

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА

Д е к а б р ь 2012 г. № 2(2)

Главный редактор:

И.Г. Паршутина, доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Редакционный совет:

Вертакова Ю.В., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Курский государственный технический университет»

Глотко А.В., доктор экономических наук, доцент ФГБОУ ВПО «Горно-Алтайский государственный университет»

Йода Е.В., доктор экономических наук, профессор Липецкого филиала АОНО ВПО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»

Клочкова Н.В., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный энергетический университет им. В.И. Ленина»

Лазаренко А.Л., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Лыгина Н.И., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Степичева О.А., доктор экономических наук, профессор ФГБОУ ВПО «Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина»

Цёхла С.Ю., доктор экономических наук, профессор «Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского»

Ответственный редактор: **И.Б. Илюхина**, кандидат экономических наук, доцент

Научный редактор: **Г.Г. Лепешкина**, старший преподаватель

Литературный редактор: **Н.Н. Зайцева**, старший преподаватель

Технический редактор: **И.В. Смагина**, старший преподаватель

Журнал издается при поддержке Ассоциации общественных объединений «Общественная палата Орловской области» с сентября 2012 г. Выходит 4 раза в год

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-51006 от 3 сентября 2012 г.

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Издатель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

При перепечатке ссылка на издание обязательна

точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей

Редакция журнала «Экономическая среда»: 302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12

Телефон: (486) 434095 e-mail: economicsreda@mail.ru @mail.ru

© ОрелГИЭТ, 2012

Подписано в печать 03.09.2012г. Заказ № 10 Формат 60x84% Бумага писчая Гарнитура «Times New Roman»
Объем 12 п.л. Тираж 1000 экз. Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе ОрелГИЭТ.

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Орловский государственный институт экономики и торговли» находится в ведении Федерального агентства по образованию, которое, являясь органом исполнительной власти Российской Федерации, по отношению к институту выполняет функции учредителя.

История ОрелГИЭТ берет свое начало в 1961 г., когда в г. Орле был открыт УПК Заочного института советской торговли с целью организации учебного процесса для студентов заочников из Орловской, Брянской, Смоленской, Курской, Белгородской, Калужской, Тульской областей. В феврале 1975 г. приказом ректора ЗИСТА Орловский УПК был преобразован в территориальный факультет, а спустя десять лет – в филиал. На его базе в 1991 г. был открыт Орловский коммерческий институт. Приказом Министерства экономического развития и торговли от 20.08.03 г. № 268 Орловский коммерческий институт был переименован в Орловский государственный институт экономики и торговли - ОрелГИЭТ.

ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли» имеет государственную аккредитацию и лицензию на право ведения образовательной деятельности, выдает дипломы государственного образца. В настоящее время в составе института 8 факультетов, 18 кафедр, магистратура, аспирантура, около 300 человек профессорско-преподавательского состава, более 5,5 тыс. студентов, которые обучаются на очном и заочном отделениях.

Имеется два благоустроенных студенческих общежития, столовая на 450 посадочных мест, студенческое кафе, здравпункт, спортзал, тренажерный зал, библиотека с четырьмя читальными залами, доступ в Internet. Компьютерные классы оснащены персональными компьютерами последнего поколения.

ОрелГИЭТ является ведущим интегрированным учебным заведением в области экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита, менеджмента, маркетинга, товароведения и экспертизы товаров, коммерции, рекламы и технологии общественного питания. Выпускники института имеют широкий диапазон трудоустройства: промышленные и торговые предприятия всех форм собственности, предприятия массового питания, государственные контролирующие органы (налоговые органы, контрольно-ревизионные управления Министерства финансов и областных администраций, управления Федерального Казначейства, Таможенная служба), финансово-кредитные учреждения, аудиторские фирмы, частные предприятия, организации судебно-бухгалтерской экспертизы.

В 2011 г. система менеджмента ОрелГИЭТ была сертифицирована на соответствие международному стандарту качества ИСО 9001:2008 (IQNet)!

В настоящее время ОрелГИЭТ реализует образовательные программы высшего, среднего, послевузовского (аспирантура, докторантура) и дополнительного профессионального образования (подготовка к поступлению в вуз, профессиональная переподготовка и повышение квалификации).



СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

- Паршутина И.Г., Рудакова О.В., Самородова Е.М.**
Интеллектуальная миграция из России: причины, масштабы, пути
преодоления 5
- Федорчук Н.Г., Рудакова О.В.**
Уровень общественного благосостояния в пореформенной России 13
- Габрусь А.А.**
Развитие модернизационных процессов в машиностроительном
комплексе 22

МАРКЕТИНГ И ТОРГОВОЕ ДЕЛО

- Лыгина Н.И., Скворцова Н.А., Городенская А.Г.**
Виды и методы маркетинговых исследований 34
- Соболева Ю.П., Седукина К.О.**
Таможенное декларирование скоропортящихся товаров 40

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

- Лавриненко А.А., Боброва Е.А.**
Особенности и основные изменения в бухгалтерском учете при
вступлении в силу Федерального Закона «О бухгалтерском учёте» 47
- Леонова О.Ю., Федорова Т.В.**
Налоговый учет материально-производственных запасов 57
- Малофеева А.В., Федорова Т.В.**
Методические аспекты налогового учета доходов организации 69
- Салькова М.В., Боброва Е.А.**
Особенности учета и налогообложения премий, бонусов и скидок 82
- Микитухо А.А., Парушина Н.В.**
Система информационно-аналитического обеспечения управления
кредиторской задолженностью 88
- Борякова Н.М., Лавров Е.С.**
Стандартизация и унификация бухгалтерского учета и финансовой
отчетности банков 96
- Тесленко В. В., Боброва Е.А.**
Новые правила ведения кассовых операций 101

Салькова М.В., Федорова Т.В. Особенности применения в бухгалтерском учете и отчетности требований МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»	110
---	------------

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Лазаренко А.Л., Думнова Н.А., Булгакова Е.В. Перспективы развития системы страхования на рынке ипотечного кредитования в России	120
---	------------

Инкина Е.С., Шпортова Т.В. Информационные технологии и компьютерное моделирование в коммерческих банках при анализе их деятельности	125
---	------------

Неврова Т.А., Лазарева И.И. Особенности развития интернет-банкинга в Российской Федерации	135
---	------------

Мелехова Т.В., Лаврова Е.С. Формирование системы антикризисного управления банками в России	141
---	------------

Воронкова А.Н., Тимофеева С.А. Обеспечение устойчивости кредитной деятельности коммерческого банка на основе снижения кредитных рисков на примере акционерного коммерческого банка «Московский индустриальный банк»	148
---	------------

Матюшкова Ю.В., Шпортова Т.В. Развитие системы банковского электронного документооборота	155
--	------------

Лазарева И.И., Ромашова А.С. Развитие мобильного банкинга в России	163
--	------------

ИНВЕСТИЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Орлова С.А., Кортелёва С.М. Инвестиции как фактор экономического развития	167
---	------------

Локтионова Э.А., Локтионова Ю.А. Модернизация системы управления персоналом организации на основе лично-ориентированного подхода	173
--	------------

Орлова С.А., Булгакова Е.В., Потапова В.С. Проблемы инвестирования в человеческий капитал	180
---	------------

ANNOTATION	185
-------------------	------------

Условия публикации	155
---------------------------	------------

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

перечень направлений подготовки бакалавриата (4 года)

№ п/п	Наименование направления	Наименование профиля	Вступительные испытания
030000 Гуманитарные науки			
1.	031600 Реклама и связи с общественностью	- реклама и связи с общественностью в отрасли	Русский язык Обществознание История
040000 Социальные науки			
2.	040400 Социальная работа	- социальная работа на предприяти- ях различных видов деятельности, и форм собственности	Русский язык История Обществознание
080000 Экономика и управление			
3.	080100 Экономика	- мировая экономика - финансы и кредит - экономика предприятий и органи- заций - бухгалтерский учет, анализ и аудит	Русский язык Математика Обществознание
4.	080200 Менеджмент	- управление малым бизнесом - менеджмент организации	Русский язык Математика Обществознание
5.	080400 Управление персона- лом	- управление персоналом организа- ции - аудит и контроллинг персонала	Русский язык Математика Обществознание
6.	080500 Бизнес-информатика	- электронный бизнес	Русский язык Математика Обществознание
100000 Сфера обслуживания			
7.	100400 Туризм	- технология и организация туропе- раторских и турагентских услуг	Русский язык История Обществознание
8.	100700 Торговое дело	- коммерция - маркетинг	Русский язык Математика Обществознание
9.	100800 Товароведе- ние	- товароведение и экспертиза това- ров в таможенной деятельности - товароведение и экспертиза това- ров во внутренней и внешней тор- говле	Русский язык Математика Обществознание
220000 Автоматика и управление			
10.	222000 Инноватика	- инноватика предприятий и бизнеса	Русский язык Математика Физика
260000 Технология продовольственных продуктов и потребительских товаров			
11.	260800 Технология продук- ции и организация общественного пи- тания	- технология организации ресторан- ного дела	Русский язык Математика Физика

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ

перечень направлений подготовки магистратуры (2 года)

№ п/п	Код	Направление
1	2	3
1.	031600	Реклама и связи с общественностью
2.	080100	Экономика
3.	080200	Менеджмент
4.	080300	Финансы и кредит
5.	080400	Управление персоналом
6.	081100	Государственное и муниципальное управление
7.	081200	Государственный аудит
8.	100700	Торговое дело
9.	100800	Товароведение
10.	260800	Технология продукции и организация общественного питания

перечень направлений подготовки среднего профессионального образования

№№ п/п	Код ОП	Наименование ОП	Вступительные испытания	Срок обучения
1	2	3	4	5
1.	080110	Банковское дело	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
2.	080114	Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
3.	100701	Коммерция (по отраслям)	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
4.	100801	Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров	Русский язык Математика	2 года 10 месяцев
5.	260807	Технология продукции общественного питания	Русский язык Математика	3 года 10 месяцев

перечень направлений подготовки начального профессионального образования

№№ п/п	Наименование направления	Вступительные испытания	Срок обучения
1	2	3	4
1.	100114 Официант, бармен	Русский язык Математика	10 месяцев

ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ



ОрелГИЭТ с 2007 г. издает журнал «Вестник ОрелГИЭТ», который является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. Периодичность издания – 1 раз в квартал.

В журнале публикуются результаты исследований ученых по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания.

«Вестник ОрелГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Журнал входит в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук», рекомендованных ВАК Минобрнауки России

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Подписка во всех отделениях связи по каталогу УФПС РФ «Пресса России»
- индекс **36888**

Свидетельство о регистрации:
ПИ № ФС 77-27832 от 16 апреля 2007 г.

Учредитель:
ГОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Издатель:
ГОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Адрес учредителя журнала:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-51-63
E-mail: ogiet@ogiet.ru

Адрес редакции:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-40-95
E-mail: rio@ogiet.ru; orelgiet@yandex.ru



ОРЛОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ



ОрелГИЭТ с 2010 г. издает альманах «Научные записки ОрелГИЭТ», который является регулярным научным изданием, выпускаемым с целью поддержки научно-исследовательской работы молодых ученых.

Альманах издается под эгидой Совета молодых ученых и специалистов Орел ГИЭТ при поддержке Ассоциации общественных объединений «Общественная палата Орловской области».

В журнале публикуются результаты исследований ученых по экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике, товароведению пищевых продуктов и технологии продуктов общественного питания, истории, психологии и педагогике и т.д.

Периодичность издания – 2 раза в год.

Альманах «Научные записки ОрелГИЭТ» адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по различным направлениям науки.

Свидетельство о регистрации: ПИ № ФС 77-39504 от 22 апреля 2010 г.

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Адрес учредителя:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-51-63
Сайт: <http://www.orelgiet.ru/>
E-mail: orelgiet@yandex.ru

Издатель: ФГБОУ ВПО «Орловский государственный институт экономики и торговли»

Адрес редакции:
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12
Телефон: (4862) 43-40-95
Сайт: <http://www.orelgiet.ru/>
E-mail: almanah-ogiet@mail.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)



УДК 316.344.3:325.1

И.Г. Паршутина, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ МИГРАЦИЯ ИЗ РОССИИ:
ПРИЧИНЫ, МАСШТАБЫ, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ**

На протяжении многих веков квалифицированные специалисты часто отправлялись в иные страны. Причинами этого были и более высокий уровень благосостояния, и религиозная свобода и так далее. За последние десятилетия масштабы миграции квалифицированных специалистов значительно выросли и воспринимаются сегодня как серьезная угроза будущему ряда государств.

Ключевые слова: трудовая миграция, квалифицированные специалисты, интеллектуальная миграция, утечка умов, ученые, специалисты

Свободное перемещение людей творческих и интеллектуальных профессий из одной страны в другую — явление далеко не новое. В истории мы найдем массу примеров, когда уроженцы одной страны жили и творили на благо «второй родины». Только в середине XX в. такие перемещения высококлассных специалистов привлекли пристальное внимание и стали объектом специальных научных исследований. Именно в это время заговорили об интеллектуальной миграции, или «утечке мозгов».

Существуют различные трактовки понятия «интеллектуальная миграция». Расширенное понимание интеллектуальной миграции включает миграцию как научно-технических специалистов, так и творческой интеллигенции. В наиболее широком определении понимается миграция квалифицированных кадров, более одного года работающих за рубежом. Утечка умов представляет собой процесс эмиграции, при которой по разным причинам (политическим, экономическим, религиозным и др.) из страны/региона уезжают специалисты, учёные и квалифицированные рабочие. При оценке социально-экономических последствий этого процесса можно предположить, что странам, из которых происходит утечка специалистов, наносится значительный экономический, культурный, а иногда и политический ущерб, а страны, принимающие специалистов-эмигрантов, наоборот, приобретают огромный и дешевый интеллектуальный капитал [12]. Таким образом, страна-донор оказывается в большом проигрыше, т.к. она теряет все капитальные затраты, вложенные в подготовку этих кадров, теряет творческий потенциал, который является первоосновой и залогом развития экономики в условиях НТР. Как следствие, страна-донор ухудшает свое сегодняшнее положение, теряет перспективы будущего социально-экономического развития. Соответственно все потери страны-донора оборачиваются выигрышем для другой страны.

Интеллектуальная миграция имеет давнюю историю. На протяжении многих веков квалифицированные специалисты часто отправлялись в иные страны. Причинами этого были и более высокий уровень благосостояния, и религиозная свобода и так далее. За последние десятилетия масштабы миграции квалифицированных специалистов значительно выросли и воспринимаются се-

годня как серьезная угроза будущему ряда государств. В настоящее время эта угроза наиболее характерна для развивающихся стран, в частности бывших европейских колоний в Африке, на Карибских островах, а также бывших социалистических стран Восточной Европы. Причины интеллектуальной миграции из России принято искать в общем экономическом кризисе 1990-х гг., который существенно сократил правительственную поддержку научной деятельности и вынудил промышленность отказаться от проведения НИОКР, отдача от которых может быть получена только в перспективе.

Россия почти не экспортирует наукоемкие товары, зато она экспортирует высококвалифицированную рабочую силу, выступая в качестве основного экспортера интеллектуальных ресурсов. На наш взгляд, основной причиной интеллектуальной эмиграции в России является сегодняшний кризис отечественной науки. Основной проблемой в этой области является недостаток финансирования. Низкая оплата труда, ухудшение его условий, невостребованность результатов научной деятельности и прочее привели к значительным потерям квалифицированных кадров. Согласно оценкам, сегодня зарплата в сфере «Наука и научное обслуживание» в 2,5 раза ниже, чем в банках, в 2,2 – по сравнению с отраслями, связанными с кредитованием, финансами и страхованием; в 2,1 – ниже зарплаты работников транспорта; в 1,8 – ниже доходов работников судебных и юридических учреждений, строительства и отраслей материально-технического снабжения. Статистика показала, что заработная плата российских исследователей и ученых составляет в среднем 20000 рублей в месяц, или около 6000 евро в год. Очевидно, что доходы американских, японских и австралийских коллег, превышающие 60000 евро в год, оказываются очень привлекательными. Становится понятным, почему ежегодно 20000 лучших умов Родины покинули ее [9]. В таблице 1 приведены показатели средней заработной платы в научной и исследовательской сфере по странам Западной и Восточной Европы, США и Австралии. Данные таблицы объясняют масштабы интеллектуальной миграции в России.

Следует отметить, что не только экономические, но и социальные и психологические факторы способствуют интеллектуальной миграции из России. К таким причинам относятся неудовлетворенность условиями жизни, желание вести исследования в более сильном научном коллективе, молодой возраст, наличие таланта, высокий интеллектуальный потенциал, наличие научных контактов с зарубежными партнерами, научными центрами, научный авторитет среди зарубежных коллег, наличие близких родственников за рубежом.

Официальные данные свидетельствуют, что число занятых в науке в 1991-1999 гг. сократилось более чем в два раза (с 878,5 тыс. до 386,8 тыс. человек). Анализ данных по эмиграции на постоянное место жительства показывает, что высшее образование имели 23,2% выехавших, среднее специальное – 24,2%. Из лиц с высшим образованием 0,8% имели ученую степень кандидата наук и 0,1% – доктора наук [13]. В 1990-е гг. долю занятых в науке и образовании в Российской Федерации в составе эмигрантов оценивали в пределах 10-15%. За десятилетие Россия потеряла примерно треть своего научного потенциала.

Таблица 1 - Показатели средней заработной платы в научной и исследовательской сфере по странам Западной и Восточной Европы, США и Австралии [9]

Страна	Средняя заработная плата, евро	Страна	Средняя заработная плата, евро
Китай	3.150	Кипр	45.039
Болгария	3.556	Исландия	50.803
Румыния	6.286	Франция	50.879
Словакия	9.178	Великобритания	56.048
Латвия	10.488	Швеция	56.053
Польша	11.659	Германия	56.132
Эстония	11.748	Бельгия	58.462
Литва	13.851	Норвегия	58.997
Венгрия	15.812	Нидерланды	59.103
Турция	16.249	США	60.156
Хорватия	16.671	Ирландия	60.727
Чехия	19.620	Дания	61.355
Греция	25.685	Австрия	62.406
Словения	27.756	Люксембург	63.865
Мальта	28.078	Австралия	64.150
Португалия	29.001	Япония	68.872
Испания	34.908	Швейцария	82.725
Италия	36.201	Финляндия	44.635
Израиль	42.552		

Структура интеллектуальной эмиграции из России показывает, что в 1990-х гг. большая часть научной миграции приходилась на Германию и Израиль. Этот поток мигрантов нельзя назвать интеллектуальной миграцией в полном смысле слова, это только завершение выезда на «историческую родину» этнических немцев и евреев, значительная часть которых работала именно в сфере интеллектуального труда. Следует отметить, что этническая миграция является важным структурообразующим фактором в сфере науки и народного образования: среди выехавших в Германию и Израиль 79,3% приходилось на лица, занятые именно в этих отраслях.

Когда в 2000-е гг. этническая эмиграция из России в основном прекратилась, «утечка мозгов» приобрела более четкие формы. К концу десятилетия этнический состав интеллектуальных эмигрантов существенно изменился. Уже к 1998 г. на первое место в эмиграции среди этнических групп вышли русские (29,3%). В 2000 г. соотношение этнических групп среди эмигрантов из России было следующим: русские (25,8%), немцы (22,6%), евреи (4,5%), прочие (9,4%). Как следует из данных таблицы 2, в 2000 г. высшее и среднее специальное образование имели 36,8% и 40,2% иммигрантов соответственно. В 2010 г. доля лиц с высшим образованием достигла рекордной величины – 39,4%; лица, имеющие среднее специальное образование, составили 36,4%.

Таблица 2 - Численность российских граждан, выехавших на работу за границу, по уровню образования [11]

	Годы						
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Человек							
Всего	45760	60926	65747	69866	73130	66285	70236
из них имеют образование:							
высшее профессиональное	16839	20880	20901	25082	24607	31517	27647
среднее профессиональное	18380	23786	23381	27092	28668	24496	25557
среднее (полное) общее	10238	15821	20857	17278	19551	9656	16179
не имеют среднего (полного) общего образования	303	439	608	414	304	616	853
Всего	100	100	100	100	100	100	100
из них имеют образование:							
высшее профессиональное	36,8	34,3	31,8	35,9	33,6	47,5	39,4
среднее профессиональное	40,2	39,0	35,6	38,8	39,2	37,0	36,4
среднее (полное) общее	22,4	26,0	31,7	24,7	26,7	14,6	23,0
не имеют среднего (полного) общего образования	0,6	0,7	0,9	0,6	0,4	0,9	1,2

В нашей стране не ведется учета финансовых потерь от «утечки мозгов». На подготовку одного специалиста мирового класса Московский Государственный университет тратит около 400 тысяч долларов. Эта сумма складывается, прежде всего, из затрат на образование будущих учёных, это и потери от того вклада, который специалисты могли бы сделать для развития науки, производства и страны в целом, это и государственные затраты на оснащение лабораторий, на приобретения оборудования. Следует еще учесть недополученную выгоду от высококвалифицированного работника [9]. По данным ЮНЕСКО, Россия уже к середине 90-х гг. потеряла от эмиграции ученых более 30 млрд. долларов [14]. Ежегодные прямые потери России в результате «утечки умов» можно оценить не менее, чем в 3 млрд. долл., а суммарные с учетом упущенной выгоды – в 50-60 млрд. долларов.

Исследование Всемирного Банка (World Bank), в рамках которого были проанализированы данные по 33 странам мира, показало, что в среднем за границу отправляются менее 10% их граждан с высшим образованием. Термин «утечка мозгов» в полной мере применим лишь к пяти странам (Доминиканская Республика, Сальвадор, Мексика, Гватемала и Ямайка), где за границу (в основном, в США) переехали более двух третей всех образованных людей [9]. Однако похожие тенденции отмечаются и в некоторых других странах. Первая десятка стран мира, в которых доля эмигрантов с уровнем образования выше среднего, выглядит следующим образом: Гайана (89,0%), Гренада (85,1%), Ямайка (85,1%), Сент-Винсент и Гренадины (84,5%), Гаити (83,6%), Тринидад

и Тобаго (79,3%), Сент-Китс и Невис (78,5%), Самоа (76,4 %), Тонга (75,2%), Сент-Люсия (71,1%) [8]. В странах членах ОЭСР первая десятка государств по доле эмигрантов с уровнем образования выше среднего имеет вид: Ирландия (29,5%), Новая Зеландия (20,7%), Исландия (19,7%), Португалия (19,5%), Словакия (16,7%), Великобритания (16,7%), Польша (14,1%), Австрия (13,5%), Венгрия (13,2%), Греция (12,0%) [8]. В России доля эмигрантов с уровнем образования выше среднего составляет сегодня только 1,5%.

Проблема российской экономики заключается не столько в оттоке высококвалифицированных кадров за границу, но и в их воспроизводстве. Например, Германия, Франция и Великобритания, у которых доля интеллектуальной миграции значительно больше, чем у России, располагают хорошей базой для восполнения научных кадров. Кроме того, ученые названных стран, как правило, имеют возможность вести параллельные проекты на родине в связи с небольшим расстоянием между государствами. В нашей стране, к сожалению, нет похожего механизма воспроизводства интеллектуальных ресурсов. Отсутствует в нашем государстве и методика привлечения иностранных научных работников. По оценкам экспертов, от привлечения одного учёного-гуманитария США выигрывают около 230 тысяч долларов, инженера – 253 тысячи, врача – 646 тысяч, специалиста научно-технического профиля – 800 тысяч.

Несмотря на то, что последствия интеллектуальной миграции не всегда отрицательны, большинство государств мира пытаются противостоять этому процессу или управлять им. По данным Института исследований труда (Institute for the Study of Labour), некоторые страны сегодня законодательно запрещают отъезд за границу определенных категорий специалистов (например, врачей и учителей). Однако эффективность таких запретов, как правило, невелика: желающие уехать специалисты находили и находят возможности обойти ограничения (например, скрывая наличие у них соответствующих дипломов). Многие государства используют различные методы привлечения талантливой иностранной молодежи. Так, например, Австралия, Новая Зеландия, Канада, Франция и Великобритания пошли путем упрощения визовых требований для иностранных абитуриентов, а в некоторых случаях освобождают их от платы за образование. Кроме того, они облегчают процесс получения гражданства для выпускников и для членов их семей. Страны Скандинавии, Германия и Нидерланды предлагают специальные программы обучения по научным и техническим дисциплинам на английском языке. Ряд европейских государств особо поддерживает иностранных студентов, получающих образование в технических дисциплинах, и предоставляет им различные льготы. Великобритания, Франция, Германия, Япония и ряд иных государств создали специальные типы виз для профессионалов высокой квалификации.

Следует отметить, что проблема интеллектуальной миграции вызывает серьезное беспокойство в Европейском сообществе, где «утечка мозгов» воспринимается, прежде всего, как угроза потери научной элиты. В масштабах

всего Европейского Союза планируется увеличивать расходы на НИОКР, что потенциально сделает возможным облегчение трудоустройства талантливых выпускников местных вузов, приехавших из-за рубежа. На сегодняшний день расходы ЕС на НИОКР меньше, чем США и Япония (около 2% ВВП против, соответственно, 2,8% и 3%). Увеличение финансирования позволит создать дополнительные рабочие места, что будет способствовать привлечению высококвалифицированных специалистов. Сегодня в вузах объединенной Европы получают образование больше студентов, чем в США и Японии. Однако в Европейском Союзе ученых меньше – в 2005 г. в Европе было 5,4 научных работника на 1 тыс. работающих, в США - 8,7, в Японии - 9,7.

Аналогичный путь избрали и государства Азии (например, Сингапур, Катар и Малайзия). Здесь также применяются различные методы привлечения иностранных студентов: Сингапур, к примеру, заключил соглашения с ведущими университетами США об открытии на своей территории кампусов крупных американских университетов. В последние годы Индия и Китай предпринимают серьезные усилия по привлечению талантов. Оба государства значительно увеличили ассигнования на развитие системы высшего образования. В этих странах создаются университеты, в которых иностранцев не просто будут обучать традиционным «экспортным» дисциплинам (например, китайскому языку или индийскому фольклору), но и биологии, информационным технологиям и так далее. Кроме того, в подобных вузах будет вестись научно-исследовательская работа. Для Китая и Индии принимаемые программы решают три задачи: во-первых, они позволяют местным вузам зарабатывать деньги, во-вторых, привлекают иностранных интеллектуалов, в-третьих - позволяют обучать своих специалистов в непосредственной связи с бурно растущим индийским и китайским бизнесом. Сегодня почти 25% иностранных студентов, обучающихся за рубежом, являются выходцами из Индии и Китая.

Учитывая специфику геоэкономического и геополитического положения России, а также особенности процессов глобализации с учетом мирового опыта, нашей стране необходима стратегическая программа, которая учитывала бы мировой опыт и была бы нацелена на повышение социального статуса высококвалифицированных специалистов и усиление их роли в социально-экономическом развитии. Одной из основных составных частей этой программы должна стать активная миграционная политика, направленная на сохранение и преумножение интеллектуального потенциала страны. При этом необходимо учитывать, что в современных условиях регулирование межгосударственных миграционных процессов, в первую очередь эмиграции и выезда по временным трудовым контрактам, возможно главным образом косвенными методами. На наш взгляд, основные мероприятия программы по вопросам интеллектуальной миграции следует реализовать в три этапа:

1. На первом этапе должна быть решена задача введения стихийного процесса «интеллектуальной миграции» в цивилизованные рамки:

– Интеллектуальную миграцию следует осуществлять в наиболее приемлемых для общества формах: временный отъезд на контрактной основе, прекращение нелегальной эмиграции и т.п.

– Совершенствование законодательства, т.е. создание нормативно-законодательной базы, регулирующей процессы внешней трудовой миграции, в том числе и интеллектуальной: разработка законопроектов о въезде и выезде российских граждан в трудовых целях; о правовом положении иностранцев, в том числе научных кадров; о лицензировании привлечения иностранной рабочей силы и пр.

– Повышение социального статуса ученых и профессорско-преподавательских кадров как следствие радикального повышения уровня оплаты их труда и, соответственно, уровня пенсионного обеспечения.

2. На втором этапе должна быть решена задача обретения отечественной наукой новой парадигмы в условиях перехода общества к современным рыночным отношениям.

На этом этапе следует перестроить структуру научных исследований, изменив при этом источники их финансирования. В финансировании НИОКР наряду с государством, роль которого постепенно будет уменьшаться, должны принять участие негосударственные структуры, акционерные общества, негосударственные фонды.

3. На третьем этапе должна быть решена задача регулирования «интеллектуальной миграции».

