6326,1 млрд. р. Рост обязательств связан с ростом привлеченных средств физических лиц на 21,7% – до 3787,3 млрд. р. Одновременно средства корпоративных клиентов снизились на 1,9%. Снижение по

2. Источники привлеченных и заемных средств Сбербанка России

Показатели	На 31.12.2011		На 31.12.2010		Темп прироста, %
	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	
Средства физических лиц	3 787 312	59,8	3 112 102	51,9	21,7
Средства корпоративных клиентов	1 651 559	26,1	1 683 130	28,1	(1,9)
Субординированный долг	519 061	8,2	536 221	9,0	(3,2)
Собственные долговые ценные бумаги	124 599	2,0	138 902	2,3	(10,3)
Прочие заемные средства	115 213	1,8	159 080	2,7	(27,6)
Средства других банков	53 947	0,9	302 539	5,1	(82,2)
Прочие обязательства	74 439	1,2	54 346	0,9	37,0
Итого обязательств	6 326 130	100,0	5 986 320	100,0	5,7

статье «Средства других банков» связано с отсутствием по состоянию на 31.12.2011 операций краткосрочного РЕПО с Банком России, которые в 2010 г. составили 233,3 млрд. р. Прочие заемные средства снизились на 27,6% – до 115,2 млрд. р. – за счет погашения синдицированного кредита, полученного Группой в октябре 2006 г. в сумме 1,5 млрд. долл. США, а также за счет досрочного выкупа Группой своих обязательств, амортизированная стоимость которых составила 25,1 млрд. р.

Номинальная сумма средств, привлеченных Сбербанком на международных рынках, на конец отчетного года с учетом досрочного выкупа собственных обязательств составила 3,9 млрд. долл. США, из которых 1,5 млрд. долл. США привлечены в рамках MTN-программы. Доля иностранных заимствований в привлеченных средствах Группы по-прежнему остается незначительной – на уровне 2,1%.

Средства клиентов

В таблице 3 приведена структура средств клиентов по видам.

По состоянию на 31.12.2011 средства физических лиц и корпоративных клиентов составили 5438,9 млрд. р., увеличившись за год на 13,4%. Средства физических лиц увеличились за год на 21,7%, в то время как средства корпоративных клиентов снизились на 1,9%. Таким образом, доля средств физических лиц в совокупных средствах клиентов увеличилась на 4,7 п.п.— до 69,6%, в то время как доля средств корпоративных клиентов в совокупных средствах клиентов снизилась до 30,4%.

Структура средств физических лиц и корпоративных клиентов в 2011 г. по сравнению с 2010 г. изменилась незначительно.

Срочные депозиты традиционно составляют более 70% привлеченных средств клиентов. Доля текущих счетов сократилась на 1,6 п.п. — до 27,7%.

В таблице 4 приведены состав и структура субординированных займов.

3. Средства физических лиц и корпоративных клиентов

Показатели	На 31.12.2011		На 31.12.2010		Темп прироста, %
	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	
1. Физические лица					
1.1. Текущие счета/счета до востребования	540 455	9,9	395 090	8,2	36,8
1.2. Срочные вклады	3 246 857	59,7	2 717 012	56,7	19,5
ИТОГО средств физических лиц	3 787 312	69,6	3 112 102	64,9	21,7
2. Корпоративные клиенты					
2.1. Текущие/расчетные счета	965 032	17,8	1 011 161	21,1	(4,6)
2.2. Срочные депозиты	686 527	12,6	671 969	14,0	2,2
ИТОГО средств корпоративных клиентов	1 651 559	30,4	1 683 130	35,1	(1,9)
ИТОГО средств физических лиц и корпоративных клиентов	5 438 871	100,0	4 795 232	100,0	13,4

4. Состав и структура субординированных займов

Показатели	На 31.12.2011		На 31.12.2010		Темп прироста, %
	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	
1. Субординированный заем, привлеченный Группой от Банка России	504 346	97,17	504 634	94,11	–0,06
2. Субординированные займы, привлеченные Группой на международных финансовых рынках	14 504	2,79	30 012	5,59	–51,67
3. Субординированные займы, полученные дочерними компаниями	211	0,04	1575	0,3	–86,6
ИТОГО субординированных займов	519 061	100,0	536 221	100,0	–3,2

Субординированные займы Группы в 2011 г. уменьшились на 3,2% и составили 519 061 млн. р. Субординированные займы, привлеченные Группой на международных финансовых рынках снизились на 51,67% – до 14 504 млн. р. – за счет выкупа части субординированного займа; амортизированная стоимость выкупленной части составила 16 879 млн. р. Данная операция была осуществлена как выкуп с рынка кредитных нот, выпущенных UBS Luxemburg S.A. В результате данной операции Группа признала доход в сумме 982 млн. р. В феврале 2012 г. Группа воспользовалась правом досрочного погашения субординированного займа и полностью погасила данный заем.

По состоянию на 31.12.2011 выпущенные долговые ценные бумаги составили 124 599 млн. р., уменьшившись за год на 10,3%. Такое снижение связано с уменьшением выпуска векселей на 15,17%. В то же время выпуск сберегательных и депозитных сертификатов увеличился за год соответственно на 4,38 и 127,64% и составил 17 844 млн. р. и 5461 млн. р. (табл. 5).

В таблице 6 приведены состав и структура прочих заемных средств.

По состоянию на 31.12.2011 прочие заемные средства уменьшились на 27,6% и составили 104 852 млн. р. Полученные долгосрочные займы снизились на 31,71, в то время как срочные заемные средства увеличились на 86,72%. Таким образом доля долгосрочных займов в

5. Состав и структура выпущенных долговых ценных бумаг

Показатели	На 31.12.2011		На 31.12.2010		Темп прироста, %
	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	
1. Векселя	101 294	81,29	119 408	85,96	–15,17
2. Сберегательные сертификаты	17 844	14,32	17 095	12,31	4,38
3. Депозитные сертификаты	5461	4,39	2399	1,73	127,64
ИТОГО выпущенных долговых ценных бумаг	124 599	100,0	138 902	100,0	–10,3

6. Состав и структура прочих заемных средств

Показатели	На 31.12.2011		На 31.12.2010		Темп прироста, %
	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	
1. Полученные долгосрочные займы	104 852	91,0	153 531	96,51	–31,71
2. Срочные заемные средства	10 361	9,0	5549	3,49	86,72
ИТОГО прочих заемных средств	115 213	100,0	159 080	100,0	–27,6

совокупных прочих заемных средствах снизилась на 5,51% – до 91%, в то время как доля срочных займов в совокупных прочих заемных средствах возросла на 5,51% – до 9%.

Анализ состава и структуры средств других банков представлен в табл. 7.

По состоянию на 31.12.2011 средства других банков составили 53 947 млн. р., уменьшившись за год на 82,2%. Средства по договорам прямого репо с Банком России и с другими банками снизились за год на 99,95%, срочные депозиты других банков снизились на 48,67%, в то время как средства на корреспондентских счетах и депозиты «овер-найт» других банков увеличились за год на 7,5%.

7. Состав и структура средств других банков

Показатели	На 31.12.2011		На 31.12.2010		Темп прироста, %
	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	Сумма, млн. р.	Уд. вес, %	
1. Корреспондентские счета и депозиты «овернайт» других банков	35 621	66,03	33 134	10,95	7,5
2. Срочные депозиты других банков	18 215	33,76	35 485	11,73	−48,67
3. Договоры прямого репо с Банком России и с другими банками	111	0,21	233 920	77,32	−99,95
ИТОГО средств других банков	53 947	100,0	302 539	100,0	−82,2

Достаточность капитала

В таблице 8 представлена информация о расчете достаточности капитала в соответствии с Базельским соглашением.