Это станет возможным только тогда, когда в стране сформируется эффективно функционирующее гражданское общество и динамичная рыночная экономика, предъявляющая высокий спрос на научные идеи. На этом этапе должны сформироваться возможности для широкого возвращения ученых-эмигрантов на Родину, а также для привлечения иностранных ученых для работы в российских научных центрах.

Предложенный организационно-экономический механизм позволит эффективно управлять процессом «утечки умов» на всех уровнях и в национальных интересах России. Таким образом, основными причинами «утечки умов» в России являются недостаточное финансирование науки и недостаточно большое внимание к специалистам. Это неизменно ведет к упадку отечественной науки, старению кадров. Молодые специалисты предпочитают уезжать за границу, главным образом в Германию, Израиль, США. Как правило, уезжают программисты, химики, электронщики, механики, физики-теоретики, специалисты по физике твердого тела, молекулярной биологии, прикладной механике, представители перспективных направлений медицинской науки.

Список литературы:

1. Агамова, Н.С. Утечка умов из России: причины и масштабы [Текст] / Н.С. Агамова, А.Г. Аллахвердян // Российский химический журнал. - 2007. - Т.51. - N 3. - С.108-115.
2. Аллахвердян, А.Г. Прекратился ли исход кадров науки? [Текст] / А.Г. Аллахвердян //

Вестник Российской академии наук. - 2003. - Т.73, N 3. - С.205-209.

3. Бояркин, Г.Н. Отток ученых и специалистов из России: ситуация сегодня [Текст] / Г.Н. Бояркин, Е.А. Громова // Омский научный вестник. - 2010. - N 2. - С.83-86.

4. Дежина, И. Российская научная политика в условиях кризиса / И. Дежина // Социология науки и технологий. - 2010. - №1. - С. 67-88.

5. Десять крупнейших научных потерь России [Текст] / Подготовила О. Шкуренко // Огонек. - 2010. - N 17-18. - С.21.

6. Илюхина, И.Б. Иммиграция в Россию: особенности регулирования [Текст] / И.Б. Илюхина, Л.М. Марченкова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. - № 2(19). – С. 27-33.

7. Марченкова, Л.М. Человеческий и интеллектуальный капитал как основа инновационного развития экономики [Текст] / Л.М. Марченкова, О.В. Рудакова, В.А. Плотников // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. - №1(40). – С. 205-210.

8. Миграция и денежные переводы: цифры и факты [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian/>. Дата обращения 13.11.2012.

9. Наука, которую мы потеряли [Электронный ресурс] // Научно-популярный портал фонда «Вечная молодость». – Режим доступа: <http://www.vechnayamolodost.ru/menutor/about/>. Дата обращения 13.11.2012.

10. Петрова, Е. Приключения молодого биолога в России или Еще раз об «утечке мозгов» [Текст] / Е. Петрова // Троицкий вариант. - 2010. - 19 января (N 1). - С.5.

11. Труд и занятость в России [Текст]: стат. сб. – М.: Росстат, 2011. – 637с.

12. Утечка мозгов как глобальное явление: причины и последствия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/>. Дата обращения 11.11.2012.

13. Утечка мозгов: объективный анализ [Электронный ресурс] // Информационно-аналитический портал «Познание». – Режим доступа: <http://www.contrtv.ru/archive/2012/05>. Дата обращения 11.11.2012.

14. Утечка умов: факты, оценки, перспективы [Электронный ресурс] // Обозрения: факты, события, комментарии. – Режим доступа: <http://www.fsk.ru/march/obozr/index.htm#1>. Дата обращения 11.11.2012.

15. Численность экономически активного населения [Электронный ресурс] // Федеральный портал PROTOWN.RU. – Режим доступа: <http://protown.ru/information/hide/3514.html>. Дата обращения 11.11.2012.

Паришутина Инна Григорьевна

*д.э.н., профессор кафедры товароведения, экспертизы товаров и туризма
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: rudakova@hotmail.ru*

Рудакова Ольга Викторовна

*д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: rudakova@hotmail.ru*

Самородова Елена Михайловна

*к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: samorodova733096@mail.ru*

УДК 330.12(470)

Н.Г. Федорчук, О.В. Рудакова

**УРОВЕНЬ ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ
В ПОРЕФОРМЕННОЙ РОССИИ**

Благосостояние народа – конечная цель любой экономической системы, в том числе и рыночной. Уровень общественного благосостояния оценивают на основе многих критериев как количественных, так и качественных.

Ключевые слова: благосостояние населения, общественное благосостояние, валовой внутренний продукт, доходы, сбережения.

Уровень общественного благосостояния оценивают на основе многих критериев как количественных, так и качественных. Реальный ВВП представляет собой ведущий показатель функционирования национальной экономики. От того, сколько производится товаров и услуг в данной стране, зависит и благосостояние всех ее граждан. В этой связи В. Ойкен отмечал, что «самая лучшая социальная политика не может дать никаких удовлетворительных результатов, если производительность труда невелика» [17,405]. Однако он не является показателем реального благосостояния общества. ВВП выступает только как измеритель годового объема производства. Между реальным ВВП и общественным благосостоянием существует тесная положительная связь, т.е. чем выше уровень производства, тем выше уровень общественного благосостояния. ВВП является скорее количественным, чем качественным показателем. Он не отражает в полной мере улучшений в качестве продуктов и услуг, изменения в составе совокупного выпуска продукции на душу населения, издержек, связанных с улучшением окружающей среды, роста производства товаров и услуг в теневой экономике.

Как уже было отмечено, ВВП является наиболее часто употребляемым мерилем уровня развития страны и благосостояния ее населения. Так, А. Пигу в своем труде «Экономическая теория благосостояния» (1920) отмечает, что благосостояние народа зависит от двух основных факторов: во-первых, от уровня «национального дивиденда» (национального дохода), а, во-вторых, от качества и справедливости распределения «национального дивиденда» [10,98]. Нобелевский лауреат по экономике Василий Леонтьев в своей работе «Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политика» также с определенными допущениями рассматривает национальный доход как показатель благосостояния [9,107-112].

Увеличение национального благосостояния характеризуется увеличением ВВП и других макроэкономических показателей. Поэтому важнейшим фактором увеличения общественного благосостояния является экономический рост. Экономический рост – это процесс, характеризующийся увеличением массы создаваемых потребительных стоимостей (или благ) в национальной экономике в

связи с ростом объемов общественных потребностей.

Перемены начала 1990-х годов не могли не сказаться на экономике страны, вследствие чего ВВП России на протяжении более чем 5 лет постоянно снижался. По данным приложения, переход России к рыночным отношениям сопровождается резким падением всех основных показателей экономики нашей страны. После развала СССР и проведения реформ ВВП снизился на 40%, в том числе объем промышленного производства – на 50%, сельскохозяйственной продукции – на 35%. Нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране негативно сказалась на процессе воспроизводства основных фондов, что во многом предопределило дальнейшее падение производства. Несколько лучшее положение сложилось в сельском хозяйстве, где среднегодовое падение составило около 6%, по сравнению с ведущими отраслями экономики, это самый низкий темп сокращения производства. В 1991-2000 гг. ВВП сократился на 32,8 % [4]. В результате десятилетнего кризиса экономика России опустилась по объему ВВП с 5-го места (которое занимал в 1991 г. СССР) на 10-е место (в 2001 г.). В конце 90-х гг. объем ВВП России был почти в 8 раз меньше США, в 3 раза – меньше Японии, почти в 2 раза – меньше Германии.

После десятилетия экономического спада, обусловленного сменой общественного строя, Россия вошла в полосу реальной экономической и политической стабилизации. Несмотря на столь значительный спад, уже в 1999 г. российская экономика начала восстанавливаться. После кризисного падения эпохи радикальных экономических реформ 1990-1995 гг. и застоя 1996-1999 гг. в 2000-2007 гг. экономика России демонстрировала серьезную положительную динамику: реальный ВВП в целом вырос на 47,4%. Рост ВВП стал причиной роста уверенности деловых кругов и простых потребителей в более благоприятном экономическом будущем России.

Однако в 2008-2009 гг. экономика России снова оказалась не готова к воздействию мирового экономического кризиса, поскольку цены на нефть резко упали, а иностранные инвестиции в экономику значительно снизились. В 2008 г. темпы экономического роста составили только 5,2%, а в 2009 г. отмечается значительное снижение ВВП страны. Спад экономической активности был преодолен в середине 2009 г., и экономика России начала расти в первом квартале 2010 г. (темп экономического роста составил 4,0%). По данным Росстата, рост экономики России в 2010 г. составил 4%. Прогноз Всемирного Банка составлял 4,2%. В 2001-2010 гг. ВВП России вырос на 59,6%.

В целом за XX в. экономика России выросла в 10 раз, в расчёте на душу населения - в 5 раз. Россия осталась страной со средним уровнем развития, значительно уступающей наиболее развитым странам, но несопоставимой по уровню экономического развития с развивающимся миром. Доля России в нынешних границах в мировом ВВП в 1900 г. составляла примерно 4,5%, к 1913 г. выросла до 5,5%, к 1950 г. составляла 5%, к 1970 г. достигла максимума в 7,5-8% и начала постепенно терять позиции (6,5% в 1990 г.) Настоящий обвал начался в 90-х, когда доля России в мировом ВВП упала вдвое (до 3,2%). С экономическим подъёмом в «нулевых» доля России в мировом ВВП начала по-

степенно увеличиваться (3,7% в 2010 г.) [4]. Для того, чтобы России повысить свою долю в мировом ВВП до 5%, как это было в 1961 г. (сегодня – менее 2%), и по показателю ВВП приблизиться хотя бы к беднейшим странам Европы, темпы экономического роста должны составлять как минимум 7% в год в ближайшие 15 лет [7,28]. Подобные темпы экономического роста диктуются не только и не сколько недопущением дальнейшего отставания от развитых и многих новых развивающихся государств, а сколько необходимостью повышения уровня жизни россиян.

Для оценки уровня благосостояния чаще всего используется показатель ВВП в расчете на душу населения. Для того, чтобы сравнивать экономики разных стран, экономисты считают ВВП по ППС. Смысл этой концепции прост – считается ВВП в ценах базовой страны. Падение производства нанесло тяжелейший удар по качеству жизни населения. В 1999 г. в России производство ВВП на душу населения по ППС равнялось 6067 долл. Для сравнения, этот показатель в США составлял 33725 долл., Канаде – 26443 долл., Японии – 24968 долл., Германии – 24601 долл., Швеции – 23477 долл., Португалии – 17064 долл., Мексике – 8351 долл. [14,646]. В 1999 г. ВВП на душу населения в РФ составлял 18,4% от среднего по развитым странам ОЭСР. На тот момент по данному показателю Россия входила в группу бедных стран. Период 90-х гг. был для нашей страны временем относительного обеднения не только по сравнению с ведущими странами, но и подавляющим большинством реформируемых государств Восточной Европы, Азии и Латинской Америки.

За 2001 г. специалистами ООН был рассчитан ВВП на душу населения для мира в целом – 7376 долл., для стран ОЭСР – 23363 долл., для России – 7100 долл., для США – 34320 долл., для Швеции – 24180 долл., для Германии – 25350 долл. [23,238-240]. Таким образом, в начале века Россия приблизилась к среднемировому уровню развития, но все еще существенно отставала от стран-лидеров. Следует отметить, что по сравнению с 90-ми гг. произошло некоторое улучшение уровня жизни населения: объем ВВП на душу населения в РФ от среднего по странам ОЭСР поднялся до 30,4%.

Как следует из очередного доклада Комиссии по развитию ООН, в 2010 г. в России ВВП на душу населения составил 18932 долл., что позволило отнести ее в группу стран с высоким уровнем жизни. По данному показателю Россию опережают 65 государств, среди которых Норвегия - 56214 долл., США - 45989 долл., Германия - 36338 долл., Эстония - 19693 долл., Хорватия - 19986 долл. [6,170-173]. Следует отметить, что ВВП на душу населения в среднем в мире составил 10715 долл., для развитых стран - 35768 долл. Как следует из приведенных данных, уровень жизни (благосостояние) россиян составляет только 52,9% от уровня развитых стран и 176,7% мирового уровня.

Благосостояние населения в рамках заявленного макродинамического подхода выражается в ряде показателей, описывающих изменение состояния сектора домохозяйств в условиях несоответствия ожидаемых и фактических результатов функционирования экономических агентов при взаимодействии факторов производства. Среди таких индикаторов наиболее часто используются

располагаемый доход домохозяйств и организованное сбережение домохозяйств, изменение которых определяет не только предельный уровень достатка населения, но и перспективы его роста в свете изменений как внутренней, так и внешней среды.

Располагаемые доходы - это номинальные доходы за вычетом налогов и других обязательных платежей, т.е. средства, используемые населением на потребление и сбережения. Важнейшим показателем уровня жизни являются реальные располагаемые доходы населения, представляющие собой денежное измерение всех благ, получаемых в течение данного периода в расчете на душу населения. В 1992 г. располагаемые денежные доходы населения упали почти вдвое. В последующие годы отмечался их стабильный рост: в середине 90-х гг. они составили 70% от уровня 1991 г.. В конце 90-х отмечается очередной обвал денежных доходов: 46% от уровня 1991 г. Последние годы характеризуются стойким ростом реальных денежных доходов населения, в 2007 г. они даже превысили дореформенную величину (108,7% от уровня 1991 г.). Динамика официальных показателей доходов населения свидетельствует о стабилизации и некотором оживлении ситуации в начале 2010 г. по сравнению с острым кризисным периодом 2008 г. - начала 2009 г. Однако положительная тенденция оказалась неустойчивой, и в конце 2010 г. рост показателей доходов замедлился, сменившись некоторым спадом в начале 2011 г. Снижение роста доходов населения в 2011 г. произошло до 0,8%, а в 2010 г. этот показатель равнялся 5,1%.

Решающее влияние заработной платы на благосостояние населения определяется тем, что заработная плата – основная форма дохода большинства работников наемного труда, которые составляют более 90% в структуре занятого населения. Затяжной переходный период к рыночной экономике сопровождается снижением реальной начисленной заработной платы практически во всех отраслях народного хозяйства. Причина тому — углубление социально-экономического кризиса и падение объемов производства. По данным государственной статистики, за годы реформирования оно составило более 50%, и, как следствие, по ее величине Россия занимает одно из последних мест среди промышленно развитых стран мира. Если за 1990-1997 гг. цены на товары и тарифы на услуги выросли более чем в 6,0 тыс. раз, то заработная плата — лишь в 3,2 тыс. раз [11,97]. Это снижение было фактически осуществлено в три этапа, которые были спровоцированы сильнейшими негативными макроэкономическими шоками. Первый был связан с либерализацией цен в январе 1992 г., когда реальная заработная плата обесценилась на треть, второй – с так называемым «черным вторником» в октябре 1994 г., когда она уменьшилась более чем на четверть, и, наконец, третий – с августовским дефолтом 1998 г., когда ее снижение составило свыше 30%. Возобновление экономического роста дало толчок возвратному процессу. Начиная с 1999 г. появилась тенденция несущественного, но все же роста реальной заработной платы. Результатом стало энергичное восстановление реальной заработной платы с ежегодными темпами прироста до 10-20%. За весь посткризисный период реальная заработная плата увеличилась более чем втрое (по сравнению с уровнем 1999 г.) – феноменаль-

ный рост, который был отмечен на начальной стадии оживления российской экономики. В динамике реальной начисленной заработной платы за последний год отмечалось замедление положительной тенденции, наметившейся в начале 2010 г. В первом квартале 2009 г. реальная зарплата россиян составляла 98,2% по сравнению с первым кварталом 2008 г., в первом квартале 2010 г. прирост имел положительную величину и составил 3,1% по сравнению с первым кварталом 2009 г.. В 2011 г. рост реальных зарплат произошёл лишь на 3,5%, а в 2010 г. этот показатель равнялся 5,2%.

Показатель средней заработной платы дает объективное представление о благосостоянии основной массы населения. В 1990-1995 гг. темпы падения реальной средней заработной платы оказались значительно больше, чем темпы падения валового внутреннего продукта и промышленного производства. Так, если последние упали соответственно на 37,9 и 53,9%, то реальная среднемесячная заработная плата упала на 56,8%. За период 1990-2000 гг. ВВП, промышленное производство и реальная заработная плата упали соответственно на 34,4%, 50,8% и 60,5%. Среднемесячная номинальная заработная плата в России меньше, чем во многих странах мира: в 2004 г. она составляла 234 долл., в 2005 г. - 303 долл., в 2006 г. - 391 долл., в 2007 г. - 529 долл., в 2009 г. - 639,5 долл. [18]. Для сравнения: в Германии - 4080 долл., Канаде - 3080 долл., США и Италии - 2950 долл., во Франции - 2590 долл., Великобритании - 2480 долл., Японии - 2210 долл., Корее - 1300 долл., Мексике - 810 долл., Чили - 774 долл., Турции - 486 долл. [12,53]. По уровню заработной платы работников Россия занимает 40-е место в Европе, опережая лишь другие страны СНГ, Албанию, Болгарию и Сербию [13,55].

Вместе с тем, для того чтобы адекватно оценить финансовый потенциал населения, необходимо учитывать неравномерное распределение доходов. За относительно короткий исторический период Россия по показателям социально-экономической дифференциации оказалась на одном из первых мест среди индустриальных стран и примкнула к группе развивающихся государств. С момента начала экономических преобразований в стране размер личных (семейных) доходов населения становится наиболее существенным фактором социальной дифференциации. В 1990 г. на наиболее обеспеченную группу населения приходилась только треть всех денежных доходов, то в 1995 г. и в последующие годы - уже половина. Либерализация цен 1991-1992 гг. сопровождалась высокими темпами инфляции, многократным ростом номинальных доходов населения и повышением их дифференциации. Разрыв между доходами 10% самых высокодоходных групп населения и 10% самых низкодоходных групп возрос с 4,5 раз в 1991 г. до 16,5 раз в 2010 г. [16,176], [15,89]. Индекс Джини дает представление о том, в пользу каких слоев населения работает экономическая система. Если в 1991 г. коэффициент Джини составлял 26,0, в 1992 г. - 28,9 то в 1994 г. - уже 40,9; 1998 г. - 37,9; 2004 г. - 40,9; 2006 г. - 41,0; 2010 г. - 42,1 [16,176], [15,89]. Для сравнения, значение коэффициента Джини в США составляет - 40,8, в Великобритании - 36,0, Швеции - 25,0, Норвегии - 25,8, Финляндии - 26,9, Венгрии - 31,2, Австрии - 29,1, Монголии - 36,5, Ке-

нии – 50,8, Мексике – 51,7 [6,281-284]. Согласно классификации, предложенной для стран ОЭСР, существует следующая шкала степеней неравенства: экономика с очень низкой (коэффициент Джини равен 20-22), низкой (24-26), средней (29-31) и высокой степенью неравенства (33-35) [8,67]. Как мы видим, экономики развитых стран характеризуются низкими значениями коэффициента Джини.

Если обратиться к рассмотрению достигнутых объемов и динамики организованных сбережений в качестве базового элемента общественного благосостояния, то необходимо выделить представителей кейнсианской школы. В частности, Р.Ф. Харрод в связи с осмыслением душевого дохода и сберегательной активности населения формулирует «основной психологический закон» через призму сбережений. Ученый выражает идею о том, что при повышении душевого дохода увеличение сбережений происходит в большей мере, чем растет доход [20,58]. Эта мысль в достаточной мере отражает закономерности развития сбережения населения, а значит и его благосостояния. Следует согласиться с мнением, что при анализе общественного благосостояния необходимо проанализировать динамику организованных сбережений россиян и сопоставить ее с изменением тех макроэкономических показателей, которые описывают внешнюю по отношению к домохозяйствам среду [3,64].

Сбережения представляют собой вычет из расходов на текущее потребление для удовлетворения перспективных потребностей. Одной из основных функций сбережений домохозяйств является сглаживание уровня текущего потребления. Причем наибольшее значение эта функция приобретает при резком сокращении доходов. Для всего реформенного периода характерен низкий сберегательный потенциал большинства россиян по сравнению с дореформенным. Данный показатель рассчитывается исходя из следующего предположения. Если среднедушевой доход в семье превосходит прожиточный минимум в два раза, то, как следствие, у индивида появляются относительно свободные деньги и возможность откладывать их на будущее. Если среднедушевой доход ниже двукратного размера прожиточного минимума, то среднестатистический индивид испытывает дефицит дохода, формируя потенциал отрицательных сбережений [5,18].

Потенциалом положительных сбережений характеризовался период с середины 1996 до середины 1998 гг. (рис. 1). Затем после кризиса 1998 г. наступил трехлетний период дефицита дохода, который продолжался до середины 2001 г. После этого потенциал снова стал положительным и рос довольно быстро в течение трех лет, вплоть до середины 2004 г. В последующие четыре года (2004-2008 гг.), за исключением сезонной динамики данного показателя, темпы его роста снижались, а в 2009 г. рост прекратился и до начала 2011 г. не возобновился. Значение индекса потенциала сбережений в последние два года оставалось на уровне 35-41% (без учета декабря, января и февраля, когда отмечались резкие сезонные колебания).

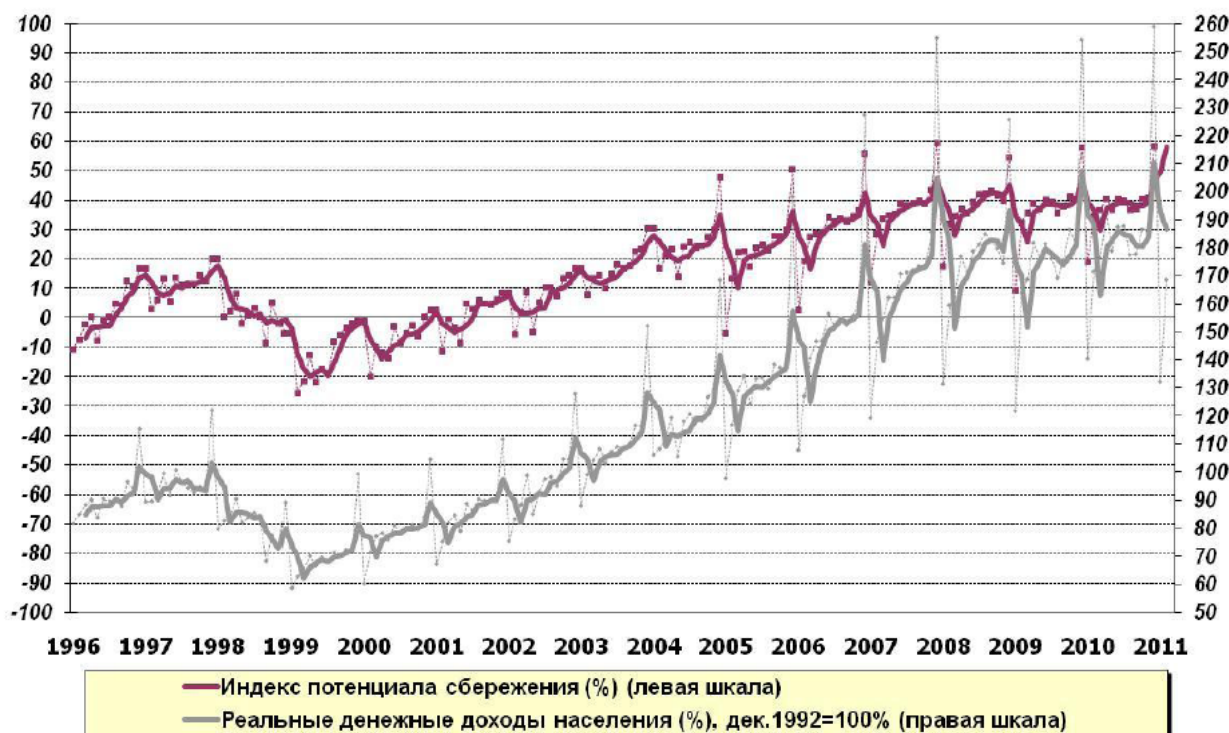


Рисунок 1 – Реальные доходы и потенциальные сбережения населения РФ в 1996-2011 гг. [5,19]

Учитывая динамику реальных денежных доходов, основной тенденцией которой в 2009 – начале 2011 гг. также стала стабилизация, а в первые месяцы 2011 г. наблюдалось некоторое снижение относительно аналогичного периода 2010 г., можно предположить, что в 2011 г. величина индекса потенциала сбережения вряд ли существенно изменится. Таким образом, доля граждан, которая потенциально может сберегать, в последние годы не растет, оставаясь стабильной.

Как следует из данных таблицы 3, для последнего десятилетия характерно стабильное увеличение сберегательного потенциала населения: в 2000 г. сбережения населения в различных формах составляли 15,5% его денежных расходов, то в 2005 г. – 17,8%. Прирост финансовых активов достигает своего минимума в 2008 г. – 8,9%, в 2009-2010 гг. наблюдается их устойчивый рост. Однако докризисного уровня они не достигают.

Несправедливое распределение доходов в обществе и деформация его социальной структуры неблагоприятно влияют на формирование сбережений. В структуре сбережений увеличивается доля наличной формы накоплений. В 1992 г. наличные средства на руках у населения составляли рекордную для всего реформенного периода величину – 13,6%, в 2000 г. – 2,8%, в 2006 г. – 3,4%, в 2010 г. – 2,0%. Это обусловлено незначительными размерами личных сбережений большинства населения, которые создаются для удовлетворения текущих потребностей (крупная покупка) и/или на старость, на «черный день» (болезнь, безработица).

Таблица 1 - Структура использования денежных доходов населения Российской Федерации [16,184]

Показатели	1970	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Денежные расходы и сбережения - всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:											
покупка товаров и оплата услуг	86,2	84,3	75,3	70,5	75,5	69,6	69,0	69,6	74,1	69,8	69,9
обязательные платежи и разнообразные взносы	10,0	11,9	11,8	5,6	7,8	10,1	10,5	11,8	12,3	10,5	9,8
приобретение недвижимости	0,0	0,2	0,3	0,1	1,2	2,5	3,3	3,9	4,7	2,9	3,4
прирост финансовых активов	3,8	3,6	12,6	23,8	15,5	17,8	17,2	14,7	8,9	16,8	16,9
из него прирост, уменьшение (-) денег на руках у населения	-0,2	0,9	5,0	3,6	2,8	1,5	3,4	3,8	0,3	0,4	2,0

Низкая доля организованных сбережений, имевшая место в эпоху экономического кризиса, сегодня имеет тенденцию к росту, но все еще крайне низка. Согласно опросам ВЦИОМ, в начале 90-х сбережения имели около 70% населения, в начале 1993 г. – 24, накануне кризиса 1998 г. – 27% [1,85]. Для довольно значительной части населения в этот период была характерна почти нулевая или отрицательная склонность к сбережению. Как мы уже отмечали, с конца 90-х гг. наблюдается стабильный рост доходов россиян. Рост реальных доходов населения, последовавший за кризисом 1998 г., сопровождался медленным восстановлением склонности к сбережению. Сегодня, согласно опросам Центра социологических исследований «Левада», сбережения имеются только у 32% россиян [22,128].

Показатель чистого экономического благосостояния, который был введен в экономическую науку В. Нордхаусом и Дж. Тобином, для отечественной макроэкономической науки является относительно новым. Необходимость его использования определяется тем, что ни один из рассчитанных на основе системы национального счетоводства и показателей общественного продукта не позволяет дать адекватную оценку благосостояния нации. Например, основным элементом, не относящимся к общественному продукту, но увеличивающим благосостояние населения, является свободное время.

В нашей стране за 60-90 гг. свободное время формально возросло на 3 часа в неделю. Но ситуация радикально изменилась в 90-е гг. Сегодня, судя по результатам опроса, проведенного ВЦИОМ, 35% россиян полагают: самое важное – работа, а досуг нужен для того, чтобы восстановить силы для работы. Вдвое меньше (17%) сторонников противоположной точки зрения, т.е. считающих, что самое важное – чем человек занимается в свободное время, а работа существует для того, чтобы иметь возможность проводить досуг так, как захо-

чется. В последние годы россияне стали работать более интенсивно, что привело к увеличению нагрузок и дефициту времени [21,74]. По официальным данным Федеральной службы государственной статистики, из 74 млн. российских работников 3 млн. работают еще и по совместительству, а с учетом «серых зарплат» эксперты предполагают, что реальное число россиян, которые трудятся на нескольких работах, составляет 12-16 млн. чел. [2,27]. Низкооплачиваемые работники берут вторую и третью работу от бедности, высокооплачиваемые стремятся к карьерным высотам. У 40% российских работников рабочее время в месяц превышает 174 часа, что больше законодательно установленной продолжительности рабочей недели [19,151].

На основании приведенных данных можно сделать вывод, что располагая национальным богатством, значительно превышающим мировой ВВП, Россия недостаточно использует его как внутри страны, так и в международных целях. К началу XXI в. Россия оказалась в числе стран с самым низким уровнем жизни. Проводимые в России реформы, предоставив гражданам неизмеримо возросшие возможности и свободы, почти по всем компонентам ухудшили благосостояние большинства россиян.

Список литературы:

1. Акиндинова, Н. Склонность населения России к сбережению: тенденции 1990-х годов [Текст] / Н. Акиндинова // Вопросы экономики. – 2001. - № 10. – С. 80-96.
2. Арт, Н. Россия уставшая [Текст] / Н. Арт, Н. Ширяева // Профиль. – 2007. - № 16-17. – С. 26-32.
3. Бархота, А.В. Макродинамические основания общественного благосостояния россиян [Текст] / А.В. Бархота, А.А. Долрош // Вестник ТГУ - №5(61). – 2008. – С. 63-69.
4. Валовой внутренний продукт России в XX в. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zemfort1983.livejournal.com/12836.html>. Дата обращения: 22.11.2012.
5. Динамика финансовой активности населения России 1998-2011 гг. Выпуск 11. [Текст] / под общ. ред. И.В. Задорина. – М., 2011. – 82 с.
6. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех [Текст]. - М., Издательство «Весь Мир», 2011. – 188 с.
7. Кириченко, Н. Россия на своем месте [Текст] / Н. Кириченко // Профиль. - 2003. - №9, - С.28.
8. Колодко, Г. Вопросы справедливости и экономическая политика в постсоциалистических странах [Текст] / Г. Колодко // Вопросы экономики. – 1999. - № 1. - С. 64-69.
9. Леонтьев, В. Экономические эссе. Теории, исследования, факты и политики [Текст] / В. Леонтьев. - М., 1990. – 414 с.
10. Пигу, А. Экономическая теория благосостояния [Текст] / А. Пигу. - М.: Прогресс. 1985. - Т.1. - 512 с.
11. Политика доходов и заработной платы [Текст]: учебник / под ред. П.В. Савченко, Ю.П. Кокина. – М: Юристъ, 2000. – 186 с.
12. Родионова, Н. Почему большинство россиян мало зарабатывает [Текст] / Н. Родионова // Человек и труд. – 2005. - № 10. - С. 51-55.
13. Роик, В. Регулирование заработной платы – центральный вопрос социальной политики государства [Текст] / В. Роик // Человек и труд. – 2005. - №3 - С. 51-57.
14. Российский статистический ежегодник. 2002 [Текст]: стат. сб. – М.: Госкомстат России, , 2002. - 690 с.
15. Российский статистический ежегодник. 2009 [Текст]: стат. сб. – М.: Росстат. - М., 2009. – 557 с.

16. Российский статистический ежегодник. 2011 [Текст]: стат. сб. – М.: Росстат, 2011. – 795 с.
17. Рубин, Ю.Б. Основы бизнеса [Текст]: учебник / Ю.Б. Рубин. – М.: Маркет ДС, 2006. – 784 с.
18. Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>. Дата обращения: 22.11.2012.
19. Тапилина, В. Кто способен работать больше других? [Текст] / В. Тапилина // ЭКО. – 2003. - № 6. – С. 142-153.
20. Харрод, Р.Ф. К теории экономической динамики [Текст] / Р.Ф. Харрод. - М., 1999. – 212 с.
21. Шатунова, Н.Н. Повышение уровня жизни населения как условие обеспечения экономической безопасности [Текст]: монография / Н.Н. Шатунова, О.В. Рудакова. - СПб: ИНФО-ДА, 2008. – 203 с.
22. Швидко, Е. Верьте нам, люди! [Текст] / Е. Швидко // Российское предпринимательство. – 2007. - №5. – С. 126-130.
23. Human Development Report 2003. - New York: Oxford University Press, 2003.

Федорчук Николай Георгиевич

*аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
т: 8 910 305 6427*

Рудакова Ольга Викторовна

*д.э.н., профессор кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
т: 8 910 201 0007*

УДК 621:005.591.6

А. А. Габрусъ

РАЗВИТИЕ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

В статье анализируется развитие теории модернизации, изучена экономическая природа данного процесса и определены особенности модернизации экономики России.

Ключевые слова: модернизационные процессы, модернизация экономики, машиностроительный комплекс.

Россия, как и другие страны, встроена в систему международных политических, культурных, финансово-кредитных, социально-экономических отношений, поэтому она не может абстрагироваться от мировых направлений развития. Глобальная многосторонняя трансформация мира не может осуществиться без модернизации. Процесс модернизации в экономике предусматривает ликвидацию технологической отсталости, выход на современный уровень формирования, который сравним с передовыми странами.

Первоначально модернизация изображалась как процесс, который охваты-

вает различные стороны жизни: от экономической сферы до культурного мира. К примеру, Э. Дюркгейм считал модернизацию переходом от механической к органической солидарности, а Ч. Вебер предполагал, что она является переходом от ценностно-рациональной к целерациональной деятельности. Среди классических социологических авторов модернизация была представлена Спенсером, Марксом, Контом, Вебером, Теннисом и Дюркгеймом.

В экономической сфере, с точки зрения Эйзенштадта и Десаи, в процессе модернизации:

- осуществляется замена силы животного или человека такими источниками энергии, как пар, электричество или атомная энергия, применяемые в производстве, транспорте, распределении и коммуникациях;
- инструменты труда заменяются автоматами и новыми технологиями;
- экономическая деятельность отделяется от традиционалистского окружения;
- сокращается первичный сектор экономики (добыча) и одновременно растёт в качественном и количественном отношении вторичные (промышленность и торговля) и третичные (сервис) сектора экономики;
- растёт индустриализация;
- обеспечивается самоподдерживающийся рост в экономике, как минимум, обеспечивается рост, достаточный для синхронного систематического расширения производства и потребления;
- растёт специализация экономических кластеров и ролей экономической деятельности - производство, распределение и потребление.

Сила, которая движет модернизацию, является исторически сформировавшееся противоречие между увеличением потребностей во благах и неадекватным, избыточным ростом потребностей в более сложных орудиях труда, коллективного воспроизводства и т.д. Это принуждает общество на каждом этапе формирования постоянно модернизироваться. Ретроспективный анализ показывает, что в зарубежной практике, основанной на задачах модернизации экономики, можно выделить три стадии эволюционного формирования данного процесса:

- первая фаза (40-50-е гг.) - в этом периоде создавались системы вооружения, обеспечивалась военная безопасность и развивалось военнотехническое превосходство;
- второй период (60-80-е гг.) - на данном этапе обеспечивались стабильные темпы экономического роста, повышалась глобальная конкурентоспособность главных отраслей;
- третья стадия (90-е годы по сегодняшний день) – это фаза реализации инновационной политики (формирование медицины, информационных услуг, экологии и др.) и роста качества жизни.

Внимание к модернизации увеличилось после распада коммунистического блока и его перехода на капиталистический путь формирования. Когда Ш. Эйзенштадт и М. Леви призывали возродить изучения модернизации, в ответ Э. Тирикьян выдвинул «теории неомодернизации», Дж. Александер -

«теории постмодернизации», а У. Бек и Э. Гидденс - теории экологической модернизации.

1. От степени формирования общества зависит разновидность модернизации, которая может быть:

– «защитной» - применялась во второй половине XIX - начале XX века правящими режимами таких стран, как Германии, России, Японии и заключалась в умеренных либеральных реформах «сверху», которые благодаря государственным рычагам регулирования позволяли поддерживать технологическую безопасность государства. По сущности, эта линия модернизации являлась альтернативой постоянно появляющимся технологическим новшествам;

– «догоняющей» - применялась во второй половине XX века странами третьего мира. Стремление к такой модернизации распространялось извне, оно являлось не только примером и творческим вызовом, а и замаскированной или даже прямой угрозой. Слепо следуя за технологическим лидером, в сжатые исторические сроки, адаптируясь к условиям западной цивилизации, преодолевая веками складывающиеся культурные традиции, страны третьего мира не могли гармонично развиваться. Однако применение данного пути модернизации при правильном подходе предоставляет некоторым странам наращивать свой конкурентный потенциал и осуществить рывок в технологическом формировании;

– посткоммунистической – соответственной современному развитию России. Хотя такое развитие выглядит «анархичным», данная линия характеризуется лидерованием государства по ряду технологий на общем фоне догоняющей модернизации.

2. В зависимости от применяемого механизма модернизация может быть следующих типов:

– «первичная», или «органическая», которая характерна для таких государств, как США, Великобритания, Канада, а также некоторых европейских стран, представляющих собой модернизационное ядро. В них процесс модернизации осуществляется в основном эволюционным путем на основании собственных образцов и культурных традиций;

– «вторичная» или «неорганическая», «модернизация вдогонку», характерная для России, Бразилии, Турции и других стран. Ключевым фактором являются социально-культурные контакты «отставших» в своем формировании держав с модернизационным ядром, а стержневым механизмом являются имитационные процессы.

В соответствии с проведённым междисциплинарным исследованием модернизация экономики является механизмом приспособления к прогрессивным трансформациям в обществе. Она представляет собой не столько цель, сколько орудие создания новой модели экономики, обладающей возможностью долгосрочного статистического роста и потенциалом в будущем решать задачи достижения результативности и конкурентоспособности экономики, роста уровня жизни, сохранения целостности страны и обеспечения её безопасности.

Чтобы корректно разработать стратегию модернизации предприятия,

нами выявлены все участники данных процессов модернизации. Из них только собственники обуславливают критерии результативности модернизации, а государство, рынок, инвесторы и технологическое сообщество обеспечивают необходимые условия, которые позволят модернизации предприятия стать действенной с точки зрения собственника (рис. 1.5). Нами установлено что цели, преследуемые каждым из участников, хотя и не пересекаются, но создают целостную систему критериев действенности модернизации промышленной компании.

Модернизация, в отличие от других рыночных методов реформирования экономики, является процессом обновления экономики, имеется в виду внедрение высокоэффективных современных новшеств во всей деятельности. На сегодняшний день процесс модернизации, по мнению В.А. и А.В. Кулинченко, неопределённо упрощается и извращается. Примером упрощения можно считать то, что модернизация в России сводится к вестернизации, т.е. элементарному заимствованию моделей политического развития у западных стран.

Модернизацию экономики можно характеризовать как процесс развития нынешней модели экономики, основанный на инновационных реформах, ориентированных на качественные трансформации в обществе согласно новым системам ценностей, интересов и приоритетов. Основываясь на предложенной дефиниции, модернизация экономики имеет цель формировать современную модель экономики; её сущность состоит в качественных изменениях, отвечающих новой системе национальных ценностей, приоритетов и интересов; механизмом модернизации экономии являются инновационные реорганизации.

Ряд авторов, например Э. Гидденс и Ю. Хабермас, считают, что эпоха модерности как и процесс модернизации и сегодня продолжается. Отдельные авторы считают, что модерность в принципе не может быть завершена. Так, Ш. Эйзенштадт, знаменитый специалист в сфере модернизационных трансформаций, считает, что «теперь живут и развиваются множество цивилизаций. Проблема заключается в том, что данные цивилизации, обладая многими сходными составляющими, продолжают формироваться, порождая новые версии разных аспектов модернизма».

Так как экономическое пространство является неординарной, систему национальных ценностей, интересов и приоритетов необходимо дифференцировать по определённым уровням. Обычно выделяют три степени модернизации экономики, каждая из которых представляет собой производное от предыдущей: макро-, мезо- и микростепень. Данные качества могут быть уточнены созданием системы ценностей, интересов и приоритетов на любом уровне модернизации экономики:

На макроуровне интересами материализации модернизации является обеспечение:

- плотности технологического пространства (уровень технологического сходства двух или более взаимодействующих методик),
- однородности (похожесть в техническом уровне методик, применяемых в различных составляющих технологического пространства),

– насыщенности технологического пространства (высокий уровень сосредоточения качественных ресурсов и многообразие технологических сетей).

Любое цивилизованное общество имеет систему ценностей, которая состоит из обеспечения всех граждан страны достойными условиями жизни, гарантий безопасности и независимости личности и страны, создания условий для воспитания и совершенствования жизни следующих поколений, отстаивания интересов государства и её граждан в любой точке земли.

В последние годы иерархия приоритетов представляет собой экономический рост и подъём уровня жизни, результативность производства, макроэкономическое постоянство, институциональные преобразования.

На мезоуровне интересами реализации модернизации являются замена технического оснащения и обновление функциональной части основных фондов, содействующая воспроизводству промышленности места на инновационном основании.

Система ценностей может быть выражена таким образом: подъём качества жизни, увеличение производства, приумножение доходности регионального бюджета, целесообразное применение внутренних ресурсов места.

Приоритетами являются: модификация отраслевой структуры в сторону роста числа наукоёмких производств; тенденция производителей на производство социально ориентированных продуктов; рост инновационной активности места, создание подходящего инновационного климата, предоставление условий удобного кооперационного взаимодействия.

На микроуровне интересы состоят в конкурентоспособности и повышении эффективности производства, наращивании стоимости деятельности.

Система ценностей содержит творение и внедрение инноваций, представляющие собой основное средство повышения дохода, ключ к новым рынкам реализации продукции; снижение расходов и повышение прибыли производства; стремление к монополизации рынков сбыта. Приоритетами считаются повышение качества менеджмента, оптимизация жизненного цикла продуктов, энергоснабжение и энергосбережение, действенное управление процессами образования и применения знаний, экологизация производства. Подобная дифференциация точнее характеризует ценности, интересы и приоритеты модернизации экономики, материализация которых потенциальна в условиях наращивания и результативности использования её ресурсов.

Модернизация промышленности связана с уровнем её технологического формирования, институциональными модификациями и изменением роли человека. Исследованию технологических аспектов модернизации особое внимание уделено в экономической литературе. Технологическое формирование промышленности определено своевременной сменой методик согласно требованиям рынка и (или) результативностью структурных изменений.

Понятие конкурентоспособности для любого предприятия является базовым, ее необходимо рассматривать в трех взаимосвязанных аспектах - уровень продукции, уровень производства и уровень компании в целом. Конкурентоспособность - это комплексное системное свойство, которое по-разному прояв-

ляется на каждом из уровней. Анализ конкурентоспособности в рамках ключевых особенностей данного явления подтверждает, что:

- черта конкурентоспособности обнаруживается «природным» образом, т.е. обуславливается объективными процессами, проходящими в экономических организациях;

- такая особенность присуща практически каждому экономическим структурам, занимающим разные позиции в системе формирования рынка;

- нестабильный уровень конкурентоспособности зависит от результативности развития экономики и представляет собой результат взаимодействия объектов и субъектов рынка;

- конкурентоспособность идентична таким экономическим понятиям, как эффективность и качество деятельности, что упрощает установление практических и теоретических способов оценки, а также методов управления представленным явлением;

- конкурентные преимущества изучаемого объекта определяются с учетом конкурентной возможностью, которой он обладает.

Основываясь на теоретическом анализе и изучении практики модернизации машиностроения, можно обозначить вытекающие концептуальные компоненты модернизации: стимулы, финансовые ресурсы, барьеры:

I. Стимулы, активизирующие исполнение процессов модернизации в машиностроительном комплексе России.

1. Внешние стимулы модернизации по отношению к машиностроению разделены на три группы обстоятельств:

- Существование рыночных ниш, которые ещё не заполнены, и необходимостей рынка в новшествах.

- Прогресс методик, инициированный переходом к нынешним технологическим структурам.

- Повышение спроса на высокотехнологичные продукты машиностроения, который вызван:

- а. В мире - видоизменением политических условий, например, ростом в последние годы количества локальных конфликтов; переходом к инновационной экономике; расширением борьбы с терроризмом, что инициирует разработку и оснащение новейшей или модернизированной техники, такой как модернизированной бронетанковой техники, оружия ПВО и прочих видов вооружения.

- б. Внутри государства - сокращением производства, которое вызвано увеличением темпов устаревания, значительно превышающие темпы производства новейших и модернизируемых машин, оборудования и инструментов.

Современные образцы в общем объёме вооружения в России составляют не более 30%, вместе с тем в развитых государствах армии обеспечены ими в среднем на 60-80%.

В парке вооружений российской армии отдельные образцы вооружения изношены до критической величины: больше 70% радиолокационных орудий радиотехнических и зенитно-ракетных частей ПВО выработали общеустановленный ресурс, почти 60% подводных лодок и 50% боевых надводных судов

нуждаются в ремонте.

Существование внутренних стимулов, содействующих модернизации машиностроения, зависит от степени экономического формирования страны, области, предприятий. Нестабильная и неблагоприятная экономическая обстановка в России заставляет субъектов рынка разрабатывать новые механизмы восполнения негативного воздействия данных факторов.

2. Внутренние стимулы технологической модернизации делятся на следующие группы.

– Диверсификация деятельности предприятий машиностроения. Машиностроительный комплекс имеет достаточно инновационных ресурсов, и его предприятия могут реализовывать полный производственный и научно-технический процесс. Его конечным результатом становится внедрение в производство более действенных видов методик, материалов, сырья, веществ, основание новых и улучшение существующих видов продукции. Растущие объёмы выпускаемой продукции, скапливание свободных финансовых ресурсов приводят к тому, что необходима новая стратегия развития компаний, расширение производственных площадей, преобразование, формирование новых технологий для сбыта, маркетинга и рекламы, их отсутствие блокирует развитие предприятий и в будущем может привести к утрате рынка.

– Усилившаяся конкуренция на рынке. Хотя методики машиностроения имеют значительные инновационные возможности, сегодня замечается потеря их конкурентоспособности, причина в том, что на мировом рынке обнаруживаются следующие направленности: быстрое старение технологий; стремительное обновление технологий. Например, технологии производства самолетов и танков за последние десять лет возникли в Тайване, Южной Корее и Китае. Высокой рентабельностью производства в России обладают только те отрасли, которые экспортируют авиационную (63%) и военную радиопродукцию (21%), электронную оптику (37%). Предприятия машиностроения, теряя передовые позиции, ищут новые рыночные ниши.

Следовательно, влияние внутренних и внешних стимулов на степень модернизации компаний машиностроения неоднозначно. С одной стороны, процесс модернизации стимулирует появление новых рыночных ниш и инновационных технологий. С другой стороны, «неплатежеспособность» массового сегмента рынка способствует примитивизации сбытовой и производственной деятельности, тенденции на производство недорогого «ширпотреба». Тем не менее, противопоставление продуктов массового спроса наукоёмким обрекает первых на неконкурентоспособность и отнимает у товаропроизводителей мощный источник собственных денежных средств. В Европе и США крупнейшие концерны широко применяют подобную стратегию, работая сразу в 30-50 сферах. Многоотраслевые компании среди ста ведущих предприятий Англии составляют 96, во Франции их число 84, в Италии около 90. Значит, для отечественных компаний нужно отыскивать действенную организационную форму деятельности для противодействия данным двум направлениям.

II. Ресурсы модернизации. По сути, модернизация выступает как метод

эффективного применения существующих в арсенале нынешнего общества потенциалов, а также увеличения дефицитных средств.

Модернизация широко использует ресурсы экономики, такие как территориально-географические, природные ресурсы, организационно-управленческие, кадровые и институциональные ресурсы, а также производственные, финансово-экономические, технологические и научно-технические ресурсы экономики. Финансовые ресурсы являются критическими для модернизации. Снабжение ими компаний машиностроения может выполняться за счет привлечения не только бюджетных средств, но и внебюджетных денежных средств. Отсталость механизмов лизинга и венчурного финансирования, низкая предприимчивость иностранных инвесторов приводит к тому, что государству доводится поддерживать реализацию процессов модернизации в машиностроении, оно внедряет такие методы, как государственное страхование вложений и обеспечение гарантий правительств субъектов РФ.

1. Техническая модернизация представляет собой обновление оснащения вследствие его морального или физического старения. Можно отметить два основных курса технической модернизации:

– модернизация с применением российского оборудования, которая используется компаниями машиностроения реже. Осуществление подобного вида модернизации обладает своими плюсами и минусами. С одной стороны, российское оснащение отличается дешевизной и элементарностью в эксплуатации. Его применение активизирует формирование отраслей станко- и машиностроения, что приводит к постепенному снижению зависимости отечественной промышленности от зарубежного оборудования. С другой стороны, во время его приспособления к условиям высокотехнологичных производств появляется ряд основательных проблем, в результате которых предприятия оказываются в ситуации технологического отставания:

а. Сочетание нового и старого оснащения нуждается во введении сопровождающих инноваций;

б. Низкая производственная возможность отечественных технологий быстро исчерпывается в условиях жесткой конкуренции.

– модернизация с применением современного зарубежного оснащения (из Германии, Японии, Польши, Англии). Предприятия предпочитают данный способ модернизации, так как, кроме высоких производственно-технических качеств, западное оборудование обладает высоким уровнем сервисного и гарантийного обслуживания. Негативная сторона данного курса модернизации состоит в зависимости компаний машиностроения от импорта.

2. Продуктовая модернизация представляет собой расширение продуктового ряда введением инновационных продуктов, в том числе нынешних технологических укладов. Чтобы расширить продуктовый ряд, предприятия используют два способа: формирование инноваций своими силами и закупка методик по производству инноваций. Первый способ является менее привлекательным для компаний машиностроения России, поскольку абстрагирует немалые инвестиционные ресурсы из НИОКР. Второй способ является менее затратным, он

экономит денежные средства на НИОКР, но могут появиться расходы на адаптацию существующего или покупку нового снабжения для выпуска купленных методик по созданию новаций.

Предприятия используют данный вид модернизации для расширения ассортимента ранее производимых товаров путем их видоизменения и кардинального технологического обновления, формирования нововведений для завоевания новых рынков сбыта.

3. Модернизация производственных методик: введение новых технологий. Этот вид модернизации называют ещё «инновация технологий», он является процессом обновления производственной возможности, сосредоточенной на росте производительности труда, экономии сырья, энергии и других ресурсов, в результате чего увеличивается объём прибыли, повышается качество товаров и т.д. Модернизация производственных технологий осуществляется за счет внедрения итогов НИОКР, отраслевых НИИ и КБ, а также заимствование их из оборонного или гражданского производства и приобретение их за рубежом.

4. Модернизация управленческой организации предприятий. Реформы последнего десятилетия, решительно поменявшие принципы хозяйствования в России, не коснулись принципиальных начал институциональной модели формирования компаний машиностроения. Данный блок содержит небольшое количество проектов в основном по улучшению систем управления производственными организациями и её отдельными звеньями. Однако предприятия машиностроения осознали, что расширение границ рынка требует перевода системы учета и отчетности на международные стандарты, следовательно, необходимо введение новых информационных технологий; исключение составляют непрофильные производства и неэффективные мощности на аутсорсинг и т.д.

5. Модернизация системы подготовки кадров предполагает модификацию социальной, профессиональной и образовательной структуры трудящихся в ответ на запросы технической, технологической модернизацией, модернизацией управленческого режима предприятий.

Модернизация системы подготовки кадров выражается в повышении качественного уровня рабочих с помощью образования и системы повышения квалификации. Необходимо учитывать, чтобы повышение оплаты труда, обеспечивающее расширение пределов внутреннего рынка и сохранение работников в сфере производства, не шло быстрее, чем повышение производительности труда благодаря улучшению технической базы и росту квалификации. Другими словами, направление модернизации кадров должно координировать следующие процессы:

- реорганизацию режима подготовки квалифицированных рабочих, адекватной последним требованиям рынка;
- поддержание рационального баланса темпов повышения заработной платы и продуктивности деятельности рабочих и капитала.

III. Барьеры модернизации. Предприятия отечественного машиностроения, согласно проведенному анализу, имеют достаточный потенциал для выпуска инновационной продукции и реализации модернизации, а также облада-

ют сильной мотивацией к развитию производства.

К внешним барьерам модернизации можно причислить:

– отсутствие рыночных схем продвижения продуктов на рынок. Повышение результативности методов продвижения товаров на рынок осуществляется с помощью решения определенных маркетинговых задач. В них входит: определение потребностей иностранных клиентов в конкретных образцах и создание такой техники, которая удовлетворяла бы их требования; создание конкурентоспособных цен; а также переход от иллюстрирующих показов техники к доказательным демонстрациям свойств техники, и представления уровня возрастания боевой силы подразделений при её применении. В целом, реклама и маркетинг на предприятиях машиностроения не сформированы, что во многом воздействует на уровень сбыта продукции;

– государственную политику. Государство самоустранилось от управления компаниями с государственной формой собственности или её долей. В результате этого не осуществляется структурная перестройка комплекса, медленно решаются проблемы по интегрированию, продолжается беспорядочное реформирование органов управления. Технические, финансовые и организационные проблемы очень медленно решаются;

– затраты сертификации и защиты прав собственности огромные при отсутствии надежной правовой защиты предпринимательства. Злободневно стоит проблема воровства технологий, учета интеллектуальной собственности, подделки торговых брендов. Интеграция в мировое сообщество потенциальна только тогда, когда сформирована гармонизованная среда в области обеспечения стандартов, качества и системы сертификации продуктов, производства и услуг. Тем не менее, высокая стоимость сертификации является главной причиной отказа многих компаний от её внедрения;

– малоразвитость финансово-кредитных учреждений, ориентированных на производителя. Реальный сектор экономики на многих территориях России по-прежнему обделён инвестиционной предприимчивостью банков в финансировании. Все же некоторые из них (Санкт-Петербург, Москва, Московская, Свердловская, Тюменская, Самарская области и т.д.) обладают высоким инвестиционной возможностью и амортизированным риском инвестирования. Инвестору они интересны как источник сырьевых или квалифицированных рабочих ресурсов, ведь здесь сосредоточен высокий научный потенциал. Поэтому предприятия машиностроения осуществляют финансирование модернизации в основном за счет своих денежных средств, преимущественно, в объемах амортизации, что, несомненно, избыточно для обновления основных фондов. Изъятие из оборота финансовых ресурсов на долгое время, расходование прибыли на приобретение нового оснащения также отрицательно влияют на финансово-экономическую деятельность компаний;

– низкую стоимость труда. Во-первых, невысокий жизненный уровень населения региона, следовательно, малоразвитость потребительского рынка делают нерентабельными инвестиции в дорогостоящее оснащение, необходимое для производства высокотехнологичных товаров. Во-вторых, как когда-то от-

метил Давид Рикардо, «труд и машины находятся в неизменной конкуренции между собою, и машины часто могут быть использованы только тогда, когда поднимется стоимость труда», то есть рост заработной платы активизирует производителей заменить рабочую силу машинами. Таким образом, недорогой труд нивелирует усердия по повышению автоматизации производства, а на предприятиях машиностроения на удорожание продукции существенно не влияет даже большая трудоёмкость производства.

К внутренним барьерам, кроме отсутствия потенциала и мотивации реализации модернизации, можно отнести:

- быстрое физическое и моральное обветшание основных производственных фондов машиностроения. Состояние основных фондов в машиностроении, а также измерительного и испытательного оснащения, станков, АСУ, САПР и т.д. удручающе. Официальная статистика утверждает, что более 50% основных фондов морально и физически устарели;

- системный кризис в области НИОКР, вследствие чего создаваемые проекты не доведены до необходимого уровня. По отдельным оценкам, уже утеряно свыше 100 методик. Потенциал страны в создании и внедрении новой технологии и техники снизилась на 90-95%, приостановлены работы по формированию научно-технических заделов. Глубокая модернизация используемого оснащения весьма затягивается;

- нерациональная загрузка организаций и предприятий машиностроения, излишки инфраструктуры и мобилизационных сил. Производственные мощности в военно-промышленной отрасли загружены только на 24%;

- сокращение рабочих мест, социальная незащищенность рабочих, низкий уровень заработной платы (60% от средней заработной платы по России). Научно-технические коллективы стареют (возрастной состав специалистов машиностроительной промышленности: мастера до 30 лет - 14%, старше 50 лет - 31%). Уходят опытные и молодые квалифицированные специалисты (за последние несколько лет отток составил 2 млн. человек), это необратимо нарушает преемственности разработок и исследований и разрушает систему передачи научно-технических сведений;

- малоразвитость кооперационных отношений (в машиностроении России уровень кооперации составляет меньше 30%) и интеграционных процессов, определенная чертами развития машиностроения (ведение натурального хозяйства, в результате распада СССР разрушились ранее наработанные связи и т.д.);

- низкую восприимчивость к инновациям, определённую малоразвитостью производственных, финансовых и других ресурсов.

Следовательно, модернизация машиностроения содействует росту объёмов продаж за счет выпуска продукции традиционных и новых технологических укладов, внедрению новейших технологий и техники, инновационных устройств управления и т.д. Формирование передовых производств ориентировано на накопление конкурентных преимуществ отрасли, избирательное формирование производств традиционного технологического уклада - на результативное насыщение спроса. Поэтому нынешний этап развития машиностроения

характеризуется возрастанием злободневности проблем, связанных с увеличением потенциала модернизации.