8. Расчет достаточности капитала в соответствии с Базельским соглашением

Показатели	На 31.12.2011	На 31.12.2010
Коэффициент достаточности основного капитала, %	11,5	12,1
Коэффициент достаточности общего капитала, %	18,1	18,9
Состав компонентов капитала		
Основной капитал		
Уставный капитал	87 742	87 742
Эмиссионный доход	232 553	232 493
Нераспределенная прибыль	403 934	388 030
Дополнительный капитал		
Фонд переоценки зданий	55 540	74 981

Показатели	На 31.12.2011	На 31.12.2010
Фонд переоценки инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи	(329)	(33 185)
Фонд переоценки иностранной валюты	(1009)	101
Субординированный займ	362 115	354 133
Общий капитал	1 140 546	1 104 295
Активы, взвешенные с учетом риска	6 303 813	5 842 454

За 2011 г. коэффициент достаточности основного капитала снизился на 0,6% и составил 11,5%. Это обусловлено значительным ростом активов, взвешенных с учетом риска (в основном за счет портфеля инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи), при меньшем относительном росте капитала первого уровня.

Падение коэффициента достаточности общего капитала в 2011 г. на 0,8% – до 18,1% – также связано с ростом портфеля инвестиционных ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи. Тем не менее, данный показатель значительно превышает минимальное значение, установленное Базельским комитетом на уровне 8%.

Список используемых источников

1. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник / Л.Г. Батракова. – М. : Логос, 2011. – 342 с.
2. Жукова, Е.Ф. Банки и банковские операции / Е.Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 2012. – 400 с.
3. Казьмина, А.И. Сбербанк России: история, современность, перспектива / А.И. Казьмина. – М. : Пресс, 2010. – 160 с.
4. Сбербанк России : годовые отчеты [Электронный ресурс]. – URL : http://www.sbrf.ru/tambov/ru/investor_relations/accountability/annual_reports.html

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Сучкова С.А. – ассистент кафедры «Экономика»

В общей системе государственного регулирования рыночной экономики особое место принадлежит налогам. Налоги – сложная социально-экономическая категория, отражающая динамику определенной сферы экономических отношений государства, а также структур местного

самоуправления с конкретными производителями товаров и услуг – юридическими лицами, а также физическими лицами, получающими доходы и владеющими имуществом.

Налоговая политика – система мер, проводимых государством в области налогов и налогообложения. Налоговая политика выражается в видах применяемых налогов, величинах налоговых ставок, установлении круга налогоплательщиков и объектов налогообложения, в налоговых льготах.

Налоговая политика государства является одним из основных инструментов бюджетной политики государства и привлечения финансовых ресурсов на его нужды. Она фиксируется в законах, Налоговом кодексе, нормативных актах и других документах.

Содержание и цели налоговой политики обусловлены социально-экономическим строем общества и социальными группами, стоящими у власти. Экономическая обоснованная налоговая политика преследует цель оптимизировать централизацию средств через налоговую систему.

В современных условиях налоговая политика государства нужна, чтобы обеспечивать рост рентабельности и снижение затрат, накопление финансовых ресурсов для инвестиций в целях реализации необходимых структурных изменений в экономике. Налоговая политика должна создавать благоприятные условия для привлечения иностранных инвестиций. Наконец, ей принадлежит гарантировать социальную устойчивость и решение наиболее важных социальных задач, формировать достаточные централизованные фонды финансовых ресурсов (государственного бюджета и других) для реализации общегосударственных социально-экономических программ развития.

Задачи налоговой политики сводятся к:

- обеспечению государства финансовыми ресурсами;
- созданию условий для регулирования хозяйства страны в целом;
- сглаживанию возникающего в процессе рыночных отношений

неравенства в уровнях доходов населения.

Анализируя бюджет России, нельзя не отметить тот факт, что в настоящее время на долю налогов, являющихся важнейшим средством формирования финансовых ресурсов государства, приходится до 90% всех бюджетных поступлений (табл. 1).

Из представленных данных видно, что величина налоговых доходов на протяжении последних трех лет существенно не изменилась – с 87,81 по итогам 2010 г. до 87,83% за 2011 г.

Из данных табл. 2 видно, что главным источником консолидированного бюджета Российской Федерации являются таможенные пошлины. Их доля в структуре доходов в 2011 г. составила 20,27%.

1. Структура доходов консолидированного бюджета Российской Федерации

	2010 год		2011 год	
	млрд. р.	%	млрд. р.	%
Всего поступило в консолидированный бюджет Российской Федерации, в том числе:	16 031,93	100	20 855,37	100
налоги и сборы в консолидированный бюджет Российской Федерации	14 077,5	87,81	18 316,72	87,83

2. Структура налоговых поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации

	2010 год		2011 год	
	млрд. р.	%	млрд. р.	%
Всего поступило налогов и сборов, в том числе:	14 077,5	100	18 316,72	100
налог на прибыль организаций	1 774,57	12,61	2 270,54	12,4
налог на доходы физических лиц	1 790,50	12,72	1 995,81	10,9
страховые взносы	2 477,07	17,6	3 528,33	19,26
налог на добавленную стоимость	2 498,6	17,75	3 250,75	17,75
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	441,36	3,14	603,88	3,3
налог на добычу полезных ископаемых	1 406,31	9,98	2 042,55	11,15
таможенные пошлины	2 853,09	20,27	3 712,49	20,27
другие налоги и сборы	835,95	5,94	912,37	4,98

Основную часть налогов, сборов и иных обязательных платежей консолидированного бюджета в 2011 г. обеспечили поступления страховых взносов – 19,26, налога на добавленную стоимость – 17,75, налога на добычу полезных ископаемых – 11,15, налога на прибыль организаций – 12,4%.

По оперативным данным Федеральной налоговой службы, в консолидированный бюджет Российской Федерации в январе – июле 2012 г. поступило налогов, сборов и иных обязательных платежей, администрируемых ФНС России, на сумму 6488,3 млрд. р., что на 14,7% больше, чем за соответствующий период предыдущего года. В июле 2012 г. поступления в консолидированный бюджет составили 1031,7 млрд. р. и увеличились по сравнению с предыдущим месяцем на 17,8%.

Основную часть налогов, сборов и иных обязательных платежей консолидированного бюджета в январе – июле 2012 г. обеспечили поступления налога на прибыль организаций – 22,9, налога на добычу полезных ископаемых – 22,0, налога на доходы физических лиц – 19,0, налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории Российской Федерации, ввозимые из Республики Беларусь и Республики Казахстан – 18,4%.

В январе – июле 2012 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило федеральных налогов и сборов 5795,8 млрд. р. (89,4% от общей суммы налоговых доходов), региональных – 392,1 млрд. р. (6,0%), местных – 90,2 млрд. р. (1,4%), налогов со специальным налоговым режимом – 207,7 млрд. р. (3,2%).

Поступление налога на прибыль организаций в консолидированный бюджет Российской Федерации в январе – июле 2012 г. составило 1482,8 млрд. р. и увеличилось по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 4,3%. В общей сумме поступлений по данному налогу в январе – июле 2012 г. доля налога на прибыль организаций, зачисляемого в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации по соответствующим ставкам, снизилась по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 0,9% и составила 95,5%; доля налога с доходов, полученных в виде дивидендов, увеличилась на 0,9% и составила 3,1%. В июле 2012 г. поступление налога на прибыль организаций составило 185,3 млрд. р. и увеличилось по сравнению с предыдущим месяцем на 17,5%.

В январе – июле 2012 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации (консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации) поступило 1230,9 млрд. р. налога на доходы физических лиц, что на 14,9% больше, чем за соответствующий период 2011 г. В июле 2012 г. поступление налога на доходы физических лиц составило 225,0 млрд. р., что на 17,4% больше, чем в предыдущем месяце.