Список литературы:

1. Афанасьев, М. Есть ли в России спрос на модернизацию [Текст] / М.Афанасьев // Газета.Ru.- 2009. – 23 июня. - С. 5.
2. Барановский, Д. Проблемы реформирования ОПК - повышение эффективности деятельности холдингов [Текст] / Д. Барановский, Л.Чернышева // Компас промышленной реструктуризации.- 2004.- №3.- С. 15-17.
3. Баринов, В.А. Развитие организации в конкурентной среде [Текст] / В.А.Баранов, А.В.Синельников // Менеджмент в России и за рубежом.- 2000.- № 6. – С. 11-15.
4. Бездудный, Ф. Проблемы оценки потенциала промышленного предприятия. [Текст] / Ф. Бездудный, Г. Смирнова, М. Титова // В мире оборудования.- 2001.- №5-6(1011). – С. 21-26.
5. Бендиков, М.А. Инновационный потенциал и модернизация экономики: отечественный и зарубежный опыт [Текст] / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов // Менеджмент в России и за рубежом.- 2006.- №1. – С. 32-37.
6. Буланов, А.А. О механизме управления развитием инновационной сферы экономики России [Текст] / А.А. Буланов // Проблемы прогнозирования.- 2009.- №1.- С.148-151.
7. Гутенев, В.В. Конкурентоспособность отечественного машиностроения: некоторые проблемы и решения [Текст] / В.В. Гутенев // Состояние и перспективы развития машиностроительного комплекса РФ в современных условиях. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (7 июля 2009 г.). Вып.1. - Екатеринбург, 2009. – С. 158-166.
8. Ермаханова, С.А. Социокультурные факторы модернизации: традиции и инновации, самобытность и универсальность [Текст] / С.А. Ермаханова // Россия и россияне в новом столетии: вызовы времени и горизонты развития / под ред. Т.И. Заславской, З.И. Калугиной, О.Э. Бессоновой. - Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2008. - С. 219-237.
9. Игольников, Г. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства [Текст] /Е. Патрушева, Г. Игольников // Российский экономический журнал.- 1995.- № 11.- С.108- 111.
10. Казанцев, С.В. Потенциал экономики регионов России как основа их внутренней конкурентоспособности [Текст] / С.В. Казанцев // Риск.- 2004.- №1. - С.191-199.
11. Клейнер, Г. Эффективность мезоэкономических систем переходного периода [Текст] / Г. Клейнер // Проблемы теории и практики управления.- 2002.- №6. – С. 25-31.
12. Кокшаров, В.А. О приоритетных задачах развития потенциала машиностроительного комплекса Свердловской области в новых экономических условиях [Текст] / В.А. Кокшаров // Состояние и перспективы развития машиностроительного комплекса РФ в современных условиях. Материалы Всероссийской научно-практической конференции (7 июля 2009 г.). Вып.1. - Екатеринбург,2009. – С. 286-293.
13. Кравченко, И.И. Модернизация и субъекты сегодняшней России [Текст]/И.И. Кравченко // Международная и национальная культура. - М.,1995. -С.102-108.
14. Лисин, Б.К. Инновационный потенциал как фактор развития Межгосударственное социально-экономическое исследование [Текст] / Б.К. Лисин, В.Н. Фридлянов // Инновации.- 2002.- № 7. – С. 3-6.
15. Лопин, А.В. Бенчмаркинг производственного потенциала промышленного предприятия: автореф. дис.... канд.экон.наук. Волгоград, 2007. – 20 с.
16. Львов, Д. Экономика России, свободная от стереотипов монетаризма [Текст] / Д. Львов // Вопросы экономики.- 2000.- №2.- С. 90-106.

Габрусь Андрей Александрович

*аспирант кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: gabrusandrei@yandex.ru*

УДК 658.8:005.935.2

Н.И. Лыгина, Н.А. Скворцова, А.Г. Городенская

ВИДЫ И МЕТОДЫ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

В статье отражены результаты маркетинговых исследований. Раскрывается зависимость от применяемых методов и используемых источников информации в маркетинговых исследованиях.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, информация, первичные исследования, вторичные исследования.

Необходимая информация чаще всего отсутствует в нужном виде. Ее следует найти, обработать и правильно интерпретировать. В маркетинговых исследованиях важен результат. Выигрывает не тот, кто получил максимально точный результат, а тот, кто нашел и реализовал верное решение. Маркетолог в каждом конкретном случае должен не только определить источники информации, но и разработать методику ее анализа. Поиск информации при проведении маркетинговых исследований сводится к ответам на пять базовых вопросов:

- Какая информация необходима для решения поставленных задач?
- Где и когда можно получить необходимую информацию?
- В каком виде и объеме нужно получить информацию?
- Насколько полученная информация ценна для решения поставленных задач?
- Каковы финансовые и временные затраты на получение информации?

В маркетинговых исследованиях принято выделять, как правило, следующие объекты: рынок, предпринимательская среда, потребитель, конкурент. Эти составляющие находятся в тесной взаимосвязи, поэтому их изучают комплексно. Объектом маркетинговых исследований являются многочисленные мелкие вопросы, на которые заказчик не может найти ответ самостоятельно или сомневается в правильности выбора. Обычно предмет маркетингового исследования представляет собой список проблем и элементарных вопросов, которые в заключение формируют информацию стратегического назначения. Очень важно при организации маркетинговой деятельности исходить из реалий рынка и требований потребителей, а не от производственных возможностей, что определяет логику проведения исследований такого вида. С помощью маркетинговых исследований происходит понимание ситуации на рынке, потребностей потребителей, позиции конкурентов, происходит связь с остальными элементами внешней среды маркетинга. Маркетинговые исследования помогают принимать разумные решения для максимально эффективных стратегий.

В зависимости от применяемых методов и используемых источников информации маркетинговые исследования можно подразделить на кабинетные (вторичные) и полевые (первичные).

Кабинетные (вторичные) исследования базируются на уже имеющейся информации внутренних и внешних источников.

Внутренние источники – это источники информации, расположенные внутри предприятия. Эта информация является основополагающей, не требует больших затрат, всегда доступна и включает в себя как минимум два вида маркетинговой информации:

Маркетинговая статистика (характеристика товарооборота, структура продаж, рекламы и т.д.) - это информация о рынке в целом: кто, что, где, когда, на каких условиях и в каком количестве покупает. Этих данных нет ни в бухгалтерии, ни в финансовой службе, ни в других подразделениях. Маркетолог самостоятельно разрабатывает для каждого предприятия индивидуальную внутрифирменную систему показателей.

Внутрифирменные данные (производительность оборудования, загрузка мощностей, характеристика системы складирования и другие). Это вспомогательная информация, отражающая внутренний потенциал предприятия, который необходимо учитывать при планировании маркетинговых мероприятий.

Внешние источники информации – это общедоступный материал сторонних организаций, представляющий какую-либо ценность для планирования маркетинговых мероприятий. Конечно, прямого ответа на все поставленные перед маркетологом вопросы они не дадут, но полезную информацию из них почерпнуть все же можно.

Некоторые виды внешней вторичной информации и источники ее получения приведены в таблице 1.

Таблица 1- Вторичная информация и источники ее получения

Информация	Характеристика	Источники получения
Экономическая информация	Общая информация по экономике страны, региона	Государственные службы, сборники, новостные и периодические издания
Биржевая и финансовая информация	Информация о котировках ценных бумаг, валютных курсах, учетных ставках, рынке товаров и капиталов, инвестициях	Службы биржевой и финансовой информации, банки, брокерские компании
Профессиональная и научно – техническая информация	Профессиональная информация для специалистов (юристов, экономистов, инженеров и т.д.), научно – техническая (реферативные научно – технические журналы, описание патентов и т.д.), справочная информация в фундаментальных и прикладных областях науки	Государственные службы, коммерческие организации, научно-исследовательские учреждения
Коммерческая информация	Информация о предприятиях и организациях, направлениях их работ и выпускаемой продукции, ценах, о финансовом состоянии, деловых связях, новости в области экономики и бизнеса	Предоставляется самими участниками рынка либо в виде электронных баз данных или периодически обновляемых печатных изданий.
Статистическая информация	Показатели, рассчитанные по совокупности компаний, банков и других организаций	Статистические сборники
Массовая и потребительская информация	Информация, рассчитанная на широкий круг пользователей: информация служб новостей и агентств прессы	Средства массовой информации, телекоммуникационные сети, справочные издания для массового пользования

Стоит отметить, что удобным инструментом для поиска информации для вторичных исследований являются поисковые системы Интернета. Информация всегда в общей доступности и обычно удобно систематизирована.

Исследования, выполненные на основе вторичной информации, обычно являются предварительными. С помощью таких исследований можно определить тенденции развития рынка, конкурентные стратегии и т.д.

Достоинствами кабинетных (вторичных) исследований являются меньшие затраты времени и финансов и возможность использования результатов для определения задач первичного исследования, если поставленная цель не была достигнута. Основная проблема использования кабинетных исследований состоит в том, что данные могут оказаться устаревшими, точность сбора информации не гарантирована, а методология сбора не всегда определена. В таких случаях компании прибегают к проведению полевых исследований.

Полевые (первичные) исследования базируются на рыночной информации, собранной впервые для конкретной цели. Как правило, эти исследования обходятся гораздо дороже кабинетных. Они проводятся чаще всего, когда высокие затраты компенсируются значимостью решаемых задач. В маркетинге выделяют два вида первичных исследований.

Полное (сплошное) исследование охватывает всю совокупность потребителей. Обычно применяется в случае ограниченного количества респондентов. Сплошные исследования отличаются точностью и низкими затратами ресурсов на их проведение.

Частичное (выборочное) исследование охватывает определенный процент или целевую группу респондентов. Обычно оно представляет собой простое социологическое исследование, проводимое на основе выборки из совокупности респондентов. Чем точнее выборка, тем точнее будет результат. Говоря о выборке, следует отметить, что существуют три ее разновидности:

- случайная подразумевает случайный подбор респондентов независимо от их личностных характеристик;
- нормированная (квотированная) подразумевает подбор в соответствии со структурой населения, а также учитывает пол, возраст, доходы, национальные особенности, потребительские предпочтения и т. д.;
- концентрированная подразумевает отбор не всех респондентов, а только представителей определенного сегмента.

Основные методы полевых (первичных) исследований в маркетинге условно можно разделить на три группы.

Группа I. Опросы потребителей и контрагентов. Проведение опросов подразумевает два пути их проведения: анкетирование и интервью.

Анкетирование – это письменная форма опроса, осуществляемая без непосредственного контакта с респондентом. Конечно, проводить анкетирование дешевле, проще и быстрее, но и тут существует риск неудач. Невнимательность при заполнении, несерьезное отношение при ответе на вопрос или непо-

нятность респондентами вопросов приводит к большому проценту брака в анкетировании. Избежать этого можно, если использовать максимально упрощенные анкеты с небольшим количеством простых вопросов.

Интервьюирование – это письменная форма опроса, осуществляемая в процессе непосредственного контакта с респондентом. Интервью отличается наибольшей точностью, значительными затратами времени и необходимостью специальной подготовки интервьюеров. Интервью позволяет использовать в ходе исследования длинные сложные опросные листы с множеством вопросов.

Технология проведения опросов предусматривает множество вариантов. Личная беседа через прямой контакт с респондентом подразделяется на три разновидности:

Стандартизированный опрос – основан на использовании стандартных вариантов ответа. Чаще используется при анкетировании с самостоятельным заполнением анкет.

Нестандартизированный опрос основан на использовании не только стандартных вариантов ответов, но и открытых или развернутых. Его недостаток – в высокой трудоемкости в обработке анкет с развернутыми ответами.

Экспертный опрос вообще не подразумевает использование анкет. Обычно беседа ведется под запись на диктофон с последующей расшифровкой и анализом.

Телефонный опрос сравнительно дешевый и менее трудоемкий способ опроса. Телефонные опросы применяются в исследовании рынка товаров и услуг массового спроса.

Компьютерный опрос включает в себя три варианта: адресная рассылка, интерактивный опрос на сайтах и рассылка по электронной почте вопросников потенциальным партнерам. В первом варианте процент ответов очень мал. Во втором случае – неизвестно, кто отвечает (гражданин какой страны, конкурент или просто хулиган). Третий вариант дает более существенный эффект, чем предыдущий, но и тут не совсем большой процент ответов.

Групповое интервью – очень эффективная форма исследования, ограниченная в основном только потенциалом опрашиваемых. Разновидностью группового интервью являются потребительские конференции, на которых презентуются новые товары и выявляются особенности потребительского спроса на них.

Фокус – группа состоит из 12-15 опрашиваемых, с которыми в непринужденной обстановке в течение 1,5-2 часов беседует ведущий. Применение этого вида опроса очень эффективно при планировании рекламных кампаний и в решении любых вопросов, где требуется субъективное мнение опрашиваемых. Следует обратить внимание на то, что респондентов отбирают учитывая спецификацию товара или услуги. Люди пожилого возраста не смогут дать полноценную и качественную оценку молодежной одежды.

Панель. Панельное исследование предполагает создание группы респон-

дентов в соответствии с выборочной совокупностью на длительный срок (на год и более), которые на постоянной основе поставляют данные. Можно выделить две разновидности панельных исследований:

– торговая панель предусматривает формирование выборки поставщиком из наиболее типичных контрагентов. В результате проведения торговой панели чаще всего получают следующую информацию: доля продукта на рынке, количество закупок, средний сбыт (закупки, запасы) на один магазин, скорость оборота, оценка продвижения товара.

– панель домохозяйств предусматривает формирование выборки из наиболее типичных потребителей товара или услуг.

Еще одной основной группой полевых (первичных) исследований является Группа II Наблюдение за респондентами. Она представляет собой исследования, не подразумевающие личных контактов маркетолога с респондентами.

Наблюдение с участием исследователя – это исследование, в ходе которого маркетолог присутствует в месте продаж и самостоятельно фиксирует информацию о поведении покупателей. Полученные данные дают информацию, например, о размере покупок, об эффективности выкладки товаров, уровня профессиональной подготовки персонала.

Наблюдения без участия исследователя предполагает, что маркетолог поручает сбор информации сотрудникам других подразделений либо использует технические средства (видеокамеры, компьютерные технологии).

Одним из самых эффективных методов здесь является использование штрихкодов при совершении покупки. Получаемая информация сопоставляется с информацией из анкет, заполненных при получении дисконтных карт. Метод позволяет быстро и эффективно анализировать продажи, не спрашивая согласия респондентов.

Также в эту группу можно отнести метод моментальных наблюдений, когда объект исследуется не в динамике (за период времени), а в статике (на конкретный момент). На основе этого метода можно получить информацию, например, размер покупок и количество покупателей в «час пик» или в «мертвый период», будний день или в выходной.

Группа III. Пробный маркетинг. Подразумевает изучение того, как изменение параметров торгового предложения влияет на показатели продаж. Здесь выделяют два вида такого рода исследований:

Эксперимент представляет собой локальное изменение параметров товара (цены, качества, оформления, рекламы) до того, как по ним будет принято окончательное решение. Если эксперимент дает положительный финансовый результат, то нововведение распространяется на все торговые точки.

Тестирование рынка включает продажи пробных партий нового товара для изучения реакции потребителей. Этот метод подходит как для производителей, так и для торговых организаций.

Говоря о самых распространенных методах маркетинговых исследований,

хочется заметить, что опросы на улице или звонки на частные номера телефонов постепенно уходят в прошлое. Люди стали более занятыми, и поэтому исследования проводятся в неотвлекающей форме: размещение мини-опросников на корпоративном сайте, промо-акции с бесплатной раздачей, дегустацией или тестированием товара в местах скопления целевой аудитории, поиск добровольцев в Интернете, которые не против принять участие в платных опросах.

В заключение хочется сказать, что конкретные решения по выбору видов, методов и технологий проведения маркетинговых исследований принимаются исходя из специфики стоящих перед предприятием проблем. Каждое исследование – это абсолютно новый, индивидуальный подход к вопросам и задачам предприятия. Показателем результативности проведения такого рода исследований является внедрение полученных результатов, которые принесут организации реальный экономический эффект.

Список литературы:

1. Иллюстрированные самоучители // Виды маркетинговых исследований. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://samoucska.ru/>. Дата обращения: 21.10.2012.
2. Клуб менеджеров – профессиональное бизнес сообщество топ менеджеров и руководителей среднего звена: E-executive. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/>. Дата обращения 23.10.12.
3. Маркетинг журнал 4р. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/>. Дата обращения: 21.10.2012.
4. Энциклопедия маркетинга – Marketing.Spb.ru // Теория и практика маркетинга, исследования рынка, бренд-менеджмент, реклама, архивы маркетинговых журналов, книги и статьи, анализ, обсуждения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/>. Дата обращения: 21.10.2012.
5. Энциклопедия экономиста // Маркетинг // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/>. Дата обращения 24.10.2012.

Скворцова Наталья Александровна

*к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail skv-09@mail.ru*

Лыгина Нина Ивановна

*д.э.н., профессор заведующая кафедрой маркетинга и торгового дела
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: marketing-ogiet@mail.ru*

Городенская А.Г.

*студентка 5 курса факультета бизнеса и рекламы
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail skv-09@mail.ru*

УДК 339.543:339.166.82

Ю.П. Соболева, К.О. Седукина

**ТАМОЖЕННОЕ ДЕКЛАРИРОВАНИЕ
СКОРОПОРТЯЩИХСЯ ТОВАРОВ**

Таможенное оформление скоропортящихся грузов является одним из наиболее сложных и малоизученных вопросов в области таможенного дела и декларирования внешнеторговых грузов. Данная группа товаров требует особого подхода к процедуре ввоза-вывоза, так как их перемещение сопряжено со значительными рисками: финансовыми, гигиеническими, эпидемиологическими.

Ключевые слова: таможенный союз, скоропортящиеся товары, таможенное оформление, декларирование внешнеторговых грузов, таможенное дело, экспертиза.

С момента возникновения Таможенного Союза произошло немало изменений в области таможенного оформления многих групп товаров, в том числе, скоропортящихся. Однако по поводу декларирования этой группы всегда существовало большое количество вопросов и споров. На сегодняшний день ситуация в этой области немного стабилизировалась.

Скоропортящиеся товары, то есть товары, транспортировка или хранение которых требуют особых условий (температура, влажность, давление и т.п.), подлежат таможенному оформлению и сертификации во внеочередном порядке, то есть происходит сокращение времени прохождения всех таможенных формальностей, сокращения требований, предъявляемых к документам, необходимым для таможенных целей. Приоритетность состоит в первоочередном порядке таможенного оформления товаров после их представления таможенному органу. Упрощенный порядок допускает декларирование товаров путем предъявления таможенному органу товаросопроводительных, транспортных и иных документов при условии, что в таких документах содержатся сведения о перевозчике, отправителе и получателе товаров с указанием местонахождения названных лиц, а также о наименовании, происхождении, количестве и стоимости самих товаров. Если у таможенного органа имеются основания полагать, что товары перемещаются не под своим наименованием, с использованием подложных документов или представленные документы не содержат указанных сведений, то он вправе потребовать от декларанта представления дополнительных документов, содержащих недостающие сведения, или письменного заявления, составленного в произвольной форме, в котором должны быть изложены требуемые сведения.

Упрощенный порядок таможенного оформления скоропортящихся товаров дает декларанту значительную экономию во времени в силу особого характера данного вида товаров, когда задержка в оформлении может вызвать их гибель или порчу.

К основным группам скоропортящихся товаров относятся:

1) грибы, свежие баклажаны, перец свежий, арбузы, дыни, огурцы, по-

мидоры, капуста, картофель, лук репчатый, свекла столовая, брюква, редис, грибы свежие, повидло и пюре из овощей;

2) фрукты и ягоды свежие, повидло, пюре и тесто фруктовое и ягодное;

3) мясо и мясопродукты (в том числе птица битая и дичь) и животные жиры, эндокринное сырье, субпродукты;

4) молоко и молочные продукты;

5) яйцо и яичный меланж;

6) рыба, рыбопродукты и раки, икра живая рыбоводная и мальки;

7) растения живые, деревья и кусты живые, рассада овощная, саженцы всякие и другой посадочный материал, растения вечнозеленые, цветы живые и срезанные.

К счастью для перевозчиков, грузы, которые попадают под категорию «скоропортящиеся», для транспортировки через границу оформляются вне очереди [1].

Особенность таможенного контроля скоропортящейся продукции вытекает из ее свойств. Для того чтобы подобная продукция не потеряла своих потребительских качеств во время простоя на складе временного хранения, таможенный контроль осуществляется в приоритетном порядке с использованием упрощенных процедур. Льготное таможенное оформление скоропортящейся продукции, например, мяса или других продуктов питания, позволяет в случаях, определенных законодательством, получить отсрочку по уплате таможенных пошлин.

Таможенное оформление скоропортящихся грузов должно быть проведено в максимально сжатые сроки. Современное таможенное законодательство признает этот факт, а потому предусматривает особый порядок таможенного оформления скоропортящихся грузов. Тем не менее, следует понимать, что скорость его проведения в гораздо большей степени зависит от декларанта (таможенного представителя), чем от должностного лица таможенного органа. Тот просто не вправе выпускать товар под выбранную таможенную процедуру в том случае, если декларант допустил ошибки при оформлении грузовой таможенной декларации (декларации на товары), предоставил не все необходимые для таможенного оформления документы, неправильно провел расчеты таможенных платежей [2].

В общем случае по прибытии товаров в Россию они помещаются на склад временного хранения, при этом срок хранения скоропортящихся грузов не может превышать 3-х суток. После этого они должны быть либо выпущены под выбранную таможенную процедуру, либо будут задержаны на срок не более 24 часов (на основании ст. 146 Таможенного Кодекса Таможенного Союза). Такое может произойти, например, если на скоропортящийся груз не были своевременно предоставлены необходимые сертификаты. Если скоропортящийся груз прибыл без сертификатов, то сразу по прибытии необходимо подать заявку в территориальный орган Госстандарта России или аккредитованную на проведение сертификации организацию. Декларант может поспособствовать ускорению проведения таможенного оформления скоропортящегося груза, взяв пробы и образцы товара для проведения лабораторных исследований [1].

Также необходимо побеспокоиться о безопасности скоропортящихся грузов, их сохранности на время проведения таможенного оформления.

В ряде случаев оправданным оказывается предварительное таможенное оформление скоропортящихся грузов, начинающееся еще до фактического прибытия товаров на территорию России и заключающееся в подготовке транспортных и товаросопроводительных документов к таможенному оформлению. Тому способствует и выполнение некоторых стандартных процедур. Например, учитывая частое требование таможенного органа, предоставить информацию о сторонах сделки (их регистрационные и банковские реквизиты), тексты (копии, а иногда и оригиналы) контрактов. Разумно заранее подготовить письма-заявки, содержащие все необходимые сведения, и предоставить их должностному лицу таможенного органа вместе с основным пакетом сопроводительных и транспортных документов, таможенной декларацией.

Сохранность скоропортящихся грузов зависит не только от сроков проведения их таможенного оформления. Во многом она определяется соблюдением правил перевозки рефрижераторных грузов: использованием подходящего подвижного состава, соблюдением сроков доставки, ограничением или полным исключением открытий грузовой емкости (для проведения осмотра, досмотра, перегрузки). Только соблюдение всех норм и правил в совокупности с ускорением таможенного оформления способно гарантировать сохранность скоропортящихся грузов.

При отсутствии возможности помещения для предварительного таможенного оформления товаров на склад временного хранения, имеющий специальное оборудование, позволяющее обеспечить сохранность товаров в неизменном состоянии, разрешается хранение таких товаров в иных местах, отвечающих требованиям хранения скоропортящихся товаров, под таможенным контролем.

Разрешение на хранение дается начальником таможенного органа на основании мотивированного заявления импортера или получателя товара, согласованного с руководителем местного Центра стандартизации и метрологии.

Порядок учета товаров, находящихся в зоне таможенного контроля (ЗТК), не являющейся СВХ, определяет начальник таможни, по решению которого создана ЗТК. При этом документ учета товаров на СВХ не требуется.

В целом, владелец СВХ вообще может не требовать представления документов учета по установленной Положением форме в случае применения упрощенного порядка таможенного оформления следующих товаров, отдельных категорий:

- 1) живых животных;
- 2) скоропортящихся товаров;
- 3) товаров, следующих отдельно в багаже и ручной клади пассажиров;
- 4) личных вещей дипломатов и лиц, приравненных к ним;
- 5) дипломатической почты;
- 6) урн и гробов с прахом умерших;
- 7) товаров, стоимость которых не превышает 100 евро;
- 8) периодических печатных товаров;

- 9) не востребовавшего багажа пассажиров;
- 10) валюты и валютных ценностей;
- 11) товаров пересылаемых в международных почтовых отправлениях;
- 12) транзитных экспресс-товаров, перемещаемых специализированными транспортно-экспедиционными организациями;
- 13) ряд товаров, предназначенных для выставочных мероприятий;
- 14) транзитных товаров, перегружаемых на российской территории с одного вида транспорта на другой без фактического хранения на СВХ.

К скоропортящимся грузам требуются также многочисленные сопроводительные документы о соблюдении всех необходимых санитарных норм и правил хранения, транспортировки и погрузки-разгрузки [3].

Для того чтобы скоропортящиеся грузы проходили таможенный контроль в упрощенной форме и в льготном порядке, сторона, перевозящая товар, должна подать письменное заявление в таможенную службу о прохождении таможенного досмотра в упрощенной форме. В заявлении предоставляются данные об участнике ВЭД и его деятельности. Рассмотрение прошения происходит в течение 30 календарных дней с момента подачи заявления, после чего заявитель либо получает отказ, либо ему выдается копия документа, разрешающего, например, таможенное оформление мяса в упрощенной форме.

В льготной процедуре прохождения таможни может быть отказано, если заявитель имеет действующие административные правонарушения таможенных законов. В ходе проверки внешнеэкономической деятельности заявителя рассматривается не менее трех лет до подачи прошения об упрощении процедуры таможенного оформления.

Порой товар сохранить не удастся, так как по тем или иным причинам он портится. Рассмотрим, что можно предпринять в этом случае, чтобы взыскать убытки с виновного хранителя – таможенного склада или СВХ.

Хранение товара – услуга по поддержанию в сохранности имущества, переданного на определенный срок или до востребования. Помещая товар на склад, поклажедатель и хранитель заключают гражданско-правовой договор – договор хранения. По договору склад обязуется хранить переданную ему поклажедателем вещь и вернуть ее в сохранности.

Момент перехода права собственности на товарно-материальные ценности (ТМЦ) имеет большое значение, ибо от него зависит распределение риска случайного повреждения (гибели) имущества. С этого момента все расходы и убытки, связанные с порчей товара по причинам, не зависящим ни от продавца, ни от поклажедателя, ложатся только на последнего. Риск несет тот, кто обладает правом собственности на товар. Поэтому этот момент надо четко зафиксировать в договоре хранения.

Товар, помещаемый на склад, в обязательном порядке проверяется в период приемки и во время хранения. Проверка товаров, определение их количества и внешнего состояния является обязанностью склада и проводится за счет хранителя. Проверка хранителем товаров при их передаче на хранение имеет важное значение для определения степени виновности хранителя в случае утраты или порчи товара в процессе хранения. Склад обязан предоставить поклаже-

дателю возможность во время хранения осматривать товары или образцы товаров, если имеет место хранение с обезличением, брать пробы и принимать необходимые меры по сохранности ТМЦ.

Хранитель отвечает за утрату, недостачу или повреждение вещей, принятых на хранение, лишь в том случае, если не докажет, что порча произошла вследствие непреодолимой силы либо из-за свойств вещи, о которых хранитель, принимая товар на хранение, не знал и не должен был знать, либо в результате умысла или грубой неосторожности поклажедателя.

В случае необходимости изменить условия хранения хранитель обязан незамедлительно уведомить об этом поклажедателя. Согласно ТКТС, для обеспечения сохранности товаров хранитель имеет право самостоятельно принимать решение об изменении условий хранения. Обязанность уведомить поклажедателя наступает лишь в том случае, когда требуется существенное изменение условий хранения.

При возвращении товара владельцу обе стороны процесса хранения имеют право требовать осмотра товара. В этом случае расходы несет сторона, потребовавшая проверки. Если ни одна из сторон не изъявила такого желания, заявление о порче товара из-за его ненадлежащего хранения делается складу письменно либо при получении товара, либо в течение трех дней, если порча не могла быть обнаружена при обычном способе принятия товара. Если поклажедатель в установленный срок не сделал заявления хранителю, то условия договора считаются выполненными.

Товарные потери подразделяются на две группы: нормируемые и ненормируемые. Это деление имеет значение при решении вопроса о том, за чей счет списать ущерб, полученный в результате товарных потерь. Ненормируемые потери являются главным образом результатом бесхозяйственности: порчи товара, недосдач, растрат, хищений и т.д. К нормируемым потерям относится естественная убыль, потеря от боя товара в стеклопосуде.

Особенность таких потерь в том, что их нельзя подтвердить документально, поэтому убыль рассчитывают по специальным нормам. Они зависят от климатической зоны, условий и сроков хранения (температурного режима, качества упаковки, состояния помещений) и других факторов. Они не применяются к товарам, которые принимают и отпускают без взвешивания и поштучно.

Потери товаров в пределах норм естественной убыли не приводят к возникновению ответственности перед поклажедателем. При выявлении потерь от порчи товаров сверх установленных норм обязательство по возмещению стоимости утраченных ценностей ложится на хранителя. На практике бывают ситуации, когда хранитель не признает себя виновным. Разрешить конфликт поможет товароведческая экспертиза. Она может проводиться как по согласованию сторон, так и в судебном порядке.

Вопрос о соответствии качества товара установленным требованиям является целью товароведческой экспертизы как качественной, так и количественной.

В ходе качественной экспертизы изучается качество товара, выявляются степень его снижения или порчи товара, а также поиск причин, способствующих

щих порче товара. Например, товар испортился в результате нарушения требований к хранению. Основными параметрами товароведческой экспертизы являются:

- 1) соответствие товарных характеристик исследуемых объектов базовым и маркировочным данным, зафиксированным на ярлыках, этикетках;
- 2) принадлежность объектов к одному и тому же артикулу (при хранении с обезличением);
- 3) наличие дефектов и их влияние на качество изделий;
- 4) соответствия качественных характеристик изделий стандартным и эталонным требованиям;
- 5) соблюдение фактических данных, связанных с соблюдением правил упаковки, маркировки, хранения, транспортирования, а также разбраковки, переоценки товара.

В качестве объектов исследований могут быть представлены как различные предметы, так и образцы (пробы) товаров. Также изучается маркировка, содержащаяся на изделиях и этикетках. Экспертизе могут подвергаться единичные экземпляры, упакованные единицы товаров, а также товарные партии. В таблице приведены виды качественной экспертизы.

Количественная экспертиза проводится после того, как эксперт ознакомится со всеми необходимыми документами: договорами на хранение, товарно-сопроводительной документацией и др. При проведении экспертизы упакованных товаров учитывается, что их количественная характеристика включает массу самого товара (нетто) и упаковки (брутто), а также количество упаковочных единиц. Для определения различных количественных показателей применяются методы измерений: перевешивание, обмеривание по длине, объему, измерение плотности и пр. Причем измерения могут быть как сплошными, так и выборочными.

Если экспертиза объединяет исследования по качеству и количеству товара, то она называется ассортиментной. В ее ходе устанавливается ассортиментная принадлежность товара к определенной группе, наименованию, товарной марке или при установлении соответствия ассортимента товаров в партии ранее представленным образцам. Она проводится при хранении товара на складах с обезличением, например, зерна в элеваторах, нефти в нефтехранилищах, а также в случае поступления товара на склад в полном объеме не одновременно, а партиями.

Экспертиза проводится экспертами, обладающими специальными знаниями в области исследования. Как правило, она проводится экспертами таможенных лабораторий, а также иных соответствующих организаций или другими экспертами, назначаемыми таможенными органами. Например, в Бюро технических экспертиз, Центре независимой экспертизы, государственных институтах, специальных лабораториях (испытательных лабораториях пищевых продуктов, сырья и материалов). Для проведения экспертизы эксперт привлекается на договорной основе. При назначении экспертизы по инициативе декларанта либо иного заинтересованного лица они вправе представить таможенным органам предложения по кандидатуре эксперта.

Утвержденные эксперты определяют технологию проведения исследования. Количество операций, их последовательность, содержание определяются целями экспертизы и особенностями ее объекта. Результатом экспертизы является оформленное в письменном виде заключение, в котором эксперт приводит оценку потребительских свойств товара. Расходы на проведение экспертизы несет сторона, по инициативе которой она проводится. Срок проведения экспертизы не должен превышать сроки временного хранения, если выпуск товаров не осуществляется до получения результатов экспертизы, шести месяцев в отношении транспортных средств, одного года в иных случаях.

Должностное лицо таможенного органа обязано ознакомить декларанта или иное лицо, обладающее полномочиями в отношении товаров, с постановлением о назначении экспертизы и разъяснить его права, о чем делается соответствующая отметка в постановлении, удостоверяемая указанным лицом либо его представителем.

Результаты экспертизы могут быть обжалованы любой из сторон в суде в общепринятом порядке. В случае недостаточной ясности или полноты заключения эксперта может назначаться дополнительная экспертиза [4].

Скоропортящиеся товары могут храниться в пределах срока годности только на СВХ. Если товар помещен на таможенный склад, то он должен быть вывезен за 180 дней до момента истечения срока. Владелец скоропортящейся продукции имеет полное право требовать выполнения льготного порядка таможенного оформления для своих товаров.

Однако в упрощении процедуры таможенного декларирования могут отказать, если за заявителем есть неисполненные обязательства по административным правонарушениям в области таможенного дела. Сведения о внешнеэкономической деятельности заявителя проверяются на срок не менее трех лет, предшествующих заявлению упрощенного порядка оформления [5].

Список литературы:

1. Таможенный Кодекс Таможенного Союза [Электронный ресурс] /Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/>. Дата обращения: 23.10.2012.
2. РОСИМПЕКС. Таможенное оформление скоропортящихся товаров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.perevozka.org/tamozhennoe-oformlenie-skoroportyaschihsya-tovarov.php>. Дата обращения: 23.10.2012.
3. Виртуальная Таможня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vch.ru/>. Дата обращения: 23.10.2012.
4. Роспромтест. Перевоз скоропортящихся товаров через границу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rospromtest.ru/>. Дата обращения: 23.10.2012.
5. Таможенное оформление скоропортящихся грузов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.treffee.ru/materials>. Дата обращения: 23.10.2012.

Соболева Юлия Павловна

*к.э.н., доцент кафедры маркетинга и торгового дела
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: marketing-ogiet@mail.ru*

Седукина Карина Олеговна

*студентка 5 курса факультета бизнеса и рекламы
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: marketing-ogiet@mail.ru*

УДК 657:340.130.5

А.А. Лавриненко, Е.А. Боброва

ОСОБЕННОСТИ И ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ ПРИ ВСТУПЛЕНИИ В СИЛУ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ»

Бухгалтерский учёт – это одна из важнейших составляющих контроля и управления за деятельностью организации, именно поэтому его правовой базе уделяют столь пристальное внимание. С 1 января 2013 г. вступает в силу Федеральный закон № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте» от 6 декабря 2011 г.. Он придёт на смену ныне действующему Федеральному закону № 129 ФЗ – «О бухгалтерском учёте» от 21 ноября 1996 г.. В данной статье будут рассмотрены причины введения его в действие, особенности и принципиальные отличия от действующего Закона.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт; изменения; стандарты бухгалтерского учета; план счетов

С 1 января 2013 г. вступает в силу Федеральный закон № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте», принятый 6 декабря 2011 г.. Он сменил действующий Федеральный закон № 129 ФЗ – «О бухгалтерском учёте», принятый 21 ноября 1996 г. Рассмотрим ряд причин введения его в действие и принципиальные отличия от действующего Закона.

Одна из главных причин принятия нового Закона о бухгалтерском учёте заключается в том, что некоторые положения действующего Закона мешают активному применению Международного стандарта финансовой отчётности широким кругом организаций в России. Именно поэтому потребовалось выработать законодательные нормы, способные адаптировать систему бухгалтерского учёта в России в соответствии с международными стандартами.

Другая причина – это потребность в корректировке современной системы регулирования бухгалтерского учёта на территории Российской Федерации. К сожалению, в действующем Законе положения, описывающие эту систему, механизмы взаимодействия её элементов, а также составляющие, практически отсутствуют. Между тем сейчас, как никогда ранее, при использовании правовых терминов важно зафиксировать: каким образом и кто занимается разработкой и принятием основных правил бухгалтерского учёта, а также каковы полномочия и функции каждого участника этого процесса. Всё это и обусловило необходимость пересмотра правовой основы бухгалтерского учёта.

Рассмотрим ряд изменений, касающиеся организации ведения бухгалтерского учёта. Как и в ныне действующем Законе руководитель по-прежнему будет осуществлять организацию процесса ведения и хранения документов бухгалтерского учёта. Однако если в п. 2 ст. 6 Закона №129 – ФЗ были предусмотрены только варианты организации бухгалтерского учёта, то в новом Законе они детализируются по видам организации.

Только за руководителями среднего и малого предпринимательства, со-

гласно новому Закону, оставляет право вести бухгалтерский учёт лично. В кредитных организациях бухгалтерским учётом будет заниматься главный бухгалтер. В остальных же организациях ведение учёта возлагается либо на главного бухгалтера, либо на иное должностное лицо, или заключить договор на оказание бухгалтерских услуг.

Согласно п.2 ст.7 Федерального закона № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте», в случае, когда индивидуальный предприниматель ведёт бухгалтерский учёт, он сам организует хранение и ведение документов, а также несёт иные обязанности в отношении руководства экономическим субъектом, установленные законом.

Изменения также коснулись первичных учётных документов. Это одно из важнейших нововведений, согласно которому в будущем организации самостоятельно смогут разрабатывать любые формы первичных документов для бухгалтерского учёта. Данные документы может самостоятельно утверждать руководитель по предоставлению их главным бухгалтером или другим должностным лицом, ответственным за ведение бухгалтерского учёта. Перечень обязательных реквизитов для первичных документов, по сути, не изменился.

Стоит, отметить также то, что у организаций, относящихся к государственному сектору, соответствующие формы будут устанавливаться в соответствии с бюджетным законодательством.

В новом Законе о бухгалтерском учёте нет прямого запрета на внесение исправлений в банковские и кассовые документы, но с условием, если иной порядок не предусмотрен действующим законодательством, то исправление должно содержать: дату; подписи лиц, составивших документ, с указанием их инициалов, фамилий или иных реквизитов.

В ст.5 п. 9 Закона № 402 – ФЗ установлено, что первичные документы бухгалтерского учёта могут составляться на бумажном носителе или (и) в виде электронного документа, подписанного электронной цифровой подписью. При этом они имеют одинаковую юридическую силу, то есть являются равнозначными. Однако если договором или законодательством РФ предусмотрено предоставление первичного учётного документа на бумажном носителе, то по требованию этих лиц экономический субъект обязан за свой счёт предоставить копии первичный электронный учётный документ на бумажном носителе.

Данное нововведение найдёт своё отражение не только в бухгалтерском, но также и в налоговом учёте. После вступления Закона № 402 ФЗ инспекторы налоговой службы уже не смогут «не принять» документы по причине «неправильного» бланка первичного документа, при условии наличия всех необходимых документов.

Рассмотрим новые требования к бухгалтерской отчётности, прописанные в ст. 13 Закона № 402 ФЗ. Данные требования тесно перекликаются с ныне действующими ПБУ 4/99 и не содержат принципиально новых положений. Как и ранее, бухгалтерская отчётность коммерческой организации за год состоит из отчёта о финансовых результатах, бухгалтерского баланса и приложений к этим документам. А коммерческая организация составляет отчёт и баланс о целевом

использовании средств и приложения к ним.

Согласно п. 8 ст. 13 Закона № 402 – ФЗ, бухгалтерская отчётность может считаться составленной только после её подписания на бумажном носителе руководителем данного экономического субъекта.

Бухгалтерская (финансовая) отчётность публикуется вместе с аудиторским заключением. Кроме того, подчёркивается, что бухгалтерская отчётность не может являться предметом коммерческой тайны.

В новом Законе прописано новое понятие - обязательный экземпляр бухгалтерской (финансовой) отчётности. Данный документ обязаны составлять все экономические субъекты, кроме ЦБ Российской Федерации и организаций бюджетной сферы. И в обязательном порядке представлять по одному экземпляру органу государственной статистики по месту регистрации.

Обязательные экземпляры бухгалтерской (финансовой) отчётности формируют государственный информационный ресурс, при этом доступ на этот ресурс возможен всем заинтересованным лицам, исключения составляют документы государственной тайны.

Плата и правила пользования, а также порядок представления этим государственным информационным ресурсом будет утверждаться Росстатом.

Промежуточная бухгалтерская (финансовая) отчётность составляется в случаях, прописанных нормативными актами и законодательством. Она составляется за отчётный период сроком меньше отчётного года, то есть с первого января по отчётную дату текущего периода, а состав устанавливается национальными стандартами.

Не менее важные изменения произошли в системе регулирования бухгалтерского учёта. Прокомментируем их. В Законе №402 - ФЗ данному вопросу отведена целая глава 3 (ст. 20 – 28), при этом в ныне действующем Законе № 129-ФЗ ему отведена лишь пятая статья.

Документами, которыми будет регулироваться бухгалтерский учёт, являются стандарты экономического субъекта, рекомендации для бухгалтерского учёта, федеральные и отраслевые стандарты, при этом учитывается, что нижестоящие стандарты не должны противоречить вышестоящим.

Правовой механизм, с помощью которого будет регулироваться бухгалтерский учёт, основан на взаимодействии органов государственной власти (ЦБ Российской Федерации и Минфин России) и негосударственных организаций.

Федеральные стандарты вне зависимости от конкретного вида экономической деятельности организации установят для всех отраслей единые правила, к примеру упрощённые способы бухгалтерского учёта, состав первой и последней отчётности при реорганизации, план счетов и иные основополагающие для бухгалтерского учёта положения. Также они вправе устанавливать специальные требования к бухучёту отдельных видов экономической деятельности или бюджетных организаций.

Отраслевые стандарты направлены на адаптацию общих правил к особенностям конкретных сфер экономической деятельности. Они действительно значительно упрощают процесс формирования бухгалтерского учёта на

предприятиях и создают единообразную методологию в отрасли. Ранее данные стандарты существовали в виде отраслевых методических указаний по составлению бухучёта и отчётности, к примеру, на предприятиях агропромышленного комплекса, в энергетических, научно-проектных, лесоторговых и других отраслях.

Отраслевые и федеральные стандарты обязательны к применению. При этом их разработка осуществляется на базе международных стандартов.

Для грамотного применения отраслевых и федеральных стандартов, снижения расходов на организацию бухучёта, активного введения передового опыта организации бухгалтерского учёта, а также результатов разработок и исследований принимаются рекомендации в области бухучёта.

Для ведения и упорядочивания организации бухгалтерского учёта разработаны стандарты экономического субъекта. Данный вид регламента дополняет все предыдущие случаи, при этом отражает уникальность предприятия и специфику деятельности. Необходимость и порядок разработки, изменения, утверждения и отмены данных стандартов самостоятельно устанавливается каждой организацией. В частности, такого рода стандартом может быть положение по калькулированию себестоимости работ, продукции, услуг, учётная политика по бухучёту и так далее.

Также в ст. 2 Закона № 402 ФЗ расширен перечень лиц, подпадающих под действие закона. Рассмотрим их более подробно.

Новый Закон обязаны применять ЦБ Российской Федерации, органы местного самоуправления, государственные органы, органы управления территориальных и государственных внебюджетных фондов, индивидуальные предприниматели, коммерческие и некоммерческие организации, нотариусы, адвокаты и иные лица, занимающиеся частной практикой.

Применение требований данного Закона обязательно при ведении:

— бухгалтерского учёта в отношении общего имущества товарищей, при этом обязанности по его ведению возлагаются на одного из юридических лиц, участвующих в договоре товарищества;

— бюджетного учёта обязательств и активов РФ, муниципальных образований и субъектов федерации, изменяющих указанные обязательства и активы, а так же при составлении отчёта по бюджету;

— бухгалтерского учёта в ходе осуществления соглашения о разделе продукции. При условии, что иное не установлено Федеральным законом от 30.12.95 № 225 – ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»;

— бухгалтерского учёта имущества доверительными управляющими, переданных им в доверительное управление.

Что касается представительств, филиалов и других структурных подразделений, созданных по стандартам законодательства иностранных государств, международных организаций, действующих на территории Российской Федерации, то они обязаны руководствоваться Законом № 402 – ФЗ, если иной порядок не предусмотрен международными соглашениями РФ. Кроме того в новом законе уточнён ряд лиц, которые могут не вести бухгалтерский учёт. Более

подробно остановимся на рассмотрении данного вопроса.

Согласно п. 3 ст. 4 действующего сегодня Закона № 129 – ФЗ «О бухгалтерском учёте» компании, использующие УСН, имеют право не вести бухгалтерский учёт, за исключением учёта нематериальных активов и основных средств. Однако в отдельных случаях такого рода компании всё же обязаны вести бухгалтерский учёт, к примеру: при получении кредитов в банке; совмещении ЕНВД и УСН; выплате дивидендов от чистой прибыли. А также согласно письму Минфина Российской Федерации от 31.05.11 № 03 – 11 – 06/2/85 с утратой права на использование УСН, и в данном случае организация обязана в полном объёме восстановить бухгалтерский учёт.

Однако в Законе № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте» аналогичная норма отсутствует. А значит компаниям, использующим УСН, с 2013 г. придётся в полном объёме вести бухгалтерский учёт. Также в подп.1 п. 2 ст. 6 нового Закона установлено, что индивидуальные предприниматели, нотариусы, адвокаты и другие лица, занимающиеся частной практикой, смогут не вести бухгалтерский учёт при условии учёта всех расходов и доходов в соответствии с установленным налоговым законодательством (ЕСХН, УСН).

Отметим также, что предприниматели, использующие ЕНВД, учёта расходов и доходов не ведут, поскольку от выручки не зависит величина единого налога. То есть налогоплательщиков, применяющих этот спецрежим, закон не обязывает учитывать расходы и доходы. Следовательно, по новому Закону их обяжут вести бухгалтерский учёт на общих основаниях.

Однако в Законе №402 – ФЗ есть положения, согласно которому представительства, филиалы и иные структурные подразделения иностранных организаций, находящиеся в России, имеют право не вести бухгалтерский учёт в том случае, если они осуществляют учёт расходов и доходов в соответствии с Налоговым кодексом РФ.

В Законе № 129 – ФЗ аналогичное правило прямо прописано не было, однако в п. 2 Положение по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в РФ от 29.07.98 № 34н, сказано, что они вправе вести бухгалтерский учёт в соответствии с правилами, установленными в стране нахождения данной иностранной компании при условии, что последние не противоречат МСФО. При этом данное положение подкреплено в ПБУ 1/2008.

Стоит отметить, что организации, имеющие статус участников проекта, направленного на осуществление исследований, разработок, а также на коммерциализацию их результатов согласно Федеральному закону от 28.09.10 № 244- ФЗ «Об инновационном центре «Сколково», имеют право использовать упрощённые способы осуществления бухгалтерского учёта, в том числе упрощённую бухгалтерскую (финансовую) отчётность, используемые субъектами малого предпринимательства.

На данный момент документами, устанавливающими такой учёт, являются Информация № ПЗ-3/2010 «Об упрощённой системе бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности для субъектов малого предпринимательства» (11.06.09 Минфин РФ) и Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учёта для

субъектов малого предпринимательства (21.12.98 № 64н Минфин РФ).

Одно из существенных изменений нового Закона «О бухгалтерском учёте» касается требования к квалификации главных бухгалтеров публичных компаний. Под категорию действия закона попадут главные бухгалтеры следующих экономических субъектов: акционерных инвестиционных фондов и других компаний, если их ценные бумаги пущены в обращение на торгах фондовых бирж или на других рынках ценных бумаг, НПФ, ОАО (исключение составляют кредитные организации), страховых организаций.

Квалификация главных бухгалтеров таких компаний должна отвечать следующим требованиям:

- не иметь в сфере экономики непогашенной или неснятой судимости;
- иметь высшее образование по специальности;
- иметь стаж работы в области ведения бухучёта, составлением бухгалтерской (финансовой) отчётности или с аудиторской деятельностью, из последних пяти календарных лет не менее трёх, а в случаях отсутствия высшего образования по специальности – из последних семи календарных лет не менее пяти.

Данные критерии распространяются также на физические лица, которые оказывают бухгалтерские услуги на базе гражданско-правовых договоров. При заключении договора с аутсорсинговой организацией в штате данной организации в обязательном порядке должен быть как минимум один специалист, соответствующий вышеперечисленным требованиям.

Кроме того, стоит отметить, что вышеперечисленные требования не относятся к лицам, которые будут назначены на должность главного бухгалтера до 1.01.13. Также не стоит забывать, что приказом № 440 от 30 ноября 2011 г. утверждён План Министерства Финансов РФ на 2012-2015 гг. по развитию бухучёта и отчётности в РФ на базе Международных стандартов финансовой отчётности. Согласно плану к 2015 г. по Международным стандартам финансовой отчётности будут отчитываться: управляющие компании инвестиционных фондов, клиринговые организации, НПФ, биржевые брокеры, биржевые посредники, товарные биржи, акционерные инвестиционные фонды, общественно значимые государственные унитарные предприятия, профессиональные участники рынка ценных бумаг и другие.

В статье 19 Закона № 402 – ФЗ прописана ещё одна инновация, заключающаяся в обязательной системе внутреннего контроля.

Согласно данной статье экономический субъект обязан осуществлять и организовывать внутренний контроль над совершаемыми фактами хозяйственной жизни.

В случае, когда бухгалтерская (финансовая) отчётность организации подлежит обязательному аудиту, она обязана организовать и осуществлять внутренний контроль над составлением бухгалтерской (финансовой) отчётности и бухгалтерским учётом. За исключением случаев, когда руководитель самостоятельно принял обязанности по ведению бухучёта.

Другими словами, законодатель утвердил, что благодаря системе внутреннего контроля будет обеспечиваться достоверность и надёжность бухгал-

терской отчётности. Каким образом организовать данную систему – дело организации. Благодаря системе внутреннего контроля у руководителя будет уверенность в том, что он получает достоверную информацию.

Законом № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте» изменены терминология бухучёта, основные понятия, многие нормы действующего законодательства переработаны и введены новые.

В п. 2 ст. 1 нового Закона корректировалось понятие бухгалтерского учёта, теперь это формирование документированной систематизированной информации об объектах учёта, в соответствии с требованиями Закона о бухгалтерском учёте и составление на её основе бухгалтерской финансовой отчётности.

В ст. закона № 402 - ФЗ прописаны изменения относительно объектов бухгалтерского учёта, теперь это: доходы и расходы, активы, источники финансирования деятельности, факты хозяйственной жизни (операции, сделки, события), иные объекты (в том случае, если данный факт установлен федеральными стандартами).

При этом определений данных объектов в новом Законе нет, скорее всего, именно национальные стандарты бухгалтерского учёта будут определять данные термины. До утверждения отраслевых и федеральных стандартов следует применять правила составления бухгалтерской отчётности и ведения бухгалтерского учёта, утверждённые до 1 января 2013 г. Скорее всего, речь идёт о ПБУ.

Также в ст. 3 нового Закона приведен ряд определений понятий, которые используются в законе. В частности:

- стандарт бухгалтерского учёта;
- организации государственного сектора;
- бухгалтерская (финансовая) отчётность;
- план счетов бухгалтерского учёта;
- факт хозяйственной жизни;
- руководитель экономического субъекта;
- международный стандарт;
- уполномоченный федеральный орган;
- отчётный период.

Стоит также отметить, что вместо слова организация будет использоваться выражение экономический субъект.

Стандарт бухгалтерского учёта – это документ, который устанавливает минимально необходимые требования к бухучёту, а также допустимые способы его ведения.

Кроме того введено понятие международные стандарты, то есть стандарты бухучёта, использование которых является общепринятым обычаем в международном деловом обороте, при этом не учитывается конкретное наименование того или иного стандарта. Здесь речь идёт о GAAP и МСФО.

Термин хозяйственная операция был заменён на факт хозяйственной жизни, под которым понимается операция, сделка, событие, которые оказывают (способны оказать) влияние на финансовое состояние экономического субъекта, результат его финансовой деятельности и (или) перемещение денежных

средств. В Законе № 402 – ФЗ также прописаны новые положения об инвентаризации активов и обязательств. Они касаются обязательств, определяемых самими экономическими субъектами, перечень инвентаризируемых активов, а также порядок и сроки проведения инвентаризации. Исключение составляют случаи, когда обязательно проведение инвентаризации. Данный факт устанавливается российским законодательством, отраслевыми и федеральными стандартами.

При этом в новом законе порядок регистрации выявленных отклонений не установлен. Отмечено лишь то, что расхождения заносятся в тот отчётный период, в который проводилась инвентаризация. Также в новом Законе более подробно остановились на моменте урегулирования разногласиях между главным бухгалтером и руководителем.

Выполнять требования руководителя главный бухгалтер обязан только по письменному распоряжению, в таком случае руководитель несёт единоличную ответственность. Бухгалтер не освобождается от ответственности в случае отсутствия письменного распоряжения руководителя. Ранее также требовалось письменное распоряжение, однако сейчас подчёркивается, что при его наличии вся ответственность исключительно ложится на руководителя. П.5 ст.10 Закона № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте» посвящён формам бухгалтерских регистров. Эти регистры, за исключением организаций госсектора, которые руководствуются бюджетным законодательством, утверждает руководитель, при этом получает их от лица, ответственного за ведение бухучёта.

В регистрах впервые предусмотрены обязательные реквизиты:

- период, за который осуществляется составление регистра;
- дата окончания и начала ведения регистра;
- указание наименования должностей лиц, которые отвечают за ведения регистра;
- систематическая и хронологическая группировка всех объектов бухгалтерского учёта;
- подписи лиц, которые ведут ответственность за ведение регистра, с обязательным указанием их инициалов, фамилий или других реквизитов, с помощью которых можно будет идентифицировать этих лица;
- величина денежного измерения объектов бухучёта и указание их единиц измерения.

Другими словами, будут построены по аналогии с регистрами налогового учёта будут таковыми только после подписания их ответственными лицами.

При ликвидации и реорганизации юридического лица существует ряд особенностей составления бухгалтерской (финансовой) отчётности, которые прописаны в ст. 16 и 17 Закона № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте».

Последним отчётным годом при реорганизации является период с первого января года, в котором произведена регистрация последнего из возникших юридических лиц, до той даты, когда произведена государственная регистрация. Последнюю бухгалтерскую (финансовую) отчётность реорганизуемое юридическое лицо составляет на предшествующую этой дате.

В случае, когда реорганизация представляет собой присоединение, то последним отчётным годом является период первого января того года, в котором есть запись в ЮГРЮЛ до даты её внесения. Последний бухгалтерский отчёт реорганизуемой компании должен содержать данные о фактах хозяйственной жизни с даты утверждения передаточного акта до даты регистрации нового юридического лица.

Первая бухгалтерская отчётность новой организации составляется на базе последней отчётности реорганизуемой организации и передаточного акта.

Юридическое лицо, возникшее в результате реорганизации, за исключением бюджетных организаций, обязано составить первый бухгалтерский отчёт по состоянию на дату его регистрации при условии, что иное не предусмотрено федеральными стандартами. Для организаций государственного сектора, возникших в результате реорганизации, порядок составления отчётности устанавливается уполномоченным федеральным органом.

Рассмотрим ситуацию ликвидации организации. В данном случае отчётным годом будет являться период с 1 января года (год внесения записи о ликвидации организации в ЕГРЮЛ) до даты внесения такой записи.

Если юридическое лицо ликвидируется, то последнюю бухгалтерскую отчётность составляет либо арбитражным управляющим, либо ликвидационной комиссией, в том случае, когда ликвидируемое юридическое лицо является банкротом. В таблице 1 рассмотрены основные отличия Федерального закона № 402-ФЗ (06.12.11) от Федерального закона № 129-ФЗ (21.11.96).

Таблица 1 - Основные отличия Федерального закона № 402-ФЗ (06.12.11) от Федерального закона № 129-ФЗ (21.11.96)

Параметр сравнения	Отличие Федерального закона № 402-ФЗ (06.12.11) от Федерального закона № 129-ФЗ (21.11.96)
Объекты и понятие бухгалтерского учёта	Уточнён перечень объектов бухучёта. Состав законодательства Российской Федерации о бухгалтерском учёте изменён.
Сфера действия Закона	Теперь организации, осуществляющие свою деятельность на основе УСН, обязаны вести бухучёт в общем порядке. Так же более детально прописан перечень лиц, на которых направлено его действие
Основные понятия	В новом Законе нет упоминаний об аналитическом и синтетическом учёте. Взамен них введены новые базовые понятия, а именно, понятия стандартов бухгалтерского учёта
Регулирование бухгалтерского учёта	Система регулирования бухгалтерского учёта в новом Законе изменится. Кроме уполномоченного федерального органа, к числу субъектов регулирования будет включен ЦБ РФ. Кроме того, будет осуществляться и негосударственное регулирование, к их ведению будут отнесены работка и разъяснение новых проектов национальных стандартов бухучёта, разработка предложений по их совершенствованию и обобщение практики их применения, взаимодействие с международными неправительственными организациями по вопросам бухгалтерского учёта. Для проведения экспертизы проектов национальных стандартов образовывается Совет по стандартам бухгалтерского учёта, который будет осуществлять свою деятельность при уполномоченном федеральном органе.