В январе – июле 2012 г. в консолидированный бюджет Российской Федерации поступило акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации, на сумму 451,9 млрд. р., что на 33,9% больше по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Основную часть поступлений (97,1%) обеспечили акцизы на табачную продукцию, автомобильный бензин, дизельное топливо, пиво, алкогольную продукцию (за исключением пива и вин). В июле 2012 г. поступило акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации, на сумму 90,3 млрд. р., что на 27,2% больше по сравнению с предыдущим месяцем.

В январе – июле 2012 г. поступление налога на добычу полезных ископаемых составило 1425,2 млрд. р., увеличившись по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 26,2%. Доля поступлений налога на добычу нефти составила 86,6% и уменьшилась по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года на 3,2%. В июле 2012 г. поступление налога на добычу полезных ископаемых составило 178,0 млрд. р., что на 11,8% меньше по сравнению с предыдущим месяцем.

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что главными доходобразующими налогами для федерального бюджета Российской Федерации в 2011 г. являются таможенные пошлины – 38,9, налог на добавленную стоимость – 34,05, налог на добычу полезных ископаемых – 21,03%.

По оперативным данным Федеральной налоговой службы, совокупная задолженность по налогам и сборам, пеням и штрафным санкциям (включая проценты) в бюджетную систему России на 01.10.2012 составила 1 трлн. 13,6 млрд. р. С начала 2012 г. показатель вырос на 0,9% (+8,9 млрд. р.).

На 01.01.2010 задолженность составляла – 1 трлн. 153,9 млрд. р., на 01.01.2011 – 1 трлн. 100 млрд. р.

Как отмечают в ведомстве, всего налоговыми органами было списано недоимки по налогам и сборам, задолженности по пеням и штрафам, безнадежным к взысканию (включая проценты): на 01.01.2010 – 127,3 млрд. р., на 01.01.2011 – 119,6 млрд. р., на 01.01.2012 – 213,7 млрд. р., на 01.10.2012 – 167,6 млрд. р.

Итого, налоговая политика выступает одной из важнейших составных частей общей экономической политики государства. Она во многом определяет ее успех, поскольку система налогообложения является важнейшим комплексным рычагом государственного регулирования рыночной экономики. Налоговая политика государства во многом определяет формирование эффективного рыночного механизма. Через налоговую политику государство реализует основные макро- и микроэкономические пропорции развития.

3. Структура налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации

	2010 год		2011 год	
	млрд. р.	%	млрд. р.	%
Всего поступило налогов и сборов, в том числе:	7096,9	100	9544,86	100
налог на прибыль организаций	255,03	3,59	342,60	3,59
налог на доходы физических лиц	—	—	—	—
страховые взносы	—	—	—	—
налог на добавленную стоимость	2498,24	35,2	3250,41	34,05
акцизы по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации	113,90	1,60	231,78	2,43
налог на добычу полезных ископаемых	1376,64	19,4	2007,58	21,03
таможенные пошлины	2853,09	40,2	3712,49	38,9

Список используемых источников

1. Александров, И.М. Налоги и налогообложение : учебник / И.М. Александров. – 10-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2009.
2. Жидкова, Е.Ю. Налоги и налогообложение : учебное пособие / Е.Ю. Жидкова. – М. : Эксмо, 2010.
3. Скворцов, О.В. Налоги и налогообложение : практикум / О.В. Скворцов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2011.
4. Налоговая аналитика [Электронный ресурс]. – URL : <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>
5. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс]. – URL : <http://taxpravo.ru/file/78e9883bc5fba3c452c8eb6a3d4ffbcfb.pdf>

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Сучкова С.А. – ассистент кафедры «Экономика»

В современных условиях развития экономики проблема формирования ресурсов имеет первостепенное значение. Это вызвано тем, что с переходом к рыночной модели экономики, ликвидацией монополии государства на банковское дело, построением двухуровневой банковской системы характер банковских ресурсов претерпевает существенные изменения. Это объясняется и значительным сужением общегосударственного фонда банковских ресурсов и образованием предприятий с различными формами собственности, т.е. возникновением новых собственников временно свободных денежных средств, самостоятельно определяющих место и способ хранения денежных средств.

Кроме того, масштабы деятельности банков, определяемые объемом его активных операций, зависят от совокупности объемов ресурсов, которыми они располагают, и особенно от суммы привлеченных ресурсов. Такое положение обостряет конкурентную борьбу между банками за привлечение ресурсов.

Рассмотрим более детально одну из ключевых проблем модернизации российской банковской системы, а именно, проблему формирования устойчивой ресурсной базы.

Все проблемы, связанные с формированием ресурсной базы можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам можно отнести изменение общеполитической и общеэкономической ситуации в стране и регионе. К внутренним проблемам можно отнести: отсутствие грамотной депозитной политики, недостаточная капитализация, неоптимальная структура пассивов, низкое качество управления, слабое развитие современных банковских технологий, несовершенство проводимых операций, в том числе недостаточный уровень обслуживания клиентов. Каждая из этих проблем влияет на источники, посредством которых формируется ресурсная база коммерческого банка.

В настоящее время в условиях отсутствия на рынке ликвидных и доходных финансовых инструментов, сужения рынка межбанковских кредитов особую важность приобретает вопрос формирования банковских пассивов, оптимизации их структуры и в связи с этим разработки стратегии управления собственными и привлеченными средствами, которые образуют кредитные ресурсы коммерческого банка.

К основным особенностям структуры кредитных ресурсов российских банков на данном этапе развития банковской системы можно отнести небольшую величину собственного капитала, его низкий удельный вес в активах.

За 2011 г. собственный капитал банков вырос на 10,8%, что более чем в два раза отстает от темпов роста активов. Для сравнения, за 2010 г. собственный капитал банков вырос всего на 2,4%, однако в 2009 г. на фоне стагнации активов рост собственного капитала был на уровне 21,2%. На 01.01.2012 совокупный объем собственного капитала российских банков равнялся 5,24 трлн. р., что составляет 12,6% от всех пассивов (14% годом ранее).

В таблице 1 приведена динамика собственного капитала российских банков.

Слабый рост собственного капитала при более быстром росте активов приводит к тому, что достаточность капитала в банковской системе снижается. За 2011 г. средняя достаточность капитала в банковской системе снизилась с 18,1 до 14,7% на 01.01.2012. Тем самым средняя достаточность уже приближается к минимальным значениям докризисного времени – в 2008 г. средняя достаточность была на уровне 14 – 14,5%.

Вместе с тем, необходимо отметить, что в целом на начало 2011 г. ситуация с достаточностью капитала в банковской системе России не вызывает серьезных опасений. Среднее значение норматива по-прежнему находится на высоком уровне, но в то же время, распределение капитала не однородно, и в банковской системе насчитывается порядка 150 банков, которым необходима докапитализация.

Также одной из особенностей структуры кредитных ресурсов российских банков является преобладание краткосрочных пассивов, ограничивающих возможности долгосрочных вложений.

1. Динамика собственного капитала российских банков

Показатели	01.01.2012	01.01.2011	Прирост в 2011 г., %	Прирост в 2010 г., %	Прирост в 2009 г., %
Собственный капитал, млрд. р.	5242	4732	10,8	2,4	21,2
Уставной капитал, млрд. р.	1214	1186	2,4	–4,7	41,2
Активы, млрд. р.	41 628	33 805	23,1	14,9	5,0

Так, по итогам 2011 г. население при размещении средств в банках выбрало выжидательную позицию, отдавая предпочтение вкладам меньшей срочности под влиянием негативного информационного фона с мировых финансовых рынков и нестабильного поведения рубля.

В результате доля вкладов сроком свыше одного года уменьшилась на 4,1% до 60,8%, что является наиболее заметным снижением за последние несколько лет. Основной причиной этого стал приток средств на текущие и краткосрочные счета в декабре 2011 г., влияние которого в этот период на структуру вкладов было намного сильнее. Однако еще до декабрьского притока уже в октябре-ноябре наблюдалось снижение абсолютного объема, а соответственно, и доли вкладов свыше одного года, что происходило впервые после осени 2008 г.

В то же время самые длинные вклады – сроком свыше трех лет – за год увеличились на 2,1% с 8,4 до 10,5% (на 01.12.2011). Последние два года они показывали наиболее высокие темпы роста, увеличившись в 2,3 раза. Такие изменения, скорее всего, вызваны более высокими ставками по вкладам на указанные сроки, повышением доверия к банковской системе и появлением у определенной части населения свободных средств, которые могут быть размещены в депозиты на несколько лет.

Еще одной важной тенденцией 2011 г. в области фондирования стал рост объемов депозитов юридических лиц, который стал наиболее сильно проявляться во второй половине года. По итогам третьего квартала объем депозитов юридических лиц вырос более чем на 20%, а в четвертом квартале депозиты прибавили еще 5%. Всего за 2011 г. депозиты юридических лиц выросли на 38,6% или на 2,33 трлн. р., таким образом, рост этого компонента пассивов обеспечил более 30% от общего роста объема обязательств. Доля депозитов юридических лиц в структуре пассивов за 2011 г. выросла на 2,2% до 20,1% на 01.01.2012.

За I полугодие 2012 г. остатки средств на счетах клиентов возросли на 3,3% (в июне – на 1%) до 26 953,4 млрд. р., а их доля в пассивах банковского сектора снизилась с 62,7% на 01.01.2012 до 60,9% на 01.07.2012.

Объем вкладов физических лиц за первые шесть месяцев 2012 г. увеличился на 8,1% (в июне – на 2,6%) до 12 833,4 млрд. р. Их доля в пассивах банковского сектора повысилась с 28,5% на 01.01.2012 до 29% на 01.07.2012. Вклады физических лиц в рублях возросли на 7,6, в иностранной валюте – на 10,4%. Удельный вес рублевых вкладов в общем объеме вкладов физических лиц снизился с 81,7 на 01.01.2012 до 81,3% на 01.07.2012. Вклады сроком свыше одного года увеличились на 5,9%. На их долю по состоянию на 01.07.2012 приходилось 59,6% общего объема вкладов физических лиц. Удельный вес ОАО

«Сбербанк России» на рынке вкладов физических лиц снизился с 46,6% на 01.01.2012 до 46,1% на 01.07.2012.

Объем депозитов и прочих привлеченных средств юридических лиц за I полугодие 2012 г. сократился на 1,8% (в июне – на 0,4%) до 8215,4 млрд. р. Их доля в пассивах банковского сектора снизилась с 20,1 на 01.01.2012 до 18,6% на 01.07.2012. Депозиты и прочие привлеченные средства Минфина России и других государственных органов за первые шесть месяцев с начала текущего года уменьшились на 34,4% (за июнь – на 12,8%) до 601,3 млрд. р. Задолженность банков по кредитам, депозитам и прочим привлеченным средствам, полученным от Банка России, возросла на 85,7% (в июне – на 32,7%) до 2250,7 млрд. р. Средства на расчетных и прочих счетах организаций увеличились на 0,4% (в июне снизились на 1,1%) до 5348,8 млрд. р. Их доля в пассивах банковского сектора уменьшилась с 12,8 на 01.01.2012 до 12,1% на 01.07.2012.

По мере увеличения макро- и микроэкономической неопределенности разрыва между капиталом банка и привлеченными им депозитами, с одной стороны, и потребностями его клиентов в кредитах – с другой, возникает необходимость в привлечении средств за счет недепозитных источников. К числу недепозитных источников формирования ресурсной базы коммерческого банка можно отнести: депозитные и сберегательные сертификаты, облигации, векселя.

За I полугодие 2012 г. объем выпущенных банками облигаций возрос на 21,1% (в июне снизился на 1,8%). Доля этого источника в пассивах банковского сектора повысилась с 1,6 на 01.01.2012 до 1,8% на 01.07.2012. Объем выпущенных векселей увеличился на 28,7% (в июне сократился на 0,6%), а их доля в пассивах банковского сектора возросла с 2,1 на 01.01.2012 до 2,5% на 01.07.2012.

Как видно из данных табл. 2, в структуре пассивов российских кредитных организаций недепозитные источники привлеченных средств имеют незначительный удельный вес. В их структуре наблюдается преобладание векселей и банковских акцептов, в то время как имеющие более прозрачный и долгосрочный характер инструменты – облигации, депозитные и сберегательные сертификаты – используются в гораздо меньшей степени из-за высоких издержек по их выпуску и обслуживанию.

В сложившейся ситуации можно выделить факторы, вызывающие такое положение дел:

- 1) неразвитость финансового рынка и финансовых инструментов, обращающихся на этом рынке;
- 2) отсутствие законодательно разработанной «доктрины отношений с клиентом».

2. Структура выпущенных долговых обязательств кредитных организаций, в % к пассивам

Показатели	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012
Выпущенные долговые обязательства, всего, в том числе:	4,07	4,04	3,73
облигации	1,40	1,59	1,6
деPOSITИТНЫЕ сертификаты	0,07	0,04	0,03
сберегательные сертификаты	0,05	0,04	0,03
векселя и банковские акцепты	2,54	2,36	2,06

В отличие от развитых финансовых рынков депозитные и сберегательные сертификаты в России не получили развития как альтернативные недепозитные источники привлеченных средств для банковской системы. Сравнивая объем привлеченных депозитов и вкладов с величиной выпущенных депозитных и сберегательных сертификатов, а также облигаций, можно отметить, что последние никогда не поднимались выше порогового значения 2–3% при ярко выраженной тенденции к сокращению их удельного веса в общей структуре пассивов всех российских кредитных организаций.

Кроме того, следует отметить низкую долю депозитов в пассивах и высокую – остатков по счетам предприятий и организаций, несовпадение структуры пассивов и активов, а также остроту проблемы ликвидности активов. Ресурсная база банков формируется преимущественно за счет средств на счетах (расчетных, текущих, депозитных) клиентов, доля которых достигает 50 – 70%. Особенностью их является высокая подвижность, риск изъятия клиентами в любой момент времени, а, следовательно, и риск потери платежеспособности банка. Этот риск выше, если ресурсная база сформирована несколькими крупными клиентами, снятие средств со счетов которых может резко изменить общую величину ресурсов банка. Поэтому, чем больше клиентов, тем меньше риск потери ликвидности у банка в случае оттока средств со счетов клиентов. Данный вид ресурсов не может быть использован в полной мере в качестве источника финансирования различного рода активных операций, поскольку средства на счетах не являются устойчивыми пассивами, фактически представляют собой депозиты до востребования.

При формировании ресурсной базы необходимо выработать долгосрочные цели, определять способы их достижения, т.е. разрабатывать стратегию и тактику обеспечения банка новыми ресурсами, что

позволит увеличить ресурсную базу и избежать возникающие в этом процессе проблемы. Новые цели ставят задачу выработки новой стратегии, а тактика определяет методы и приемы для решения наилучшим образом конкретной ситуации. Основной стратегической целью деятельности банка в области обеспечения ресурсами является наращивание ресурсной базы.

Правильно организованный процесс управления кредитными ресурсами позволяет банку добиться последовательного и стабильного роста, реализовать возможности и избежать опасности, лежащие на этом пути. По мере развития банковского дела управление активами и пассивами во все большей мере превращается в один из основных факторов успеха не только отдельно взятого банка, но и банковской системы России в целом.