Параметр сравнения	Отличие Федерального закона № 402-ФЗ (06.12.11) от Федерального закона № 129-ФЗ (21.11.96)
Организация ведения бухгалтерского учёта	В новом Законе ограничены права руководителя по отношению к ведению бухгалтерского учёта лично. Кроме того, требования к ведению бухгалтерского учёта не выделены в отдельную статью.
Главный бухгалтер	Новым Законом введены ряд требований по отношению к главным бухгалтерам организаций лицам. Однако ответственность и должностные обязанности главного бухгалтера новым Законом не определены
Учётная политика	В новом Законе право разрабатывать способы ведения бухучёта предоставлено экономическим субъектам в том случае, если иные правила не прописаны федеральными стандартами. Однако, данные стандарты не должны противоречить отраслевым и федеральным стандартам. Кроме того не определен перечень документов и конкретных вопросов, которые должны регулироваться по средствам учётной политикой экономического субъекта.
Первичные учётные документы	Теперь формы первичных учётных документов не будут унифицированными. И руководители смогут самостоятельно разрабатывать эти формы, учитывая обязательные требования к реквизитам первичных документов. Исключением из этого правила будут первичные документы для организаций государственного сектора. Нет запрета на внесение исправлений в банковские и кассовые документы. Теперь есть возможность составлять первичные документы в электронном виде.
Регистры бухгалтерского учёта	Введены требования к реквизитам регистров бухучёта, так же есть возможность их составления в виде электронных документов. Теперь регистры бухучёта обязательно должны содержать подписи ответственных лиц, с указанием их инициалов и фамилий либо других реквизитов, которые необходимы для идентификации этих лиц. В отношении содержания регистров нет упоминания о коммерческой тайне, а так же об ответственности за её разглашение
Инвентаризация обязательств и имущества	Не прописаны случаи проведения обязательной инвентаризации. Нет информации об учёте недостач и излишков при проведении инвентаризации.
Состав бухгалтерской отчётности	Она считается составленной только после подписания руководителем её бумажного экземпляра. Не предусмотрено предоставление пояснительной записки и аудиторского заключения в составе бухгалтерской отчётности. Регламентированы порядок составления бухгалтерской отчётности при ликвидации и реорганизации. Некоммерческие организации не будут обязаны сдавать отчёт о своих финансовых результатах.
Отчётный период	Дано понятие отчётного периода для промежуточной и годовой отчётности.
Опубликование и представление бухгалтерской отчётности	Обязательно предоставлять экземпляр отчётности в орган государственной статистики.
Внутренний контроль	Введена необходимость по осуществлению внутреннего контроля ведения бухгалтерского учёта, фактов хозяйственной жизни и составления отчётности.
Ответственность за нарушения законодательства РФ о бухгалтерском учёте	Не определена ответственность, в случае за уклонения от ведения бухучёта

В ходе сравнения Федерального закона № 402-ФЗ от 06.12.11 и Федерального закона № 129-ФЗ от 21.11.96 был выявлен ряд существенных изменений. К чему они приведут, как отразятся на эффективности ведения бухгалтерского учёта, покажет время.

Список литературы:

1. Фомичёва, Л. П. Новый закон о бухгалтерском учёте [Текст] /Л.П. Фомичёва // Бухгалтерский учёт. – 2012. - № 6. – С. 67 – 73
2. Шнейдман, Л. З. Новый закон о бухгалтерском учёте: правовая основа регулирования учёта и применение МФСО в стране [Текст] / Л. З. Шнейдман //Бухгалтерский учёт. – 2012. - № 2. – С. 6 - 10
3. Новый ФЗ о бухгалтерском учёте [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.expertbusiness.ru/>. Дата обращения 21.10.2012.
4. Федеральный закон № 402 – ФЗ «О бухгалтерском учёте» 6.12.11 [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://base.consultant.ru/>. Дата обращения 20.10.2012.
5. Новый Федеральный закон о бухгалтерском учете: общие положения [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.buh.ru/document>. Дата обращения 20.10.2012.
6. Новый закон о бухгалтерском учёте: что нас ожидает? [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://402fz.4dk.ru/statexp/>. Дата обращения 20.10.2012.
7. Знакомьтесь: новый Закон о бухгалтерском учете [Электронный ресурс]. - Режим доступа <http://www.reghelp.ru/>. Дата обращения 20.10.2012.

Боброва Елена Александровна

к.э.н., доцент кафедры финансового учета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: bobrova77@bk.ru

Лавриненко Анастасия Александровна

студентка 3 курса финансово-экономического факультета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: anastasia.713@mail.ru

УДК 657.44:658.783

О.Ю. Леонова, Т.В. Федорова

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований. Налоговый учет материальных расходов следует вести, основываясь на тех же первичных документах, что используются в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: материалы, запасы, налог, налоговая база, налогоплательщик, стоимость, расходы, доходы, затраты, списание.

В налоговом учете стоимость материально-производственных запасов, включаемых в материальные расходы, определяется исходя из цен их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость и акцизов), включая комис-

сионные вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, ввозные таможенные пошлины и сборы, расходы на транспортировку и иные затраты, связанные с приобретением материально-производственных запасов. Данная позиция закреплена в п. 2 ст. 254 НК РФ.

Материально-производственные запасы в налоговом учете по аналогии с бухгалтерским учетом учитываются по стоимости, формируемой путем суммирования всех расходов, связанных с приобретением и доставкой, включая транспортные расходы, за исключением сумм возмещаемых налогов, в частности, возмещаемого в соответствии с нормами гл. 21 НК РФ налога на добавленную стоимость.

Это могут быть, например, расходы по оплате услуг сторонних организаций за доставку ценностей в указанное покупателем место, оплате транспортно-экспедиционного обслуживания, таможенных терминалов, а также услуги по ветеринарному контролю, сертификации, экспертизе поступающих ценностей, если такие действия являются необходимыми для оценки выполнения своих обязательств по договору поставщиком.

При этом если указанные расходы связаны с приобретением различных партий, групп материально-производственных запасов, как указано в Письме МНС России от 02.08.2002 N 02-5-10/98-Я231, то организация распределяет их пропорционально стоимости приобретенных материально-производственных запасов либо иным способом, определенным в приказе по учетной политике. Иными словами, организации формируют первоначальную стоимость материально-производственных запасов аналогично бухгалтерскому учету, за исключением организаций (например, экспортеров), которые включают в стоимость купленных материалов НДС, уплаченный поставщикам.

В данном случае подразумеваются налоги, уплаченные налогоплательщиком при приобретении материально-производственных запасов, и которые согласно соответствующим статьям НК РФ подлежат вычету (НДС, акцизы) либо включаются в состав расходов (НДС). Эти организации выделяют из бухгалтерской стоимости материалов суммы налога и включают его в прочие расходы в соответствии с Методическими рекомендациями, утвержденными Приказом МНС России от 20.12.2002 N БГ-3-02/729. Но в этом случае необходимо отметить, что в НК РФ отсутствует прямое разрешение включать НДС в расходы отдельной строкой. За исключением случаев, когда в соответствии с п. 5 ст. 170 НК РФ банки, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды имеют право включать в затраты, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль, суммы НДС, уплаченные поставщикам по приобретаемым товарам (работам, услугам).

Если ранее перечисленные материальные ценности организация изготавливает самостоятельно (например, полуфабрикаты или комплектующие), то их стоимость оценивается только по сумме прямых расходов, связанных с их производством (аналогично расчету стоимости готовой продукции).

При этом согласно п. 2 ст. 272 НК РФ датой осуществления материальных расходов признается дата передачи в производство сырья и материалов - в

части сырья и материалов, приходящихся на произведенные товары (работы, услуги).

В данной статье рассмотрен порядок формирования стоимости материально-производственных запасов в бухгалтерском и налоговом учете. В случае искажения стоимости материально-производственных запасов будет искажена себестоимость выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, а также отчетность в целом, ведь материально-производственные запасы во многих организациях формируют большую часть оборотных активов.

В бухгалтерском и налоговом учете стоимость материально-производственных запасов формируется практически одинаково в сумме фактически понесенных затрат на их приобретение, изготовление и аналогичные расходы. Однако существуют различные статьи затрат, формирующие в бухгалтерском учете стоимость материально-производственных запасов, а в налоговом - включающиеся в состав внереализационных расходов (суммовые разницы), что приводит к возникновению различий между сформированной стоимостью материально-производственных запасов в обоих видах учета. Таким образом, организациям в целях упрощения учетного процесса в целом на этапе формирования стоимости материально-производственных запасов необходимо стремиться избегать возникновения расхождений между бухгалтерским и налоговым учетом.

Материальные расходы в налоговом учете признаются расходами, связанными с производством и реализацией. Согласно п. 1 ст. 254 Налогового кодекса (далее – НК РФ) к данному виду расходов относится стоимость любых использованных налогоплательщиком материальных ценностей, имеющих вещественную форму, за исключением основных средств. В составе материальных расходов отражаются затраты на материалы, используемые как для производственных, так и для общехозяйственных нужд.

Также согласно п. 7 ст. 254 НК РФ к материальным расходам относятся, к примеру, потери запасов в пределах норм естественной убыли, технологические потери при производстве и (или) транспортировке.

Если же потери запасов произошли в результате чрезвычайных ситуаций или были выявлены инвентаризацией и виновные лица установлены не были, то стоимость этих материальных ценностей, включается в состав внереализационных расходов (п. 2 ст. 265 НК РФ).

В налоговом учете стоимость материальных ценностей согласно ст. 254 НК РФ определяется исходя из цен покупки МПЗ, комиссионных вознаграждений посреднических организаций, ввозных таможенных пошлин и сборов, расходов на транспортировку, безвозвратную тару и иных затрат, непосредственно связанных с приобретением ценностей.

Суммы таможенных пошлин и сборов, уплаченных при ввозе импортируемых сырья и материалов, включаются в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией (пп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ). Однако на основании п. 2 ст. 254 НК РФ таможенные платежи и сборы могут быть учтены в стоимости приобретения материальных ценностей, если это предусмотрено учетной

политикой для целей налогообложения на соответствующий год.

Сырье и материалы списываются в расходы организации одним из четырех методов (п. 8 ст. 254 НК РФ):

- по стоимости единицы запасов;
- средней стоимости;
- стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

Налогоплательщик закрепляет выбранный способ в учетной политике для целей налогообложения прибыли. Метод оценки по стоимости единицы подходит для учета уникальных материальных ценностей, которые невозможно заменить другими запасами. Для остальных видов сырья и материалов чаще используется метод оценки по средней себестоимости. Существует два варианта применения этого метода: средневзвешенная оценка и среднескользящая оценка.

При применении средневзвешенной оценки средняя стоимость единицы списанных в производство запасов определяется как частное от деления общей себестоимости данного вида запасов на их количество. В расчет принимаются себестоимость и количество остатка материальных ценностей на начало месяца, а также поступивших за месяц запасов. Полученная себестоимость единицы умножается на количество запасов данного вида, списанных за месяц.

При среднескользящей оценке себестоимость отпущенной в производство единицы запасов определяется так же, как и при средневзвешенной. Различие в том, что себестоимость списанной партии запасов рассчитывается в момент их отпуска в производство, то есть учитываются только стоимость и количество запасов, ранее поступивших в соответствующем месяце.

При использовании любого из этих вариантов оценки по средней себестоимости из расчета исключаются количество и стоимость материальных ценностей, возвращенных в течение месяца поставщикам.

Метод ФИФО предполагает оценку запасов по ценам первых по времени приобретения закупок. Стоимость запасов, поступающих в производство первыми, соответствует себестоимости первого по времени приобретения с учетом себестоимости материальных ценностей, числящихся на начало месяца. Такой способ оценки применяется, если организация ожидает значительного снижения цен на используемое сырье и материалы.

Если организация предполагает, что цены на материально-производственные запасы повысятся, то целесообразнее использовать метод ЛИФО. Этот метод позволяет оценивать сырье и материалы по ценам последних по времени приобретения закупок.

Следует отметить, что в бухгалтерском учете материальные ценности способом ЛИФО не оцениваются. Поэтому если вы хотите максимально сблизить бухгалтерский и налоговый учеты, то в налоговом учете также придется отказаться от метода ЛИФО.

Метод оценки сырья и материалов должен применяться организацией последовательно от одного налогового периода к другому (ст. 313 НК РФ). Изменить используемый способ оценки запасов можно только с начала нового нало-

гового периода.

Налогоплательщик может установить разные способы списания стоимости отдельных групп материально-производственных запасов. Это не противоречит нормам действующего законодательства.

Проблема учета расходов для целей налогообложения прибыли остается одним из краеугольных камней в спорах между налогоплательщиками и налоговыми органами. Сегодня речь пойдет об обоснованности материальных расходов, которым посвящена ст. 254 Налогового кодекса РФ.

В налоговом учете материальные расходы признаются расходами, связанными с производством и реализацией. Перечень материальных затрат приведен в п. 1 ст. 254 НК РФ. К данному виду расходов относится стоимость любых использованных налогоплательщиком материальных ценностей, имеющих вещественную форму, кроме основных средств. Объекты стоимостью менее 20 000 руб., введенные в эксплуатацию после 1 января 2008 г., амортизируемым имуществом не признаются. В составе материальных расходов отражаются затраты на материалы, используемые как для производственных, так и для общехозяйственных нужд.

В подпункте 5 п. 1 ст. 254 НК РФ установлено, что в состав материальных расходов включаются затраты предприятия на приобретение топлива, воды и энергии всех видов, расходуемых на технологические цели, выработку (в том числе самим налогоплательщиком для производственных нужд) всех видов энергии, отопление зданий, а также расходы на трансформацию и передачу энергии. С принятием Федерального закона от 22.07.2008 № 158-ФЗ этот перечень дополнен расходами на производство и (или) приобретение мощности.

К материальным расходам приравниваются:

- затраты на рекультивацию земель и иные природоохранные мероприятия;
- потери от недостачи и (или) порчи материально-производственных запасов (МПЗ) в пределах норм естественной убыли;
- технологические потери при производстве и (или) транспортировке;
- затраты на горно-подготовительные работы при добыче полезных ископаемых, эксплуатационные вскрышные работы на карьерах и нарезные работы при подземных разработках в пределах горного отвода горнорудных предприятий.

Материальные расходы должны быть экономически обоснованны, а также подтверждены документами, оформленными в соответствии с российским законодательством. По общему правилу, изложенному в п. 2 ст. 272 Налогового кодекса РФ, момент признания в налоговом учете материальных расходов в отношении материально-производственных запасов совпадает с датой передачи этих ценностей в производство. Стоимость работ и услуг производственного характера уменьшает налоговую базу в момент подписания налогоплательщиком акта приемки-передачи. Более подробная информация о дате признания материальных расходов и подтверждающих их документах приведена в таблице 1.

Таблица 1 - Виды материальных расходов и момент их признания в налоговом учете

Вид расхода	Момент списания в расходы	Норма НК РФ	Подтверждающий документ
Сырье (материалы) — основа или компонент, необходимый при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг)	Дата передачи в производство	П. 2 ст. 272	Лимитно-заборная карта (форма № М-8)*, требование-накладная (форма № М-11)*, накладная на отпуск материалов № М-15)*, акт расхода материалов
Комплектуемые изделия, полуфабрикаты, подвергающиеся монтажу или дополнительной обработке			
Материалы для упаковки и иной подготовки товаров (включая предпродажную подготовку)			
Материалы для других производственных нужд (проведение испытаний, контроль, содержание, эксплуатация основных средств и т.д.)			
Материалы для общехозяйственных и управленческих нужд	Дата составления акта расхода материалов или дата составления накладной	П. 1 ст. 272	Требование-накладная, накладная на отпуск материалов на сторону, акт расхода материалов
Инструменты, приспособления, инвентарь, приборы, лабораторное оборудование	В момент ввода в эксплуатацию	Подп. 3 п. 1 ст. 254	Требование-накладная, накладная на отпуск материалов на сторону
Спецодежда и другие средства индивидуальной защиты	В момент ввода в эксплуатацию	Подп. 3 п. 1 ст. 254	Ведомость учета выдачи спецодежды, спецобуви и предохранительных приспособлений (форма № МБ-7)*, личная карточка учета выдачи средств индивидуальной защиты**
Топливо, вода, энергия всех видов, расходуемые на технологические цели, расходы на отопление зданий, трансформацию и передачу энергии	Дата подписания налогоплательщиком акта оказанных услуг	П. 2 ст. 272	Акт оказанных услуг
Работы и услуги производственного характера (отдельные операции по производству продукции, выполнению работ, оказанию услуг, обработке сырья и материалов, контроль над соблюдением установленных технологических процессов и т.д.)	Дата подписания налогоплательщиком акта выполненных работ (оказанных услуг)	П. 2 ст. 272	Акт приемки-передачи выполненных работ (услуг)

Вид расхода	Момент списания в расходы	Норма НК РФ	Подтверждающий документ
Работы и услуги производственного характера (услуги по перевозкам грузов внутри организации)	Дата подписания налогоплательщиком акта выполненных работ (оказанных услуг)	П. 2 ст. 272	Товарно-транспортные накладные (форма № 1-Т)***, путевые листы (формы № 4-С и 4-П)***, акт приемки-передачи
Расходы на содержание и эксплуатацию имущества природоохранного назначения	Дата подписания налогоплательщиком акта оказанных услуг	П. 2 ст. 272	Акт приемки-передачи выполненных работ (услуг), бухгалтерская справка-расчет
Расходы на рекультивацию земель и иные природоохранные мероприятия (за исключением затрат на освоение природных ресурсов)			
Потери от недостачи или порчи при хранении и транспортировке материально-производственных запасов в пределах норм естественной убыли	Дата поступления материальных ценностей в организацию, дата акта инвентаризации	П. 1 ст. 272	Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке ТМЦ (форма № ТОРГ-2)****, сличительная ведомость результатов инвентаризации ТМЦ (форма № ИНВ-19)*****
Технологические потери при производстве и транспортировке	Дата поступления материальных ценностей в организацию, дата отпуска в производство	П. 1 ст. 272	Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке ТМЦ, технологические карты, сметы технологического процесса, отраслевые нормативные акты, заключения, расчеты технологических служб и т.д.
Расходы на горно-подготовительные работы при добыче полезных ископаемых, по эксплуатационным вскрышным работам на карьерах и нарезным работам при подземных разработках в пределах горного отвода горнорудных предприятий	Дата подписания налогоплательщиком акта выполненных работ и оказанных услуг	П. 2 ст. 272	Акт приемки-передачи выполненных работ

* Утверждена постановлением Госкомстата России от 30.10.97 № 71а.

** Утверждена приказом Минздравсоцразвития России от 01.06.2009 № 290н (действует с 6 октября 2009 г.).

*** Утверждена постановлением Госкомстата России от 28.11.97 № 78.

**** Утверждена постановлением Госкомстата России от 25.12.98 № 132.

***** Утверждена постановлением Госкомстата России от 18.08.98 № 88.

Лимитно-заборными картами оформляют отпуск материалов, систематически используемых для изготовления продукции (выполнения работ и оказания услуг). В первичных учетных документах на отпуск материала в производство отражают назначение его использования: наименование заказа (изделия, продукции) или вид затрат.

Иногда при передаче ценностей отдельным подразделениям в накладной не приводят конкретного назначения материалов. Как правило, так оформляют передачу материальных запасов на общехозяйственные и управленческие нужды. В подобной ситуации на фактически израсходованные материалы подразделение-получатель составляет акт расхода материалов. На основании акта стоимость использованных материальных ценностей учитывается при налогообложении прибыли.

К расходам на хозяйственные нужды относятся, в частности, затраты на приобретение хозяйственных товаров и бытовой химии (туалетной бумаги, одноразовых бумажных полотенец, салфеток, чистящих средств и т.д.). Стоимость таких материальных ценностей уменьшает налогооблагаемую прибыль, если названные затраты отвечают критериям ст. 252 НК РФ. Аналогичная позиция изложена в письме Минфина России от 11.04.2007 № 03-03-06/1/229.

Материальными расходами признаются затраты на содержание и эксплуатацию природоохранных объектов, прием, хранение и уничтожение экологически опасных отходов, очистку сточных вод и иные аналогичные затраты (подп. 7 п. 1 ст. 254 НК РФ). К данной группе материальных расходов относятся платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) в природную среду загрязняющих веществ. Вместе с тем при налогообложении прибыли не учитываются суммы платежей за сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую природу (п. 4 ст. 270 НК РФ).

Потери от недостачи и порчи при хранении и транспортировке материалов списываются в пределах норм естественной убыли. Нормы должны быть установлены в порядке, предусмотренном Правительством РФ. До их появления налогоплательщики могут применять нормы, ранее утвержденные соответствующими федеральными органами (ст. 7 Федерального закона от 06.06.2005 № 58-ФЗ).

Нормы технологических потерь при производстве и транспортировке материальных ценностей налогоплательщики устанавливают самостоятельно. Из материальных расходов текущего месяца исключается стоимость остатков материально-производственных запасов, переданных в производство, но еще не подвергшихся обработке (п. 5 ст. 254 НК РФ). Если понесенные за месяц материальные затраты относятся в налоговом учете к прямым расходам, налогоплательщик распределяет их между незавершенным производством и готовой продукцией способом, прописанным в налоговой учетной политике. Данные об остатках прямых расходов фиксируются в специальном налоговом регистре. Сумма косвенных материальных расходов в полном объеме уменьшает налоговую базу текущего отчетного (налогового) периода (п. 2 ст. 318 НК РФ).

Различные даты признания прямых и косвенных расходов установлены в п. 2 ст. 318 НК РФ. Прямые расходы уменьшают налоговую базу отчетного (налогового) периода по мере реализации продукции, работ, услуг, в стоимости которых они учтены. Косвенные расходы отражаются в отчетном (налоговом) периоде, в котором они возникли.

Конституционный суд РФ периодически рассматривает правомерность присутствия в Налоговом кодексе понятий, связанных с расходами. Этой теме посвящено, например, Определение КС РФ от 16.12.2008 № 1072-О-О. Заявитель посчитал, что оценочные понятия «обоснованные затраты», «экономически оправданные затраты» и «направленность деятельности на получение дохода» допускают использование налоговиками и судами субъективного подхода при определении обоснованности тех или иных расходов, осуществленных налогоплательщиком и учитываемых при исчислении налога на прибыль.

В ответ на это высший суд указал, в частности, что положения п. 1 ст. 252 НК РФ не допускают их произвольного применения, поскольку требуют установления объективной связи произведенных налогоплательщиком расходов, с тем чтобы его деятельность была направлена на получение прибыли. Доказывать необоснованность расходов налогоплательщика обязаны налоговые органы.

Минфин России указывает, что налоговое законодательство не использует понятие экономической целесообразности и не регулирует порядок и условия ведения финансово-хозяйственной деятельности. Значит, обоснованность расходов нельзя оценивать с точки зрения их целесообразности, рациональности, эффективности или полученного результата (письма Минфина России от 22.05.2009 № 03-03-06/1/339 и от 14.04.2009 № 03-03-06/2/81). В то же время ее надо оценивать с учетом обстоятельств, свидетельствующих о намерениях налогоплательщика получить экономический эффект от деятельности. И эти намерения, как считает Минфин, должны быть очевидны налоговым инспекторам.

В налоговом учете стоимость материальных ценностей формируется в момент их поступления к налогоплательщику согласно п. 2—4 ст. 254 НК РФ. Она определяется исходя из цен покупки МПЗ, комиссионных вознаграждений посреднических организаций, ввозных таможенных пошлин и сборов, расходов на транспортировку, безвозвратную тару и иных затрат, непосредственно связанных с приобретением ценностей. В стоимости сырья и материалов не учитываются суммы предъявленного поставщиками налога на добавленную стоимость, за исключением случаев, перечисленных в п. 2 ст. 170 НК РФ.

Суммы таможенных пошлин и сборов, уплаченные при ввозе импортируемых сырья и материалов, включаются в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией (подп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ). Однако на основании п. 2 ст. 254 НК РФ таможенные платежи и сборы могут быть учтены в стоимости приобретения материальных ценностей, если это предусмотрено учетной политикой для целей налогообложения на соответствующий год.

Все затраты на покупку МПЗ должны быть подтверждены первичными документами (товарными накладными, отчетами комиссионера, таможенными

декларациями, актами оказанных услуг и т.д.).

Чтобы обобщать информацию о движении поступивших на предприятие партий сырья и материалов, целесообразно формировать специальный налоговый регистр. В нем отражаются операции по поступлению и отпуску МПЗ в производство.

Важный момент: в налоговом учете существует три вида расходов, которые могут быть непосредственно связаны с приобретением материально-производственных запасов, но при этом не увеличивают их стоимость. Речь идет о процентах по долговым обязательствам, привлеченным для покупки материальных ценностей, а также о суммовых и курсовых разницах. Данные затраты учитываются при налогообложении прибыли в составе внереализационных расходов (подп. 2, 5 и 5.1 п. 1 ст. 265 НК РФ).

Если налогоплательщик самостоятельно изготавливает материально-производственные запасы для собственного потребления, их стоимость определяется аналогично стоимости готовой продукции (п. 4 ст. 254 НК РФ).

Сумма материальных расходов уменьшается на стоимость возвратных отходов (п. 6 ст. 254 НК РФ). Это остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства товаров, выполнения работ или оказания услуг. К возвратным отходам относятся ценности, частично утратившие потребительские качества исходных ресурсов (химические или физические свойства) и вследствие этого используемые с повышенными расходами (пониженным выпуском продукции) или не используемые по прямому назначению.

Не следует путать возвратные отходы с остатками материально-производственных запасов, которые в соответствии с технологическим процессом передаются в другие подразделения в качестве полноценного сырья (материалов). Не относится к возвратным отходам и попутная (сопряженная) продукция, получаемая в результате технологического процесса.

Способ оценки возвратных отходов зависит от их дальнейшего использования. В случае если отходы передаются в основное или вспомогательное производство, их стоимость формируется по цене исходного материального ресурса (цене возможного использования).

Стоимость отходов, реализуемых на сторону, налогоплательщик определяет по цене реализации. Позиция Минфина России (письмо от 24.08.2007 № 03-03-06/1/591) такова: «Величина материальных расходов уменьшается на стоимость проданных возвратных отходов, которая определена в порядке, предусмотренном в ст. 40 НК РФ (по рыночной стоимости)». По мнению авторов, при реализации возвратных отходов на сторону их стоимость нужно оценивать в составе расходов исходя из фактической цены реализации.

Сумма возвратных отходов уменьшает величину материальных расходов в период их возникновения. Нередко затраты на приобретение материалов связаны с поступлением различных групп материальных ценностей. Например, транспортная организация за одну поездку доставляет налогоплательщику сы-

рье нескольких наименований. Расходы на перевозку распределяются между разными видами материально-производственных запасов. Способ распределения налогоплательщик выбирает самостоятельно и закрепляет его в учетной политике для целей налогообложения. Затраты можно разделить пропорционально покупной стоимости материальных ценностей либо на основании других экономически обоснованных показателей.

В особом порядке оценивают излишки МПЗ, выявленные в результате инвентаризации. Их стоимость, признаваемая в составе материальных расходов, равна сумме налога на прибыль, исчисленного с величины внереализационного дохода, соответствующего рыночной стоимости выявленных излишков (п. 2 ст. 254 НК РФ). Аналогично формируется стоимость имущества, полученного при демонтаже или разборке выводимых из эксплуатации основных средств.

Из материальных расходов текущего месяца вычитается стоимость МПЗ, переданных в производство, но не подвергшихся обработке. Остатки материально-производственных запасов оцениваются так же, как при списании их в производство. Сырье и материалы, списываемые при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг), оцениваются одним из четырех методов (п. 8 ст. 254 НК РФ):

- по стоимости единицы запасов;
- по средней стоимости;
- по стоимости первых по времени приобретений (ФИФО);
- по стоимости последних по времени приобретений (ЛИФО).

Налогоплательщик закрепляет выбранный способ в учетной политике для целей налогообложения прибыли.

Метод оценки по стоимости единицы запасов подходит для учета уникальных материальных ценностей, которые невозможно заменить другими запасами. Для остальных видов сырья и материалов целесообразно использовать метод оценки по средней стоимости. Существуют два варианта применения этого метода.