Список используемых источников

1. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник / Л.Г. Батракова. – М. : Логос, 2011. – 342 с.
2. Глушкова, Н.Б. Банковское дело / Н.Б. Глушкова. – М. : Академический Проект; Альма Матер, 2010. – 432 с.
3. Жукова, Е.Ф. Банки и банковские операции / Е.Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 2012. – 400 с.
4. Бюллетень банковской статистики [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1101r.pdf>

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Татаринова М.Н. – магистрант кафедры «Экономика»

Экономическая политика, проводимая государством на протяжении последних лет, не обеспечила устойчивого развития реального сектора экономики даже в условиях благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. Вследствие этого наблюдается усиление зависимости экономики государства от состояния и развития отраслей, добывающих и экспортирующих энергоресурсы. Негативным фактором развития реального сектора экономики является высокая степень изношенности активного оборудования и, как следствие, низкие показатели использования среднегодовой производственной мощности организаций по выпуску отдельных видов продукции.

Для существенного изменения сложившейся ситуации важна реализация экономической политики, способствующей высоким темпам роста деловой активности хозяйствующих субъектов отраслей реального сектора экономики и повышению их конкурентоспособности на мировых рынках.

Важной частью экономической политики государства является налоговая политика.

Налоговая политика – это составная часть социально-экономической политики государства, ориентированная на создание такой налоговой системы, которая должна стимулировать накопление и рациональное использование национального богатства страны, способствовать гармонизации интересов экономики и общества и тем самым обеспечить социально-экономический прогресс общества.

Экономическая сущность налога проявляется через его функции. Рассмотрим некоторые теоретические вопросы, связанные именно со стимулирующей функцией налогов.

Как правило, стимулирующее воздействие налогов осуществляется через экономически обоснованную систему льгот и иных преференций, компенсирующих финансовые потери, возникающие у налогоплательщиков в ходе осуществления хозяйственной и иной деятельности.

Общеизвестно, что налоговые льготы – это преимущества, предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков, включая возможность не уплачивать налог или уплачивать его в меньшем размере.

Налоговые льготы одновременно выступают в двух основных ипостасях: как элемент налогообложения (структуры налога) и как важнейший инструмент политики налогового регулирования рыночной экономики.

Налоговые льготы – это формы практической реализации регулирующей функции налогов. Вместе с изменением массы налоговых начислений, манипуляций способами и формами обложения, дифференциацией ставок налогов, изменением сферы их распространения и системой налоговых трансфертов налоговое льготирование является одним из основных инструментов проведения той или иной налоговой политики и методов государственного налогового регулирования. Последнее предполагает целенаправленное воздействие государства на все стадии процесса расширенного воспроизводства с целью стимулирования (в отдельных случаях – сдерживания) предпринимательской, инвестиционной и трудовой активности, ускоренного накопления капитала в наиболее приоритетных отраслях экономики, развития прикладной науки, техники и социальной сферы.

В российском законодательстве понятие налоговых льгот раскрывается в ст. 56 Налогового кодекса Российской Федерации. Так, льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов,

включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.

Все налоговые льготы можно разделить на три основные укрупненные группы: налоговые освобождения, налоговые скидки и налоговые кредиты. В основе такой общей классификации лежат различия в методах льготирования, в результате их влияния на изменение какого-либо конкретного элемента структуры налога (объект, плательщик, ставка, налоговая база, окладная сумма налога). Кроме того, все налоговые льготы можно классифицировать по ряду признаков на следующие группы:

- 1) личные и для юридических лиц;
- 2) общие для всех налогоплательщиков льготы и специальные (частные) налоговые льготы для отдельных категорий плательщиков;
- 3) безусловные и условные налоговые льготы;
- 4) общеэкономические и социальные налоговые льготы.

Что касается целей введения налоговых льгот, то А.В. Демин в своей работе справедливо отмечает, что они, как правило, предоставляются:

- в целях социального выравнивания экономического положения различных групп налогоплательщиков;
- поощрения за особые заслуги перед обществом и государством;
- для стимулирования тех или иных отраслей, производств, направлений экономической деятельности, поддерживаемых государством;
- привлечения в страну иностранных инвестиций и т.д.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что наряду с налоговыми льготами в России и в большинстве других стран используются также иные инструменты налоговой политики, близкие к льготам, но отличающиеся от них по своей правовой природе. В этой связи довольно часто, особенно в последнее время, в обиходе стал применяться термин «налоговое стимулирование».

Налоговое стимулирование – это целенаправленная деятельность органов государственной власти и местного самоуправления по установлению ими в законодательстве о налогах и сборах налоговых льгот и иных мер налогового характера, улучшающих имущественное или экономическое положение отдельных категорий налогоплательщиков или плательщиков сборов.

Методы налогового стимулирования – это определенные приемы и способы, используемые в нормотворческой деятельности при установлении налоговых льгот и иных мер налогового характера, направленных на предоставление имущественных или иных экономических приоритетов отдельным категориям налогоплательщиков или плательщиков сборов.

Анализ норм российского и зарубежного налогового законодательства позволяет выделить следующие основные методы налогового стимулирования:

- уменьшение или обнуление налоговых ставок (освобождения);
- налоговые каникулы;
- перенос убытков на будущее (в прошлое);
- ускоренная амортизация;
- инвестиционный налоговый кредит;
- выведение из-под налогообложения отдельных объектов (изъятия);
- специальные налоговые режимы, предусматривающие льготное или упрощенное налогообложение;
- введение моратория на изменение (ухудшение) условий налогообложения;
- налоговые вычеты (скидки) из налогооблагаемой прибыли по определенным видам затрат налогоплательщика.

Рассмотрим более детально приведенный выше перечень методов налогового стимулирования.

Уменьшение или обнуление налоговых ставок. Система налогообложения может предусматривать пониженные налоговые ставки по сравнению с общеустановленными, которые применяются для стимулирования отдельных отраслей экономики, экономического развития некоторых регионов (территорий), а также производства и (или) реализации наиболее значимых для общества товаров (работ, услуг). Возможно и полное освобождение отдельных категорий налогоплательщиков от уплаты налога. Налоговые освобождения являются наиболее распространенным методом налогового стимулирования в мировой практике.

В частности, этот метод активно и успешно уже многие годы применяется в таких странах, как Китай, Польша, Бразилия и др.

Налоговые каникулы – это по существу частный случай налоговых освобождений. Этот метод налогового стимулирования наиболее распространен в странах с развивающейся или переходной экономикой. Налоговые каникулы обычно предоставляются вновь созданным предприятиям, которые освобождаются от уплаты налога на прибыль только в течение определенного периода времени (например, 3 – 5 лет). Налоговые каникулы, помимо налога на прибыль, могут быть предоставлены также при уплате других налогов (налог на имущество организации, земельный налог), например, как это сделано в Налоговом кодексе Российской Федерации для резидентов некоторых особых экономических зон. Данный инструмент позволяет увеличить чистый

доход компании, получаемый в течение срока действия налоговых каникул (т.е. при реализации проекта), что в значительной мере стимулирует инвестиции в этот проект.

Перенос убытков на будущее способствует снижению налоговой нагрузки. Этот метод позволяет учитывать убытки, полученные в текущем налоговом периоде, в уменьшение налогооблагаемой прибыли в течение определенного периода в будущем, либо списать их за счет прибыли, полученной в прошлых налоговых периодах. Данная мера особенно важна в отношении проектов, предполагающих наличие убытков в течение нескольких первых лет, например, после ввода нового производственного объекта в эксплуатацию, закупки дорогостоящего высокотехнологичного оборудования.

Ускоренная амортизация позволяет списывать на расходы стоимость капиталовложений в более короткие сроки по сравнению с общепринятыми. Несмотря на то, что при использовании ускоренной амортизации общая величина капитальных расходов, которая будет признана для целей исчисления налога на прибыль, по существу не изменяется, налогоплательщику все равно это выгодно. Чем раньше данные расходы будут признаны, тем большее значение эта мера будет иметь для инвестора, поскольку текущая стоимость объекта инвестиций больше в том периоде, который ближе к моменту ее осуществления. Таким образом, ускоренная амортизация позволяет сократить период убыточности производства при крупных капиталовложениях.

Инвестиционный налоговый кредит считается одним из наиболее перспективных методов налогового стимулирования. Основным преимуществом для организаций является его относительная «дешевизна» по сравнению с банковским кредитом. Инвестиционный налоговый кредит представляет собой обратную форму бюджетного финансирования на условиях возвратности, срочности и платности. Данная мера широко применяется в странах с развитой экономикой преимущественно с целью стимулирования капитальных вложений. Величина инвестиционного налогового кредита, как правило, определяется в установленном проценте от стоимости приобретаемых машин и оборудования. Механизм его использования предполагает уменьшение суммы платежа по налогу на прибыль с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

Выведение из-под налогообложения отдельных объектов (изъятия) направлено на снижение налоговой нагрузки по определенным видам налогов. Такое снижение достигается за счет отказа государства признавать объектами налогообложения операции по реализации некоторых видов товаров (работ, услуг), прибыль предприятий от от-

дельных видов деятельности, стоимость некоторых видов имущества, а также некоторые виды доходов физических лиц. Этот метод налогового стимулирования широко применяется на практике, поскольку позволяет сформулировать налоговые льготы применительно к конкретным видам деятельности, операциям и иным объектам, которые поощряются или поддерживаются государством. Например, в странах Европейского Союза, равно как и в Российской Федерации, изъятия по объектам налогообложения установлены практически по всем основным видам налогов.

Специальные налоговые режимы, предусматривающие льготное или упрощенное налогообложение, имеют своей целью заменить для отдельных категорий налогоплательщиков уплату ими основных видов налогов одним (единым) налогом. Стимулирующий эффект, как правило, достигается за счет снижения налогового бремени, реже – за счет уменьшения издержек организации на ведение налогового, бухгалтерского и иных видов учета и отчетности. В настоящее время в Налоговом кодексе Российской Федерации имеется четыре главы, посвященные различным специальным налоговым режимам.

Введение моратория на изменение (ухудшение) условий налогообложения направлено, в первую очередь, на реализацию экономических проектов, или на стимулирование экономической деятельности, связанной с высокой долей риска. Такое стимулирование применяется, как правило, в отношении организаций, реализующих наиболее значимые для общества инвестиционные проекты, для субъектов малого предпринимательства и ряда других организаций в силу специфики их деятельности. Такие положения законодательства на практике принято называть «дедушкиной оговоркой». Так, например, в действующем российском законодательстве имеются положения, согласно которым акты законодательства о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков не применяются в отношении инвесторов (в том числе иностранных), реализующих приоритетные инвестиционные проекты, а также резидентов особых экономических зон.

Налоговые вычеты (скидки) по определенным видам затрат налогоплательщиков предоставляют возможность уменьшить налогооблагаемую базу на суммы определенного рода расходов, поощряемых государством (на фундаментальные научные исследования, благотворительность, природоохранные мероприятия и т.п.).

Так, широко известны предусмотренные Налоговым кодексом Российской Федерации для граждан налоговые вычеты по подоходному налогу, связанные с понесенными ими расходами на образование, медицинское обслуживание, приобретение жилья.

Выбор конкретных методов налогового стимулирования осуществляется в зависимости от предполагаемой цели и направления стимулирующего воздействия, категории налогоплательщика, осуществляемой им деятельности, а также от состояния развития соответствующей отрасли экономики и общей экономической ситуации в стране.

Список используемых источников

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации.
2. Барулин, С.В. Налоговые льготы как элемент налогообложения и инструмент налоговой политики / С.В. Барулин, А.В. Макрушин // Финансы. – 2002. – № 2.
3. Демин, А.В. Налоговое право России : учебное пособие / А.В. Демин. – М. : РУМЦ ЮО, 2006.
4. Налоги и налогообложение : учебник / И.А. Майбуров и др. ; под ред. И.А. Майбунова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 655 с.
5. Перов, А.В. Налоги и налогообложение : учебное пособие / А.В. Перов, А.В. Толкушкин. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт-Издат, 2005. – 720 с.

УЧЕТ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ НА СУБСЧЕТАХ СЧЕТА «КАССА»

**Чыонг Хоай Нам – магистрант кафедры «Экономика»
Жарикова Л.А. – канд. экон. наук, доцент
кафедры «Экономика»**

Для проведения всевозможных операций с наличными деньгами хозяйствующие субъекты должны иметь кассу. Для ведения кассового хозяйства предприятие должно выделить специально оборудованное и изолированное помещение.

Операции, связанные с получением и расходованием наличных денег непосредственно из кассы предприятия, называются кассовыми операциями.

Порядок расчетов наличными денежными средствами на предприятии устанавливает Центральный Банк Российской Федерации и определяется он следующими нормативными документами:

1) Порядок ведения кассовых операций в Российской Федерации, утвержденный решением Совета директоров Центрального Банка России от 22.09.1993 № 40 (далее – Порядок ведения кассовых операций). Именно этот документ на сегодняшний день является основополагающим, и требования, прописанные в нем, следует соблюдать;

2) Положения о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации от 05.01.1998 № 14-п.

При этом если организация принимает денежные средства от населения, в том числе производит расчет с применением платежных

карт, то следует иметь контрольно-кассовый аппарат (контрольно-кассовую машину, далее – ККМ) и соблюдать:

- Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт»;

- Положение по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением. Документ утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.07.1993 № 745 (далее – Положение по применению ККМ).

Порядок расчетов с населением без применения контрольно-кассовой техники (далее – ККТ) регламентирует Постановление Правительства от 06.05.2008 № 359 «О порядке осуществления наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт без применения контрольно-кассовой техники».

Наличные деньги в кассу принимаются на основании приходного ордера фирмы № КО-1, а выдача денег производится на основании расходного ордера формы № КО-2. Все приходные и расходные кассовые ордера подписываются соответствующими лицами и регистрируются в журнале регистрации приходных и расходных кассовых ордеров.

Для ведения кассовых операций согласно Плану счетов предусмотрен счет 50 «Касса». Он предназначен для обобщения информации о наличии и движении денежных средств в кассах организации.

К счету 50 «Касса» могут быть открыты субсчета:

50-1 «Касса организации», 50-2 «Операционная касса», 50-3 «Денежные документы» и др.

На субсчете 50-1 «Касса организации» учитываются денежные средства в кассе организации. Когда организация производит кассовые операции с иностранной валютой, то к счету 50 «Касса» должны быть открыты соответствующие субсчета для обособленного учета движения каждой наличной иностранной валюты.

На субсчете 50-2 «Операционная касса» учитывается наличие и движение денежных средств в кассах товарных контор (пристаней) и эксплуатационных участков, остановочных пунктов, речных переправ, судов, билетных и багажных кассах портов (пристаней), вокзалов, кассах хранения билетов, кассах отделений связи и т.п. Он открывается организациями (в частности, организациями транспорта и связи) при необходимости.

На субсчете 50-3 «Денежные документы» учитываются находящиеся в кассе организации почтовые марки, марки государственной пошлины, вексельные марки, оплаченные авиабилеты и другие денежные документы. Денежные документы учитываются на счете 50 «Касса» в сумме фактических затрат на приобретение. Аналитический учет денежных документов ведется по их видам.

Субсчет 2 «Операционная касса» к счету 50 «Касса» в соответствии с Планом счетов предусмотрен для учета наличия и движения денежных средств в билетных кассах портов, вокзалов, кассах отделений связи, супермаркетах и др.; денежная наличность этих касс сдается в конце рабочего дня, смены в кассу организации, при этом делается запись на счетах: Д-т сч. 50-1 «Касса организации»; К-т сч. 50-2 «Операционная касса».