Первый вариант — средневзвешенная оценка. Средняя стоимость единицы списанных в производство запасов определяется как частное от деления общей себестоимости данного вида запасов на их количество. В расчет принимаются себестоимость и количество остатка материальных ценностей на начало месяца, а также поступивших за месяц запасов. Полученная себестоимость единицы умножается на количество запасов данного вида, списанных за месяц.

При среднескользящей оценке себестоимость единицы запасов, отпущенных в производство, определяется так же, как и при средневзвешенной. Различие в том, что себестоимость списанной партии запасов рассчитывается в момент их отпуска в производство, то есть учитываются только стоимость и количество запасов, ранее поступивших в соответствующем месяце.

При использовании любого из вариантов оценки по средней себестоимости из расчета исключаются количество и стоимость материальных ценностей,

возвращенных в течение месяца поставщикам.

Метод ФИФО предполагает оценку материалов по ценам первых закупок. Стоимость запасов, поступающих в производство первыми, соответствует себестоимости первого по времени приобретения с учетом себестоимости материальных ценностей, числящихся на начало месяца. Обычно такой способ оценки применяется, если предприятие ожидает значительного снижения цен на используемое сырье и материалы.

Если есть основания предполагать, что цены на материально-производственные запасы существенно повысятся, целесообразно использовать метод ЛИФО. Этот метод позволяет оценивать сырье и материалы по ценам последних закупок.

Предприятие применяет систему налогового учета, к которой относится и метод оценки сырья и материалов, последовательно от одного налогового периода к другому (ст. 313 НК РФ). Изменить используемый способ оценки запасов можно только с начала нового налогового периода. Если в законодательство о налогах и сборах внесены изменения, связанные с учетом материальных запасов, то дополнения в учетную политику можно вносить и в течение года после вступления поправок в силу.

Налогоплательщик вправе установить разные способы списания стоимости по отдельным группам материальных ценностей. Это не противоречит нормам действующего законодательства. Расчет стоимости сырья, материалов, списанных в отчетном периоде, ведется в специальном регистре.

Список литературы:

1. Налоговый Кодекс РФ (часть вторая) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http:// base.consultant.ru](http://base.consultant.ru). Дата обращения: 28.09.2012.
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» (ПБУ 18/2002) - Режим доступа: <http:// base.consultant.ru>. Дата обращения: 28.09.2012.
3. Авдеев, В. Ю. Глава 25 Налогового кодекса РФ. Налоговый и бухгалтерский учет: сходства и различия [Текст] / В. Ю. Авдеева. – М.: Статус-Кво 97, 2003. – 176 с.
4. Захарьин, В. Р. Налоговый учет [Текст]: учебное пособие /В. Р. Захарьин. –М.: ГроссМедиа, 2006. – 368 с.
5. Кожин, В. Я. Налоговый учет [Текст]: пособие для бухгалтера / В. Я. Кожин. – М.: КНОРУС, 2004. – 656 с.
6. Куликова, Л. И. Налоговый учет [Текст] / Л. И. Куликова. – М.: Бухгалтерский учет. 2003. – 315 с.

Леонова Ольга Юрьевна

*студентка 5 курса факультет учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: justme@rbcmail.ru*

Федорова Татьяна Владимировна

*к.э.н., доцент кафедры финансового учета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: tatiyana.72@mail.ru*

УДК [338.314:06]:657.44

А.В. Малофеева, Т.В. Федорова

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА ДОХОДОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Система налогового учета - это особый порядок учета доходов и расходов, момента их признания. Система налогового учета должна обеспечить порядок первичной регистрации фактов хозяйственной деятельности, систематизации указанных фактов (учет доходов и расходов) и формирование показателей налоговой декларации по налогу на прибыль. Налоговый учёт должен обеспечить особый порядок учёта и правила признания доходов и расходов в зависимости от правил их признания для целей налогообложения, установленных гл. 25 НК РФ. Особенности налогового учета доходов организации, их классификации, отражения в регистрах налогового учета будет посвящена настоящая статья.

Ключевые слова: доходы, налоговый учет, доходы от реализации, внереализационные доходы, налог на прибыль, постоянные и временные разницы, дата признания доходов, метод начисления, кассовый метод, регистры налогового учета доходов.

Деятельность коммерческой организации направлена на систематическое получение прибыли от продажи выпускаемой продукции, товаров, выполнения работ или оказания услуг. Известно, что результатом предпринимательской деятельности может быть получение прибыли, отсутствие прибыли и получение убытка. Если по итогам года достигнут положительный финансовый результат - чистая прибыль, то она подлежит распределению и на основании решения собственников может быть направлена:

- на развитие производственной базы организации;
- покрытие убытков прошлых лет;
- формирование резервного капитала;
- выплату дивидендов (доходов);
- другие цели, предусмотренные учредительными документами организации.

Чистая прибыль организации как база для начисления дивидендов (доходов учредителей), других направлений использования формируется в системе бухгалтерского учета. Одним из важнейших показателей, влияющих на чистую прибыль как финансовый результат деятельности организации за определенный период, являются доходы.

Учет доходов и расходов позволяет определить налоговую базу по налогу на прибыль, поэтому является одним из важнейших участков налогового учета. Доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме. Но не всякая экономическая выгода будет признана доходом организации, а только та, которую можно оценить и определить по правилам гл. 25 НК РФ (ст. 41 НК РФ).

Экономическая выгода признается доходом организации, если одновре-

менно соблюдаются три условия:

- 1) она подлежит получению деньгами или иным имуществом;
- 2) ее размер можно оценить;
- 3) она может быть определена по правилам гл. 25 НК РФ.

Однако приведенное определение дохода, скорее, характеризует чистый доход, или прибыль организации.

Для целей обложения налогом на прибыль под доходами понимаются общие поступления организации (в денежной и натуральной формах) без учета расходов, которые организация понесла. Доходы в иностранной валюте (например, в долларах США) или доходы, стоимость которых выражена в условных единицах, учитываются вместе с доходами в рублях. Для этого указанные доходы нужно пересчитать в рубли в соответствии с методом признания доходов, закрепленным в учетной политике организации.

В таблице 1 показаны различия и ограничения в признании доходов в бухгалтерском и налоговом учете.

Таблица 1 – Различия и ограничения в признании доходов в бухгалтерском и налоговом учете

Наименование дохода	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
Различия в признании		
Доходы в виде безвозмездно полученного амортизируемого имущества	Признаются по мере начисления амортизации	Признаются в полном объеме по мере подписания акта приема-передачи имущества, акта приемки-сдачи работ, услуг (пп. 1 п. 4 ст. 271 НК)
Доходы, относящиеся к нескольким отчетным (налоговым) периодам, дата признания которых не установлена	Признаются: – равномерно; – пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов; – иной вариант, утвержденный учетной политикой	Признаются: – равномерно; – пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов (п. 2 ст. 271 НК)
Суммы восстановленных резервов по сомнительным долгам	Признаются: – в порядке, аналогичном применяемому в налоговом учете; – в особом порядке, отличном от порядка, применяемого в налоговом учете	Признаются в размере, установленном п. 5 ст. 266 НК в последний день отчетного (налогового) периода (пп. 5 п. 4 ст. 271 НК)
Суммы восстановленных резервов по гарантийному ремонту и обслуживанию	Признаются: – в порядке, аналогичном применяемому в налоговом учете; – в особом порядке, отличном от порядка, применяемого в налоговом учете	Признаются в размере, установленном ст. 267 НК в последний день отчетного (налогового) периода (пп. 5 п. 4 ст. 271 НК)
Суммы восстановленных резервов по ремонту основных средств	Признаются: – в порядке, аналогичном применяемому в налоговом учете; – в особом порядке, отличном от порядка, применяемого в налоговом	Признаются в размере, установленном ст. 324 НК в последний день отчетного (налогового) периода (пп. 5 п. 4 ст. 271 НК)

Наименование дохода	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
	учете	
Суммы восстановленного резерва предстоящих расходов на оплату отпусков, ежегодного вознаграждения за выслугу лет и по итогам работы за год	Признаются: – в порядке, аналогичном применяемому в налоговом учете; – в особом порядке, отличном от порядка, применяемого в налоговом учете	Признаются в размере, установленном ст. 324.1 НК в последний день отчетного (налогового) периода (пп. 5 п. 4 ст. 271 НК)
Доходы прошлых лет, выявленные в отчетном (налоговом) периоде	Признаются при выявлении дохода: – - выявленная после окончания года, но до даты подписания бухгалтерской отчетности, исправляется записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета за декабрь отчетного года; – - выявленная после утверждения бухгалтерской отчетности, исправляется: записями по соответствующим счетам бухгалтерского учета в текущем отчетном периоде; 2) путем пересчета сравнительных показателей бухгалтерской отчетности за отчетные периоды, отраженные в бухгалтерской отчетности организации за текущий отчетный год, за исключением случаев, когда невозможно установить связь этой ошибки с конкретным периодом либо невозможно определить влияние этой ошибки накопительным итогом в отношении всех предшествующих отчетных периодов (ПБУ 22/2010)	По доходам, не относящимся к конкретному отчетному (налоговому) периоду: признаются в полном объеме в момент выявления дохода (получения, обнаружения документов, подтверждающих наличие дохода) (пп. 6 п. 4 ст. 271 НК) По доходам, относящимся к конкретному отчетному (налоговому) периоду: признаются в полном объеме в том периоде, к которому относится выявленный доход (ст. 81 НК)
Ограничения		
Доходы от долевого участия в деятельности других организаций (полученные дивиденды)	Признаются в полном объеме в момент начисления дохода (по решению акционеров (участников) о выплате дивидендов) (п. 16 ПБУ 9/99)	Налог удерживается налоговым агентом - лицом, выплатившим дивиденды (ст. 275 НК)
Доход в виде стоимости имущества, полученного по безвозмездной помощи (содействию) в порядке, установленном 95-ФЗ «О безвозмездной помощи РФ...» от	Признается в полном объеме (ПБУ 9/99)	Не признается доходом (п. 1 пп. 6 ст. 251 НК)

Наименование дохода	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
04.05.99.		
Доход в виде имущества, полученного налогоплательщиком в рамках целевого финансирования	Признается в полном объеме (ПБУ 9/99, ПБУ 13/2000)	Не признается доходом, при выполнении условий п. 1 пп. 14 ст. 251 НК
Доход в виде положительной разницы, полученной при переоценке ценных бумаг по рыночной стоимости	Признается в полном объеме (п. 20 ПБУ 19/02)	Не признается доходом п. 1 пп. 24 ст. 251 НК
Доход в виде сумм восстановленных резервов под обесценение ценных бумаг	Признается в полном объеме (п. 39 ПБУ 19/02)	Не признается доходом п. 1 пп. 25 ст. 251 НК
Доходы по сделкам по цене ниже рыночной	Ограничение Не признаются доходами	Признаются в соответствии со ст. 40 НК

Различия подходов к признанию выручки в бухгалтерском и налоговом учете могут привести к тому, что величина дохода может существенно различаться. Постоянные и временные разницы, возникающие в связи с различиями в признании доходов в бухгалтерском и налоговом учете отдельных операций, обуславливают отражение в бухгалтерском учете отложенных налогов и соответствующих им показателей - отложенных налоговых активов, отложенных налоговых обязательств, постоянных налоговых обязательств (активов).

Отложенные налоги отражают в бухгалтерской отчетности часть прибыли организации, отдаваемую в бюджет вследствие непризнания части принятых к учету доходов и расходов для целей расчета налогооблагаемой прибыли и соответствующее влияние на финансовый результат организации.

Доходы по операциям, обуславливающие признание разных величин доходов в бухгалтерском и налоговом учете и возникающие при этом разницы (постоянные, временные), приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Доходы по операциям, обуславливающим учет постоянных и временных разниц

Вид дохода	Признание		Вид разницы
	для целей бухгалтерского учета	для целей налогового учета	
Доходы в виде безвозмездно полученного амортизируемого имущества	По мере начисления амортизации	В полном объеме по мере подписания акта приема-передачи имущества, акта приемки-сдачи работ, услуг (пп. 1 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Временная

Вид дохода	Признание		Вид разницы
	для целей бухгалтерского учета	для целей налогового учета	
Доходы от долевого участия в деятельности других организаций	В полном объеме в момент начисления дохода (по решению акционеров (участников) в соответствии с п. 16 ПБУ 9/99)	На дату поступления денежных средств на расчетный счет (в кассу) налогоплательщика (пп. 2 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Временная
Доходы, относящиеся к нескольким отчетным (налоговым) периодам, дата признания которых не установлена	Равномерно. Пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов. Иной вариант, утвержденный учетной политикой	Равномерно. Пропорционально доле фактических расходов отчетного периода в общей сумме расходов (п. 2 ст. 271 НК РФ)	Временная
Доходы прошлых лет, выявленные в отчетном (налоговом) периоде	При выявлении дохода: - в текущем периоде до окончания отчетного года (в месяце выявления дохода); - в отчетном году после его завершения, но до утверждения финансовой отчетности в установленном порядке (декабрь отчетного года)	В полном объеме в том периоде, к которому относится выявленный доход (ст. 81 НК РФ)	Временная
Доход в виде стоимости имущества, полученного по безвозмездной помощи (содействию) в установленном порядке, в рамках целевого финансирования	В полном объеме (ПБУ 9/99)	Не признается доходом (пп. 6 п. 1 ст. 251 НК РФ)	Постоянная
Доход, полученный от дооценки активов и от переоценки ценных бумаг по рыночной стоимости	В полном объеме в отчетном периоде в качестве дохода п. 15 Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, п. 20 Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02)	Не признается доходом, учитываемым для целей налогообложения (п. 1 ст. 257, пп. 24 п. 1 ст. 251 НК РФ)	Постоянная
Доход в виде сумм восстановленных резервов под обесценение ценных бумаг	В полном объеме (п. 39 ПБУ 19/02)	Не признается доходом (пп. 25 п. 1 ст. 251 НК РФ)	Постоянная

Величина дохода может быть определена на основании любых документов, подтверждающих его получение. К таким документам относятся:

- первичные учетные документы;
- документы налогового учета;
- любые иные документы.

Первичными учетными документами признаются документы, на основании которых ведется бухгалтерский учет. Эти документы должны подтверждать совершение хозяйственной операции. Кроме того, первичные учетные документы принимаются к учету, если они составлены по утвержденной Госкомстатом России форме. Если форма документа не утверждена, то организация может разработать ее самостоятельно, но такой документ должен содержать все реквизиты, перечисленные в п. 2 ст. 9 Федерального закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».

К документам налогового учета относится, например, счет-фактура, служащий основанием для принятия к вычету сумм НДС, уплаченных поставщику.

К иным документам, не являющимся первичными документами и документами налогового учета, могут быть отнесены, например, гражданско-правовые договоры, отчет комиссионера (агента) перед комитентом, расчетные документы, счет и др. На рисунке 1 представлена классификация доходов в бухгалтерском и налоговом.

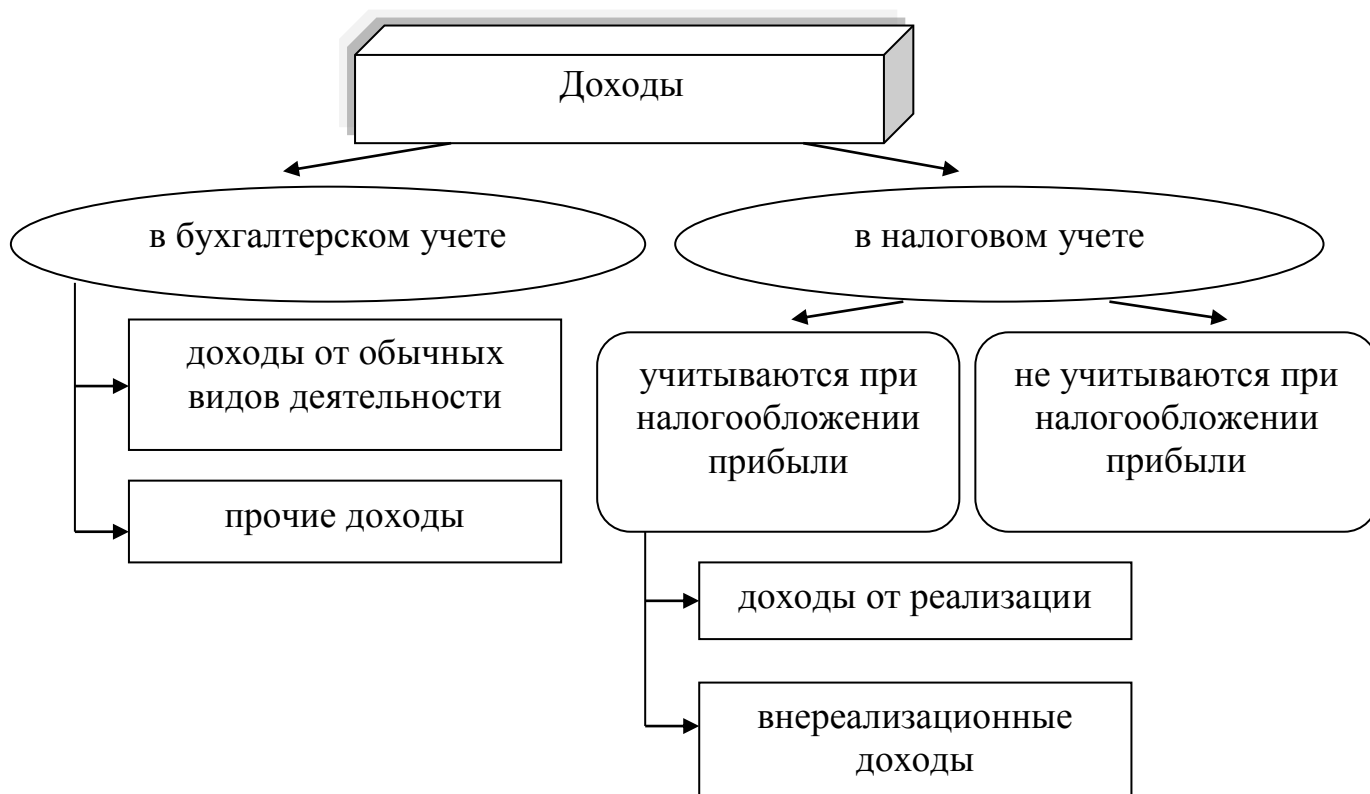


Рисунок 1 – Классификация доходов в бухгалтерском и налоговом учете

Доход от реализации - это выручка от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав. Причем к доходам от реализации относится выручка, полученная от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных.

Организация должна учитывать в сумме выручки следующие поступления:

- все поступления, которые связаны с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, при этом не имеет значения, кто произвел оплату за проданную продукцию (работы, услуги). Например, это может сделать третье лицо, у которого перед покупателем был долг;
- указанные поступления учитываются в сумме выручки независимо от формы, в которой они получены: в денежной или натуральной. При этом суммы НДС, предъявленные покупателям товаров (работ, услуг), имущественных прав, в составе выручки не учитываются.

К внереализационным доходам относятся все иные поступления, не являющиеся выручкой от реализации товаров (работ, услуг) или имущественных прав.

Внереализационными доходами являются:

- положительные курсовые разницы;
- полученные организацией дивиденды;
- штрафы, пени и иные санкции за нарушение договорных обязательств, суммы возмещения убытков или ущерба, признанные должником или подлежащие уплате на основании решения суда, вступившего в законную силу;
- доходы от сдачи имущества в аренду (включая земельные участки), если они не относятся к доходам от реализации;
- проценты, полученные по договорам займа, кредита;
- безвозмездно полученное имущество (работы, услуги) или имущественные права;
- стоимость излишков материально-производственных запасов и прочего имущества, которые выявлены в результате инвентаризации.

Перечень внереализационных доходов, установленный ст. 250 НК РФ, является открытым. Это означает, что учесть в составе внереализационных доходов следует и те доходы, которые прямо не предусмотрены в данном перечне. За исключением, конечно, доходов, не учитываемых для целей налогообложения.

Некоторые доходы освобождены от налогообложения. Их перечень предусмотрен ст. 251 НК РФ. В частности, к доходам, которые не учитываются при налогообложении, относятся доходы в виде:

- имущества, имущественных прав, которые получены в форме залога или задатка (пп. 2 п. 1 ст. 251 НК РФ);
- взносов в уставный капитал организации;
- имущества, которое получено по договорам кредита или займа;
- капитальных вложений в форме неотделимых улучшений арендованно-

го (полученного в безвозмездное пользование) имущества, произведенных арендатором (ссудополучателем);

- других доходов, предусмотренных ст. 251 НК РФ.

Перечень льготированных доходов является закрытым и не подлежит расширительному толкованию. Поэтому все иные доходы, которые не указаны в этом перечне, нужно учесть для уплаты налога на прибыль.

Чтобы правильно рассчитать прибыль за отчетный (налоговый) период, организации нужно точно знать, какие доходы и расходы она может признать в этом периоде, а какие нет.

Даты, на которые расходы и доходы можно признать для целей налогообложения, определяются двумя методами:

- метод начисления;
- кассовый метод.

При этом выбирается единый метод как для доходов, так и для расходов. Нельзя применять один метод для расходов, а другой - для доходов. Организация выбирает тот или иной метод самостоятельно. Важно помнить, что метод начисления могут применять без исключения все организации. А вот кассовый метод разрешено применять только некоторым из них.

Кассовый метод не могут применять:

- банки;
- компании с выручкой в среднем за предыдущие четыре квартала более 1 млн. руб. за каждый квартал;
- участники договора доверительного управления имуществом или договора простого товарищества.

Выбранный метод нужно отразить в учетной политике и применять последовательно с начала налогового периода и до его окончания.

Организации, применяющие кассовый метод, датой получения дохода признают:

- день поступления средств на счета в банках, в кассу организации;
- день поступления иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав;
- день погашения задолженности перед налогоплательщиком иным способом.

Таким образом, при кассовом методе доходы учитываются, только если они фактически получены.

Если организация применяет метод начисления, то доходы она должна признать в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они возникли. При этом доходы признаются независимо от фактического поступления денежных средств, имущества или имущественных прав. В таблице 3 отражены виды и дата признания доходов при методе начисления.

Датой получения дохода признается дата реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав). Эта дата определяется в соответствии с п. 1 ст. 39

НК РФ. Таким образом, отгрузив товар покупателю или выполнив определенный объем работ и передав его заказчику, следует учесть для целей налогообложения полученные доходы, несмотря на то, что оплата от покупателя (заказчика) еще не поступила.

Таблица 3 - Виды и дата признания доходов при методе начисления

Вид дохода	Дата признания дохода
Доходы от реализации товаров (п. 3 ст. 271 НК РФ)	Дата перехода права собственности к покупателю
Доходы от реализации работ, услуг (п. 3 ст. 271 НК РФ)	Дата передач оказанных услуг заказчика и результатов выполненных работ
Доходы от реализации работ, услуг (п. 3 ст. 271 НК РФ по договору комиссии агентскому договору) (п. 3 ст. 271 НК РФ)	Дата реализации принадлежащего комитенту имущества, указанная в отчете (извещении) комиссионера (агента)
Доходы: – от реализации финансовым агентом услуг финансирования под уступку денежного требования (п. 5 ст. 271 НК РФ); – от реализации новым кредитором, получившим указанное требование, финансовых услуг (п. 5 ст. 271 НК РФ); – в виде полученного права требования долга (п. 5 ст. 271 НК РФ)	Дата последующей должником уступки права требования или дата исполнения должником требования Дата подписания акта уступки права требования или договора

Наряду с общим порядком ст. 271 НК РФ предусматривает и особый порядок признания доходов, которые относятся к нескольким отчетным (налоговым) периодам. Если связь между доходами и расходами по сделке не может быть определена четко или определяется косвенным путем, то такие доходы нужно распределять равномерно по отчетным (налоговым) периодам.

В таблице 4 отражено признание внереализационных доходов при методе начисления.

Таблица 4 - Признание внереализационных доходов при методе начисления

Вид дохода	Дата признания дохода
Доходы в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) и иные аналогичные доходы (пп. 1 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Дата подписания акта приемки-передачи имущества (работ, услуг)
Доходы от сдачи имущества в аренду. Лицензионные платежи (включая роялти) за пользование объектами интеллектуальной собственности. Иные аналогичные доходы (пп. 3 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Одна из следующих дат: – дата расчетов по договору; – дата предъявления документов для расчетов; – последний день отчетного (налогового) периода
Штрафы, пени, иные санкции за нарушение обязательств. Суммы возмещения убытков (ущерба) (пп. 4 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Одна из следующих дат: – дата признания должником сумм штрафных санкций; – дата вступления в законную силу решения суда

Вид дохода	Дата признания дохода
Доходы прошлых лет, выявленные в отчетном (налоговом) периоде (пп. 6 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Дата выявления дохода (получения или обнаружения документов, подтверждающих наличие дохода)
Доходы в виде: - положительной курсовой разницы по имуществу и требованиям (обязательствам), стоимость которых выражена в иностранной валюте; положительной переоценки стоимости драгоценных металлов (пп. 7 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Одна из следующих дат: – дата перехода права собственности на иностранную валюту и драгоценные металлы; – последнее число текущего месяца
Доходы от продажи (покупки) иностранной валюты (пп. 10 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Дата перехода права собственности на иностранную валюту
Доходы в виде полученных материалов или иного имущества при ликвидации выводимого из эксплуатации амортизируемого имущества (пп. 8 п. 4 ст. 271 НК РФ)	Дата составления акта ликвидации амортизируемого имущества
Суммовая разница у налогоплательщика-продавца (пп. 1 п. 7 ст. 271 НК РФ)	Одна из следующих дат: – дата погашения дебиторской задолженности; – дата реализации (если получена предоплата)
Суммовая разница у налогоплательщика-покупателя (пп. 2 п. 7 ст. 271 НК РФ)	Одна из следующих дат: – дата погашения кредиторской задолженности; – дата приобретения товаров (работ, услуг), имущественных прав (в случае предоплаты)

Рассмотрим порядок налогового учета доходов.

Пример 1. В 18 февраля 2012 г. ООО «Зодиак» продало 2 принтера за 14160 рублей в т.ч. НДС - 1160 рублей. Кроме того, 22 марта 2012 г. был реализован Автомобиль Audi A6 за 1003000 рублей в т.ч. НДС - 153000 рублей. Принтеры были отгружены в счет предоплаты, полученной в феврале. Оплата за компьютеры получена в апреле.

Реализация товаров отражается в регистре учета операций выбытия имущества и иных активов (табл. 5).

Таблица 5 - Регистр учета операций выбытия имущества и иных активов

Дата операции	Условия выбытия активов	Вид дохода	Основание выбытия	Наименование выбывающего актива	Сумма, руб.	Количество, шт.
18.02.12 г.	С последующей оплатой	Выручка от продажи покупных товаров	Накладная № 6 от 18.03.12 г.	Принтер	12000	2
22.03.12 г.	В счет ранее полученных авансов		Накладная № 7 от 22.03.12 г.	Автомобиль Audi A6	850000	1
Итого за 1 квартал		-	-	-	862000	-

Пример 2. На основании примера 1 формируется регистр - расчет Финансовый результат от реализации амортизируемого имущества (Таблица 6). Данные для формирования регистра:

- первоначальная стоимость автомобиля Audi A6 1050000 руб.;
- сумма начисленной амортизации на дату реализации 210000 руб.;
- расходы, связанные с реализацией объекта, (посреднические услуги) 5000 руб.

Таблица 6 - Регистр - расчет финансовый результат от реализации амортизируемого имущества

Дата реализации объекта	Наименование реализуемого объекта	Выручка (цена) от реализации объекта	Первоначальная (восстановительная) стоимость с учетом изменений первоначальной стоимости	Сумма начисленной амортизации на дату реализации	Расходы, связанные с реализацией объекта	Общая величина расходов, связанных с реализацией объекта	Величина дохода от реализации
22.03.	Автомобиль Audi A6	850000	840000	210000	5000	835000	15000

Министерство по налогам и сборам разработало только 2 налоговых регистра по учету внереализационных доходов:

- регистр учета штрафов, начисленных за нарушение хозяйственных договоров;
- регистр учета списанной кредиторской задолженности.

На примере 3 рассмотрим один из этих регистров.

Пример 3. 17 января 2012 г. ООО «Зодиак» отгрузило ООО «Олимп» товары общей стоимостью 150000 руб., которые должны быть оплачены 27 января 2012 г. При несвоевременной оплате согласно договору №23 от 16.01.12 г. начисляются пени из расчета 30% от суммы договора. Фактическая оплата была произведена 14.02.12 г. Составим регистр учета штрафов, начисленных за нарушение хозяйственных договоров (табл. 7).