Таким образом, при поступлении наличных средств и денежных документов в кассу увеличиваются имеющиеся у организации средства, т.е. счет 50 «Касса» дебетуется, а при расходовании денежных средств в кассе – уменьшается, т.е. счет 50 «Касса» кредитруется. Сальдо по дебету счета 50 «Касса» указывает на остаток наличных денег и денежных документов в кассе организации.

По дебету счета 50 «Касса» отражается поступление денежных средств и денежных документов в кассу организации. По кредиту счета 50 «Касса» отражается выплата денежных средств и выдача денежных документов из кассы организации.

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
50-1	50-2	Переданы денежные средства из операционной кассы в кассу организации	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер», № КМ-4 «Журнал кассира-операциониста», № КМ-6 «Справка – отчет кассира-операциониста»
50	51	Получены денежные средства в кассу расчетного счета	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер», Выписка банка по расчетному счету, Корешок чека на получение наличных денежных средств с расчетного счета
50	52	Получены денежные средства в кассу с валютного счета	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер», Выписка банка по валютному расчетному счету
50	55	Получены денежные средства в кассу со специального счета	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер», Выписка банка по специальному счету

Продолжение табл.

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
50-2	62	Получен аванс наличными в счет поставки товаров (работ, услуг)	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер», Чек ККМ
50-2	62	Отражена продажа продукции за наличный расчет (с применением сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»)	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер», Чек ККМ
50-1	70	Отражен возврат в кассу излишне выданных сумм оплаты труда	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер»
50-1, 50-3	71	Возвращены в кассу незрасходованные подотчетные суммы и денежные средства	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер»
50-1	73-2	Поступили платежи от работников в погашение материального ущерба, причиненного ими	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер»
50-1	73-1	Поступили платежи от работников по выданным займам	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер»
50-1	75-1	Отражен взнос учредителями вкладов в уставный капитал организации наличными средствами	Учредительные документы, № КО-1 «Приходный кассовый ордер»
50-1	76-3	Поступили денежные средства: – в счет прибыли, полученной от совместной деятельности; – от долевого участия в других организациях	Решение участников, № КО-1 «Приходный кассовый ордер»
50-1	76-2	Поступили в кассу суммы по ранее предъявленным претензиям	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер»

Продолжение табл.

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
50-1	79	Поступили в кассу денежные средства от обособленного подразделения организации	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер»
50-2	91-1	Отражена продажа основных средств и прочих активов за наличный расчет, в том числе работникам организации	№ КО-1 «Приходный кассовый ордер», Чек ККМ
50-1	91-1	Отражены положительные курсовые разницы в связи с изменением курса рубля по отношению к иностранной валюте, находящейся в кассе организации	Бухгалтерская справка-расчет
70	50-1	Выдана из кассы заработная плата	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер», № Т-53 «Платежная ведомость»
70	50-1	Выплачены из кассы доходы от участия в организации лицам, являющимся работниками организации	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер»
71	50-1, 50-3	Выданы из кассы подотчетные суммы и денежные документы	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер»
73-1	50-1	Выдан заем работникам	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер»
75-2	50-1	Выплачены из кассы доходы от участия в организации лицам, не являющимся работниками организации	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер»
76-4	50	Выплачены депонированные суммы	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер», Карточка депонированных сумм

Окончание табл.

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственных операций	Первичные документы
76-3	50	Выданы денежные средства в погашение убытков от совместной деятельности	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер»
79-2	50	Выданы денежные средства структурным подразделениям организации	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер»
81	50	Выкуплены за наличный расчет собственные акции у акционеров	№ КО-2 «Расходный кассовый ордер»
91-2	50	Отражены отрицательные курсовые разницы в связи с изменением курса рубля по отношению к иностранной валюте, находящейся в кассе организации	Бухгалтерская справка-расчет
94	50	Отражена недостача денежных средств в кассе	№ ИНВ-15 «Акт инвентаризации наличных денежных средств», № ИНВ-26 «Ведомость учета результатов, выявленных инвентаризацией»

Список используемых источников

1. Каморджанова, Н.А. Бухгалтерский учет / Н.А. Каморджанова, И.В. Карташова. – 6-е изд. – СПб. : Питер, 2009.
2. Лишиленко, А.В. Бухгалтерский учет / А.В. Лишиленко. – 3-е изд., перераб. и доп. – Киев, 2011. – 736 с.
3. http://mbm.allmedia.ru/buh_trans/toc.asp?id=2647

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

**Чан Тхи Фыонг Тхань – магистрант кафедры «Экономика»
Жарикова Л.А. – канд. экон. наук, доцент
кафедры «Экономика»**

В последнее время в своей хозяйственной деятельности предприятия все чаще стали использовать такие активы как финансовые вложения. Для результативного использования данных вложений пользователям необходимо знать адекватную оценку, которая является одним из важных элементов бухгалтерского учета.

Положением по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02), утвержденным приказом Минфина России от 09.06.2001 № 44-н с изменениями от 27.11.2006 № 156-н, от 26.03.2007 № 26-н, от 25.10.2010 № 132-н установлен широкий перечень активов, относящихся к финансовым вложениям.

Согласно п. 3 ПБУ 19/02 к финансовым вложениям организации относятся:

- государственные и муниципальные ценные бумаги, ценные бумаги других организаций, в том числе долговые ценные бумаги, в которых дата и стоимость погашения определена (облигации, векселя);
- вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ);
- предоставленные другим организациям займы, депозитные вклады в кредитных организациях, дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования.

Единица бухгалтерского учета финансовых вложений выбирается организацией самостоятельно и это может быть серия, партия, т.е. однородная совокупность финансовых вложений.

Для принятия к бухгалтерскому учету активов в качестве финансовых вложений прежде всего необходимо единовременное выполнение следующих условий:

- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование права у организации на финансовые вложения и на получение денежных средств или других активов, вытекающее из этого права;
- переход к организации финансовых рисков, связанных с финансовыми вложениями (риск изменения цены, риск неплатежеспособности должника, риск ликвидности);
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем в форме процентов, дивидендов, либо прироста их стоимости (в виде разницы между ценой продажи (погашения) финансового вложения и его покупной стоимостью в результате его обмена,

использования при погашении обязательств организации, увеличения текущей рыночной стоимости).

Согласно п. 8 ПБУ 19/02 финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости, способ формирования которой зависит от порядка поступления финансовых вложений в организацию.

У приобретенных за плату финансовых вложений, первоначальной стоимостью признается сумма фактических затрат организации на их приобретение, за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации о налогах и сборах).

К фактическими затратами на приобретение относятся:

- суммы, уплачиваемые в соответствии с договором продавцу;
- суммы, уплачиваемые организациям и иным лицам за информационные и консультационные услуги;
- вознаграждения, уплачиваемые посреднической организации или иному лицу;
- иные затраты.

Первоначальной стоимостью финансовых вложений, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации.

Полученных организацией безвозмездно финансовых вложений, таких как ценные бумаги, первоначальной стоимостью признается их текущая рыночная стоимость на дату принятия к бухгалтерскому учету, а также сумма денежных средств, которая может быть получена в результате продажи полученных ценных бумаг на дату их принятия к бухгалтерскому учету, и для ценных бумаг, по которым организатором торговли на рынке ценных бумаг не рассчитывается – рыночная цена. В соответствии с п. 13 ПБУ 19/02 под текущей рыночной стоимостью ценных бумаг понимается их рыночная цена, рассчитанная в установленном порядке организатором торговли на рынке ценных бумаг.

Финансовые вложения, внесенные в счет вклада организации-товарища по договору простого товарищества, первоначальной стоимостью признается их денежная оценка, согласованная товарищами в договоре простого товарищества.

Ценные бумаги, не принадлежащие организации на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления, но находящиеся в ее пользовании или распоряжении в соответствии с условиями договора, принимаются к бухгалтерскому учету в оценке, предусмотренной в договоре.

При составлении бухгалтерской отчетности порядок оценки финансовых вложений зависит от возможности определения их текущей рыночной стоимости, потому что для целей последующей оценки финансовые вложения подразделяются на две группы: финансовые вложения, по которым можно определить текущую рыночную стоимость в установленном ПБУ 19/02 порядке, и финансовые вложения, по которым их текущая рыночная стоимость не определяется.

Финансовые вложения, по которым можно определить в установленном порядке текущую рыночную стоимость, отражаются в бухгалтерской отчетности на конец отчетного года по текущей рыночной стоимости путем корректировки их оценки на предыдущую отчетную дату. Указанную корректировку организация может производить ежемесячно или ежеквартально.

Разница между оценкой финансовых вложений по текущей рыночной стоимости на отчетную дату и предыдущей оценкой финансовых вложений относится на финансовые результаты у коммерческой организации (в составе прочих доходов или расходов) или увеличение доходов или расходов у некоммерческой организации в корреспонденции со счетом учета финансовых вложений.

Финансовые вложения, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, подлежат отражению в бухгалтерском учете и в бухгалтерской отчетности на отчетную дату по первоначальной стоимости.

По долговым ценным бумагам, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, организации разрешается разницу между первоначальной стоимостью и номинальной стоимостью в течение срока их обращения равномерно, по мере причитающегося по ним в соответствии с условиями выпуска дохода, относить на финансовые результаты коммерческой организации (в составе прочих доходов или расходов).

Важной особенностью бухгалтерского отчета является то, что долговые ценные бумаги и предоставленные займы могут быть дополнительно оценены по дисконтированной стоимости, т.е. с учетом будущих поступлений (процентов, дисконта). Эта информация раскрывается в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности.

Список используемых источников

1. <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/positions/>
2. Международные стандарты финансовой отчетности. International Accounting Standards. – М. : ACCA, 2009. – 1060 с.
3. Учет финансовых вложений : положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 19/02) : приказ Минфина РФ № 55н от 10.12.2002 № 126н с изменениями от 27.11.2006 № 156н, от 26.03.2007 № 26н, от 25.10.2010 № 132н.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Куликов Н.И., Назарчук Н.П.</i> ИПОТЕЧНОЕ ЖИЛИЩНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	3
<i>Куликов Н.И., Чернышев А.В.</i> РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ В СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	11
<i>Куликов Н.И., Чернышев А.В.</i> МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	24
<i>Бондарская О.В.</i> АНАЛИЗ СТАРТОВЫХ УСЛОВИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ	41
<i>Бондарская О.В.</i> ПРИОРИТЕТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ	44
<i>Вдовина Е.С., Копылов А.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ	46
<i>Виноградов С.В.</i> КАЧЕСТВО РАБОТЫ ТАМБОВСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ВЗЫСКАНИЮ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ	52
<i>Виноградов С.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА АДМИНИСТРИРОВАНИЯ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ФОНДОМ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	59
<i>Виноградова Е.С.</i> АНАЛИЗ РИСКА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ СБЕРБАНКА РОССИИ	65
<i>Виноградова Е.С., Тихонова В.Г.</i> ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В СИСТЕМЕ МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА	75
<i>Горбове Мухаммад Анвар, Жарикова Л.А.</i> СУЩНОСТЬ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРИ РАСЧЕТАХ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ	85
<i>Еньков Б.А., Куликов Н.И.</i> НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТРАХОВАНИЯ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ	86
<i>Жарикова Л.А., Ле Тхи Хонг Тхуи</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СООТВЕТСТВИИ С НОВЫМ ЗАКОНОМ «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ» ОТ 06.12.2011 № 402-ФЗ	92
<i>Золотарева Г.М., Елагина В.С.</i> ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	97
<i>Золотарева Г.М., Разборова О.А.</i> ОТБОР ПЕРСОНАЛА КАК ТЕХНОЛОГИЯ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	108
<i>Золотарева Г.М., Елагина В.С.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ	116
<i>Золотарева Г.М., Четырина М.А.</i> МОТИВАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	124

<i>Кириченко Е.А.</i> ПОВЫШЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЦЕННОСТИ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ	129
<i>Кириченко Е.А.</i> УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	135
<i>Кириченко Е.А., Селютина С.В.</i> НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ ВЬЕТНАМ	141
<i>Коньшина В.Н.</i> АНАЛИЗ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА ПРИМЕРЕ ОТКРЫТОГО АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА ПРОЕКТНЫЙ ИНСТИТУТ «ТАМБОВГРАЖДАНПРОЕКТ»	146
<i>Копылов А.А.</i> СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ «КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ» И «УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ»	153
<i>Копылов А.А.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ	156
<i>Коробова О.В.</i> ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ	159
<i>Коробова О.В., Овчаренко С.Б.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИХ	168
<i>Кудрявцева Н.Н.</i> КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ	180
<i>Лутовинова В.В.</i> ФИНАНСИРОВАНИЕ КУЛЬТУРЫ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖОМ	185
<i>Лутовинова В.В.</i> ПЕРЕХОД НА ОДНОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ, РЕЗУЛЬТАТЫ	195
<i>Лутовинова В.В.</i> РЕАЛИЗАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОГРАММ КАК МЕТОД РЕШЕНИЯ СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ	202
<i>Назарчук Н.П.</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	209
<i>Назарчук Н.П.</i> ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА В РОССИИ	219
<i>Нго Тхи Лой</i> ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ ...	225
<i>Орлов Р.А.</i> МОНИТОРИНГ РЫНКА ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ИМ	229
<i>Орлов Р.А.</i> ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ, РЕГУЛИРУЕМЫЕ ДОГОВОРОМ БАНКОВСКОГО ВКЛАДА. АНАЛИЗ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ	236
<i>Орлов Р.А.</i> ВОЗНИКНОВЕНИЕ РИСКОВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОГО ПОРТФЕЛЯ ЦЕННЫХ БУМАГ	244
<i>Палкина Ю.А.</i> СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ	248
<i>Попова Г.Л.</i> ОЦЕНКА ПОЛНОТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ БИЗНЕСОМ БЛАГОПРИЯТНЫХ ФАКТОРОВ БИЗНЕС-СРЕДЫ	257

<i>Селютина С.В.</i> МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	261
<i>Смагина М.Н., Карелина Е.А.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕГО РОЛЬ В ПРОВЕДЕНИИ ВНЕШНЕЙ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	267
<i>Смагина М.Н., Крутова М.Н.</i> ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: ЧИСЛОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО МАЛЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЗА 2012–2013 гг.	277
<i>Сучкова С.А.</i> АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ РЕСУРСОВ И ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА СБЕРБАНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	288
<i>Сучкова С.А.</i> НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	295
<i>Сучкова С.А.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	301
<i>Татарина М.Н.</i> НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	306
<i>Чыонг Хоай Нам</i> УЧЕТ НАЛИЧНЫХ ДЕНЕЖНЫХ РАСЧЕТОВ НА СУБСЧЕТАХ СЧЕТА «КАССА»	312
<i>Чан Тхи Фыонг Тхань</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	318

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ,
БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА
В РЕГИОНЕ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

ВЫПУСК 1

Редактор Е.С. Мордасова
Компьютерное макетирование М.А. Евсейчевой

Подписано в печать 19.08.2013.
Формат 60 × 84 / 16. 18,8 усл. печ. л. Тираж 100 экз. Заказ № 354.

Издательско-полиграфический центр
ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
392000, г. Тамбов, ул. Советская, д. 106, к. 14