Таблица 7 - Регистр учета штрафов, начисленных за нарушение хозяйственных договоров

Реквизиты договора	Признание дохода	Дата начала начисления штрафных санкций	Порядок начисления (база), руб.	Процентная ставка за нарушение	Дни пророчки	Сумма санкций, руб. (1)	Дата прекращения начисления санкций
№ 23 от 16.01.12	внереализационный доход	28.01.12	150000	30%	17	2096	13.02.12

Сумма санкций = 150000 руб.×30%×17 дней = 2096 руб.

Пример 5. Составим регистр учета доходов текущего периода ООО «Зодиак» за 1 квартал 2012 г. на основании примера 1-3.

Таблица 8 - Регистр учета доходов текущего периода

Вид дохода	Классификация доходов	Наименование объекта учета	Сумма, руб.	Общая сумма по видам доходов, руб.	Итого доходов, руб.
Реализация товаров	Доход от реализации	Принтер	12000	862000	864096
Реализация основных средств	Доход от реализации	Автомобиль Audi A6	850000		
Пени	Внереализационный доход	Штрафные санкции	2096	2096	

Налоговый учёт – это система сбора, обобщения и отражение информации по налогообложению, сгруппированных в соответствии требованиями НК РФ. Система налогового учёта должна обеспечить первичную регистрацию доходов и расходов, их систематизацию и формирование декларации по налогу на прибыль.

Налог на прибыль является одним из важнейших налогов в налоговой системе Российской Федерации и служит инструментом перераспределения национального дохода. Это прямой налог и его окончательная сумма целиком и полностью зависит от конечного финансового результата. Кроме того налоговый учёт должен обеспечить особый порядок учёта и правила признания доходов и расходов в зависимости от правил их признания для целей налогообложения, установленных гл. 25 НК РФ.

В статье был раскрыт порядок признания доходов для целей налогообложения прибыли. Подробно рассмотрены особенности доходов от реализации товаров собственного производства и внереализационных доходов.

Анализ организации учета доходов показал, что основные различия бухгалтерского и налогового учета доходов связаны с различными подходами к признанию доходов, их классификации, а также оценке налогооблагаемых баз. Для определения причин образования возможных различий произведено четкое разделение постоянных и временных налоговых различий по источникам их возникновения. При этом показано, что различия в моментах признания доходов в бухгалтерском и налоговом учете вызывают временные различия между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью, а несовпадение бухгалтерской и налоговой классификации доходов ведет к образованию как положительных, так и

отрицательных постоянных и временных налоговых разниц.

Доходы и расходы, являясь специфическими экономическими категориями, позволяют определить не только величину прибыли, но и оценить экономическую эффективность предпринимательской деятельности организации.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс РФ Часть первая. Федеральный Закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ. (в ред. от 29.06.2012 № 97-ФЗ). [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.
2. Налоговый кодекс РФ Часть вторая. Федеральный Закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ. (в ред. от 02.10.2012 № 162-ФЗ) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.
3. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996г. № 129–ФЗ (в редакции Федерального Закона от 28.11.2011 № 339-ФЗ). [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.
4. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99), утверждено приказом Минфина России от 06.05.1999 г. № 32н (в ред. Приказа Минфина РФ от 27.04.2012 № 55н). [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки Российской науки и образования Консультант плюс: Высшая школа; Windows 98 /ME/ NT 4/2000/ XP.
5. Бодрова, Т. В. Налоговый учет и отчетность [Текст]: учебное пособие. /Т. В. Бодрова – М.: Дашков и К, 2012. – 472с.
6. Маслова, И. А. Налоговый учет [Текст]: учебное пособие /И. А. Маслова, Л. В. Попова, Е. Л. Малкина – М.: Дело и Сервис, 2011. – 368с.
7. Нестеров, Г. Г. Налоговый учет [Текст]: учебное пособие. /Г. Г. Нестеров, А. В. Терзиди – М.: Эксмо, 2011. – 320с.
8. Новосёлов, К.В. Налог на прибыль [Текст] /К.В. Новоселов.– М.: АйСиГрупп, 2010. – 597с.
9. Гетьман, В. Г. Бухгалтерский и налоговый учет доходов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mvf.klerk.ru/bunu/bu004.htm>. Дата обращения: 26.09.2012 г.
10. Лазарева, А. Н. Методы учета доходов и расходов, налоговая база по налогу на прибыль [Электронный ресурс]. - Режим доступа к ресурсу: <http://www.bibliofond.ru>. Дата обращения: 26.09.2012 г.

Малофеева Анастасия Викторовна
студентка 5 курса факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: anastasiya.malofeeva.90@mail.ru

Фёдорова Татьяна Владимировна
к.э.н., доцент кафедры финансового учета
Орловского государственного института экономики и торговли
т. 89536299875

УДК 336.226.4:331.225

М.В. Салькова, Е.А. Боброва

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕМИЙ, БОНУСОВ И СКИДОК

Система бонусов и скидок на сегодняшний день применяется большинством торговых предприятий в самых разных отраслях продукции и услуг. Эффективность этих приемов обуславливает актуальность их изучения. В статье рассматриваются особенности учета и налогообложения бонусов, скидок и премий, предоставляемых оптовыми торговыми предприятиями и их контрагентами.

Ключевые слова. Скидка, бонус, премия, ретроскидка, бухгалтерский учет, налоговый учет.

Предоставление скидок — распространенный и эффективный способ привлечения клиентов и увеличения объема продаж. Однако при этом каких-то общих правил для учета скидок не существует, поскольку учет и налогообложение напрямую зависят от того, к какому варианту предоставления скидки прибегает организация.

Любая организация, которая реализует свои товары, работы или услуги, имеет заинтересованность в увеличении объемов продаж. Эффективным методом стимулирования и привлечения клиентов является предоставление им бонусов и скидок. Стимулирующие выплаты привлекают новых покупателей и побуждают действующих клиентов к увеличению объемов закупок.

Ни налоговое, ни бухгалтерское действующее законодательство не содержит определений премий, бонусов и скидок. Согласно экономической терминологии сущность этих понятий представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Определение скидки, бонуса, премии

Скидка	Бонус	Премия
Сумма, на которую снижается продажная цена товара, реализуемого покупателю. Это уменьшение базисной цены товара или услуги с учетом условий контракта, состояния рынка и др.	Дополнительное вознаграждение, которое предоставляется продавцом клиенту в соответствии с условиями договора или отдельного соглашения.	Устанавливаются в определенной сумме (в денежной форме, в том числе путем проведения взаимозачета) при выполнении покупателем оговоренных в договоре условий.

Продавцом определяется самостоятельно сумма выручки для целей исчисления НДС и налога на прибыль также с учетом скидки. Книжки продаж у продавца формируются на основании счетов-фактур, которые составлены с учетом предоставленной скидки.

Существует вид предоставления скидки – это ретроскидка. Ретроскидка –

это скидка, которая изменяет цену товара или непосредственно в момент отгрузки товара, или может распространяться на прошлые отгрузки, то есть менять цену товара по свершившимся поставкам. В случае, если скидка предоставляется только после выполнения покупателем определенных условий договора, то сформированная договорная цена товара изменяется уже после его реализации «задним числом» на сумму скидки. В данном случае необходимо помнить, что изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, которые предусмотрены договором, законом либо в установленном законом порядке. Таким образом, изменение цены необходимо оформить документально, то есть дополнить договор (если в нем не было соответствующего условия о предоставлении скидки), внести корректировки в первичные документы на отгрузку. В бухгалтерском учете необходимо скорректировать ранее признанную выручку (сторнировочными записями по счетам реализации — если скидка получена в том же отчетном году, что и отгрузка, либо с признанием прочих расходов — если скидка предоставлена в следующем отчетном году). Себестоимость отгруженных товаров не корректируется.

Что касается НДС, то с 1 октября 2011 г. при изменении стоимости отгруженных товаров (выполненных работ, оказанных услуг), в том числе из-за изменения их цены или количества продавцами выставляются корректировочные счета-фактуры.

Корректировочный счет-фактура выставляется не позднее пяти дней с момента, когда изменение стоимости товаров (работ, услуг) согласовано с покупателем (покупатель уведомлен об этом). Такое согласие может быть подтверждено договором или дополнительным соглашением к нему, в нем стороны договариваются о предоставлении скидки; уведомлением продавца; иным первичным документом.

С 1 октября 2011 г. при предоставлении ретроскидки не нужно корректировать НДС за период, в котором произошла реализация товаров (работ, услуг). Продавец вправе принять НДС к вычету на основании корректировочного счета-фактуры. В соответствии с пунктом 13 статьей 171 Налогового Кодекса Российской Федерации к вычету принимается сумма налога в части уменьшения стоимости отгруженных товаров (работ, услуг). По мере возникновения права на вычет корректировочный счет-фактура регистрируется продавцом в книге покупок. В случае, если уменьшение стоимости товаров (работ, услуг) произошло позже периода отгрузки, то уточненная декларация за период, в котором произведена отгрузка, не представляется.

Если покупатель уже оплатил товар в полной сумме и поставщик не будет возвращать ему разницу, а по взаимной договоренности зачет ее в счет предстоящих поставок, то поставщику необходимо исчислить НДС с суммы аванса.

В целях исчисления налога на прибыль последующее изменение договора, согласно которому цена товара снижается с учетом скидки, ведет к уменьшению ранее признанных доходов от реализации у продавца. Он вправе перед бюджетом скорректировать свои обязательства по уплате налога на прибыль. Это возможно при подаче уточненной декларации с уменьшенной выручкой от реализации (на сумму скидки без НДС) за отчетный период, в котором произо-

шла отгрузка. Если отгрузка и предоставление скидки приходятся на один и тот же отчетный период, то достаточно скорректировать данные налогового учета.

Согласно абзацу 3 пункта 1 статьи 54 Налогового Кодекса Российской Федерации с 1 января 2010 г. налогоплательщик вправе пересчитать налоговую базу и сумму налога за период, в котором выявлены ошибки (искажения), относящиеся к прошлым налоговым (отчетным) периодам, в результате которых налог был переплачен.

Сумму скидки нужно отражать в составе внереализационных расходов как убыток прошлых налоговых периодов, выявленный в текущем отчетном (налоговом) периоде. По мнению контролирующих органов, норма подпункта 19.1 пункта 1 статьи 265 Налогового Кодекса Российской Федерации (об отражении в составе внереализационных расходов затрат в виде премии (скидки), выплаченной (предоставленной) продавцом покупателю вследствие выполнения определенных условий договора, в частности объема покупок) в данной ситуации не применяется.

Выплата покупателю премии – это широко распространенная на практике ситуация (без корректировки цен реализации). В данном случае поставщик не вносит исправления в первичные учетные документы, которые выданы покупателю, и не корректирует сумму признанной ранее выручки от реализации товаров.

Сумма премии в бухгалтерском учете, которая причитается покупателю в соответствии с заключенным договором поставки, будет являться расходом по обычным видам деятельности. Премия направлена на стимулирование сбыта товаров, величину корректировки дебиторской задолженности покупателя, ее можно отнести на счет 44 «Расходы на продажу». Министерство Финансов Российской Федерации в отношении таких премий разъяснило, что они не подлежат обложению НДС ни у покупателя, ни у продавца.

Если предоставляемая поставщиком премия не выплачивается покупателю денежными средствами, но засчитывается в качестве авансового платежа под поставку следующей партии товара, то на дату предоставления премии поставщик должен определить базу по НДС с суммы такой премии, которая, по сути, является полученным авансом. При этом применяется ставка 18/118 или 10/110.

На основании подпункта 19.1 пункта 1 статьи 265 Налогового Кодекса Российской Федерации (применяемого только в отношении договоров купли-продажи) для целей налогообложения прибыли расход организации в виде премии, которую предоставляет покупатель вследствие выполнения им условий договора об объеме покупок, включается в состав внереализационных расходов.

При решении вопроса о налогообложении выплачиваемых премий налогоплательщику следует ориентироваться на условия заключенных им договоров. Нужно при описании условий выплаты премий в договорах напрямую указывать, что они предоставляются покупателю без корректировки цен реализации, а путем уменьшения задолженности покупателя (аналог прощения долга, но экономически обоснованный условиями договора).

Можно воспользоваться формулировками Федерального закона от 28.12.09 г. № 381-ФЗ (ред. от 23.12.2010) «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», в нем использовано такое понятие, как вознаграждение, выплачиваемое хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, в связи с приобретением им у хозяйствующего субъекта, осуществляющего поставки продовольственных товаров, их определенного количества. На данный закон сослался Министр финансов России в письме от 12.10.11 г. № 03-03-06/1/665 при квалификации премий, не связанных с оказанием услуг поставщику.

При желании поставщика предоставить скидку с корректировкой налоговой базы по НДС он вправе определить ее в договоре именно так.

Премии на практике оформляются в основном 2 способами: уведомлением в адрес покупателя (кредит-нотой) о предоставлении ему премии, здесь рекомендуется привести расчет суммы премии со ссылками на пункты заключенного договора; двухсторонним актом аналогичного содержания. Поскольку рассматриваемые документы являются основанием для отражения премий в бухгалтерском и налоговом учете, они должны содержать обязательные реквизиты, предусмотренные статьей 9 Федерального Закона «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г.

Целесообразно рассматривать премию покупателю как плату за оказанные им услуги и именно так их и обозначать в документах. В данном случае поставщик (как заказчик) включит стоимость оказанных ему услуг в расходы, которые учитываются при налогообложении прибыли, и при условии экономической обоснованности и документального подтверждения примет к вычету НДС. Покупатель (как исполнитель) должен не только отразить их стоимость в налогооблагаемых доходах, но и исчислить НДС с реализации.

Бонусы – это отгрузка на сумму скидки дополнительного товара. Происходит стимулирование покупателя к увеличению объемов закупаемых товаров. Договором поставки предусматривается предоставление бонуса в виде определенного количества такого же товара, если покупатель выполняет условие договора поставки (например, о ежемесячном объеме закупок). В таком случае цена уже отгруженных товаров не изменяется и поставщик не вносит исправлений в первичные учетные документы и счета-фактуры, которые ранее были выданы покупателю.

На основании абзаца 2 пункта 1 статьи 572 Гражданского Кодекса Российской Федерации передачу дополнительного количества товаров покупателю в качестве бонуса нельзя назвать дарением, так как она требует от покупателя исполнения встречного обязательства (в нашем случае - выполнения условия договора о ежемесячном объеме закупок).

В бухгалтерском учете в составе расходов по обычным видам деятельности отражается фактическая себестоимость товара, переданного покупателю, который выполнил условия договора поставки. В данном случае поставщик не корректирует сумму признанной ранее выручки от реализации товаров.

При невступлении в разногласия с налоговыми органами по поводу «безвозмездности» в данной ситуации при передаче покупателю товара в качестве

бонуса поставщик должен определить базу по НДС, равную обычной продажной цене товара без учета НДС. Поскольку НДС в этой части уплачивается за счет собственных средств, то его сумма также может быть отнесена в бухгалтерском учете на коммерческие расходы, которые отражаются в составе расходов по обычным видам деятельности.

На передачу бонуса необходимо оформить счет-фактуру и зарегистрировать его в книге продаж.

На основании подпункта. 19.1 пункта 1 статьи 265 Налогового Кодекса Российской Федерации для целей налогообложения прибыли расход организации в виде премии включается во внереализационные расходы, предоставленной покупателю вследствие выполнения им условий договора об объеме покупок. Так как налоговое законодательство не раскрывает понятие «премии», то при обозначении бонуса в договорах и иных документах данная норма применяется формально, также и при предоставлении премии в натуральной форме (в виде дополнительного количества поставляемого товара).

Бухгалтерский учет и налогообложение продажи товаров со скидками, также их особенности представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Особенности бухгалтерского и налогового учета продажи товаров со скидками

Наименование	Скидка	Премия	Бонус
Бухгалтерские записи при продаже товара	1. Отражена выручка: Дебет 62 (50), Кредит 90-1 2. Отражен НДС: Дебет. 90-3, Кредит. 68 3. Списана себестоимость: Дебет 90-2, Кредит 41	1. Отражена выручка: Дебет 62 (50), Кредит 90-1 2. Отражен НДС: Дебет. 90-3, Кредит 68 3. Списана себестоимость: Дебет 90-2, Кредит 41	1. Отражена выручка: Дебет 62 (50), Кредит 90-1 2. Отражен НДС: Дебет. 90-3, Кредит 68 3. Списана себестоимость: Дебет 90-2, Кредит. 41
Бухгалтерские записи при предоставлении скидки (премии, бонуса)	В момент отгрузки: Записи выполняются с учетом скидки. После даты отгрузки: 1. Сторно выручка: Дебет 62, Кредит 90-1 2. Сторно: НДС: Дебет 90-3, Кредит 68 3. НДС с аванса или (в следующем отчетном году): Дебет 76, Кредит 68 4. Корректировка выручки: Дебет. 91-2, Кредит. 62 5. Корректировка НДС: Дебет 68, Кредит 91-1 6. НДС с аванса:	1. Начислена премия: Дебет 44, Кредит 62 2. НДС с аванса: Дебет. 76, Кредит 68	1. Списана себестоимость товара, переданного в качестве бонуса: Дебет. 44, Кредит 41 2. Начислен НДС с безвозмездной передачи: Дебет 44, Кредит 68

Наименование	Скидка	Премия	Бонус
	Дебет. 76, Кредит 68		
Налог на добавленную стоимость	В момент отгрузки: Налоговая база и счет-фактура оформляются уже с учетом уменьшения цены реализации. После даты отгрузки: Продавец выставляет корректировочный счет-фактуру и принимает НДС к вычету в том периоде, когда он выставлен. Если скидка засчитывается в счет будущих поставок, возникает НДС с суммы аванса	НДС с реализации не корректируется. Если премия засчитывается в счет будущих поставок, возникает НДС с суммы аванса	НДС с реализации не корректируется. Рыночная стоимость «бонуса» включается в налоговую базу по НДС, оформляется счет-фактура в 1 экземпляре и регистрируется в книге продаж
Налог на прибыль	В момент отгрузки: Налоговая база определяется уже с учетом уменьшения цены реализации. После даты отгрузки: Налоговая база корректируется - либо за прошлый период с подачей уточненной декларации, либо за текущий период с отражением внереализационных расходов	Налоговая база по реализации не корректируется. Сумма премии учитывается в составе внереализационных расходов	Налоговая база по реализации не корректируется. Сумма бонуса может быть учтена в составе внереализационных расходов

Бухгалтерский и налоговый учет продаж товаров со скидками имеет свои особенности. При исчислении налога на добавленную стоимость важно знать, в какой момент произошла отгрузка товара, и учесть все особенности отражения НДС (табл. 2). Кроме того, при исчислении налога на прибыль необходимо учитывать момент отгрузки товара, а также корректируется или нет налоговая база.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ. Часть первая. Федеральный Закон от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 06.12.2011 г., с изм. от 27.06.2012 г., вступающими в силу с 01.07.2012 г.) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный Закон от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 30.11.2011 г. с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012 г.) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая. Федеральный Закон от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 29.06.2012 г.) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.
4. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ (ред. от 23.12.2010 г.) [Электрон-

ный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.

5. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 21.11.96 г. № 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011 г.) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.

6. Доходы организации. Положение по бухгалтерскому учету от 06.05.1999 г. № 32н (ред. от 27.04.2012 г.) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа; Windows/98/ME/NT4/2000/XP.

Салькова Марина Викторовна
*студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: marisal-91@mail.ru*

Боброва Елена Александровна
*к.э.н., доцент кафедры финансового учета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: bobrova77@bk.ru*

УДК 657.433:005

А.А. Микитухо, Н.В. Парушина

СИСТЕМА ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

В статье обосновывается актуальность анализа и повышения качества информации для формирования системы управления кредиторской задолженностью в целях полноты и своевременности расчетов с контрагентами, бюджетом и персоналом, снижения риска возможного банкротства и потери финансовой независимости.

Ключевые слова: анализ, кредиторская задолженность, расчеты с поставщиками и подрядчиками система, состав задолженности, оборачиваемость

В целях снижения риска неплатежей по расчетам с поставщиками и подрядчиками, бюджетом, внебюджетными фондами и персоналом организации, принятия эффективных управленческих решений, направленных на полноту и своевременность расчетов с контрагентами, повышение оборачиваемости денежных средств и погашение обязательств проблемы формирования действенной системы управления кредиторской задолженностью являются актуальными и практически значимыми. Формирование системы предполагает определение ее ключевых элементов: информационного обеспечения, аналитических показателей, методов и направлений анализа.

Информация о состоянии кредиторской задолженности может быть получена из данных бухгалтерского учета по соответствующим счетам. Возникновение кредиторской задолженности, вопросы ее погашения и списания регулируются правовыми нормами и положениями Гражданского и Налогового кодекса,

Законом «О бухгалтерском учете», вступающим в силу с 01 января 2013 г.

По мнению Самойлова С.В., «кредиторская задолженность образуется как следствие ненадлежащего исполнения сторонами взятых на себя обязательств и представляет собой задолженность организации по выполнению взятых на себя обязательств или обязательств, исполнение которых предусмотрено действующим законодательством (гражданским, налоговым, трудовым и т.д.)» [12].

В соответствии со ст.307 Гражданского кодекса РФ в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п. либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Обязательства возникают из договоров и из иных установленных действующим законодательством оснований.

Основаниями для прекращения обязательств могут быть: исполнение (ст.408 ГК РФ), отступное (уплатой денег, передачей имущества и т.п. - ст.409 ГК РФ), зачет (ст.410 ГК РФ), зачет при уступке требования (ст.412 ГК РФ), новация (замена первоначального обязательства другим обязательством - ст.414 ГК РФ), прощение долга (ст.415 ГК РФ), невозможность исполнения (ст.416 ГК РФ), акт государственного органа (ст.417 ГК РФ), смерть гражданина или ликвидация юридического лица (ст.ст.418, 419 ГК РФ).

В случае если одна сторона свои обязательства исполнит, а другая нет, то до исполнения обязательств другой стороной имеет место дебиторская или кредиторская задолженность.

Горбулин В.Д. и Фокина О.Н. считают, что «кредиторская задолженность представляет собой вид обязательств, характеризующих сумму долгов, причитающихся к уплате в пользу других лиц» [5].

Климова Н.В. уточняет, что «дебиторская и кредиторская задолженность - неизбежное следствие существующей в настоящее время системы денежных расчетов с организациями» [7].

Лытнева Н.А. подтверждает, что образование кредиторской задолженности в соответствии с п.16 ПБУ 10/99 «Расходы организации» признается в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) образование задолженности производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательства и нормативных актов, обычаями делового оборота;
- 2) величина задолженности может быть определена;
- 3) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации (такая уверенность имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива) [9].

Кредиторская задолженность признается в том отчетном периоде, в котором она в соответствии с вышеизложенным порядком должна быть признана, независимо от времени фактической выплаты денежных средств и иной формы осуществления организацией своих обязательств.

Абрамова А.С. подчеркивает, что в бухгалтерском учете кредиторская задолженность отражается на основании имеющихся у компании первичных

учетных документов и договоров, бухгалтерских записей, произведенных в соответствии с ними [1].

Обобщая мнения ученых и практиков по бухгалтерскому учету, следует отметить, что в нашем представлении кредиторская задолженность - задолженность организации другим организациям, индивидуальным предпринимателям, физическим лицам, собственным работникам и фискальным органам. Данный вид задолженности образовался при расчетах за приобретаемые материально-производственные запасы, работы и услуги при расчетах с бюджетом и внебюджетными фондами, а также при расчетах по оплате труда.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета и инструкции по его применению (Приказ Минфина РФ от 31 октября 2000г. №94н) в составе кредиторской задолженности выделяется задолженность организации:

- перед поставщиками и подрядчиками (кредитовые остатки по состоянию на отчетную дату по счетам 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»);

- перед персоналом организации (кредитовый остаток по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»);

- перед государственными внебюджетными фондами (кредитовый остаток по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению») по уплате по принадлежности сумм страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное и медицинское страхование и страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

- перед бюджетом (кредитовый остаток по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»);

- по полученным займам и кредитам (кредитовые остатки по счетам 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»);

- перед прочими кредиторами (кредитовые остатки по прочим счетам - 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям» и т.д.).

Оценка кредиторской задолженности производится по правилам, отраженным в п.п.6.1 - 6.6 ПБУ 10/99 «Расходы организации».

При этом следует учитывать, что невозврат кредиторской задолженности может повлечь за собой применение по отношению к предприятиям определенных имущественных санкций, в частности: взыскание неустойки, предусмотренной договором; штрафов, установленных законом; процентов за пользование чужими денежными средствами вследствие уклонения от их возврата.

Кроме того, кредиторы могут взыскать с организации и убытки, причиненные им несвоевременным возвратом или невозвратом долгов, при этом по общему правилу убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой или процентами, взыскиваемыми за пользование чужими денежными средствами.

Уплачиваемые организацией штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещаемые организацией убытки в соответствии с п.14.2 ПБУ 10/99 увеличивают размер кредиторской задолженности на суммы, присужденные судом или признанные самой организацией. При этом ука-

занные суммы отражаются в составе прочих расходов организации (п.12 ПБУ 10/99), а именно по счету 91 «Прочие доходы и расходы».

Размер задолженности по полученным займам и кредитам в соответствии с п.73 Положения по ведению бухгалтерского учета отражается с учетом причитающихся на конец отчетного периода к уплате процентов, увеличивающих размер задолженности, учтенной по счетам 66 и 67.

Ряд авторов (Вахрушина М.А., Васильева Л.С., Казакова Н.А., Парушина Н.В., Пласкова Н.А.) едины во мнении, что наиболее распространенный вид кредиторской задолженности - задолженность перед поставщиками и подрядчиками за поставленные материально-производственные запасы, оказанные услуги и не оплаченные в срок работы. Кредиторская задолженность может быть прекращена исполнением обязательства (в том числе зачетом), а также списана как не востребовавшаяся.

Согласно Методическим указаниям по инвентаризации имущества и финансовых обязательств (Приказ Минфина РФ от 13.06.1995г №49 в ред. от 08.11.2010 г.) для проверки реальности существования кредиторской задолженности и сверки ее суммы необходимо провести инвентаризацию расчетов, используя данные аналитического учета и первичные документы.

Организации составляют акты сверки (в двух экземплярах) и направляют их поставщикам. Организации, получившие акты, подтверждают сумму задолженности либо (если не согласны с результатом) заполняют акт сверки с разногласиями. В любом случае один экземпляр акта должен вернуться с печатью и подписью уполномоченных лиц компании-контрагента. Подтвержденные таким образом суммы кредиторской задолженности можно считать достоверными.

Кредиторская задолженность списывается по истечении срока исковой давности или при прекращении обязательства.

Одной из важнейших управленческих задач является управление кредиторской задолженностью, решение которой возможно посредством проведения экономического анализа на основании данных бухгалтерского учета и отчетности и прочих источников информации.

Информационное обеспечение, методы и методика анализа определяются его целью и потребностями пользователей информации о кредиторской задолженности.

Авторы изданий и публикаций по экономическому анализу предлагают различные подходы к определению источников информации и методики анализа. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. считают, что анализ кредиторской задолженности проводится на основе данных внутреннего учета, бухгалтерского баланса и приложения к бухгалтерскому балансу [6].

Васильева Л.С., Петровская М.В. утверждают, что достаточно оценивать текущие обязательства организации по балансовым отчетам [3]. Хахонова Н.Н. формирует доказательную базу того, что все процессы управления в организации должны опираться на информационную систему, которая представляет собой открытую систему, образуемую множеством взаимосвязанных информационных элементов, которые обеспечивают получение, обработку, хранение и передачу необходимой информации в целях эффективного управления предприятиями [13].

Парушина Н.В. выделяет в качестве основных источников информации для анализа кредиторской задолженности бухгалтерскую отчетность и данные финансового учета [11].

Для изучения состояния и движения кредиторской задолженности учеными – аналитиками предлагается использовать различные методы и приемы анализа. Банк Р.В., Банк С.В., Тараскина А.В. обосновывают необходимость использования контроля и анализа кредиторской задолженности по срокам возникновения [2].

Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П., Маркарьян С.Э. едины, что следует проводить углубленный анализ кредиторской задолженности, уделяя внимание неоправданной кредиторской задолженности [10].

Гиляровская Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. являются приверженцами комплексного подхода [4,8]. Многие авторы поддерживают позиции использования комплексного подхода в проведении анализа. В их числе Баканов М.И., Ефимова О.В., Горшкова Н.В., Губин В.Е., Губина О.В. Мельник М.В., Пласкова Н.С., Шеремет А.Д.

Мы солидарны с мнением ведущих аналитиков и считаем, что необходимо формирование единой учетно-аналитической системы управления кредиторской задолженностью, базирующейся на информационном обеспечении, методах, методике анализа.

Для проведения анализа необходимо использовать весь комплекс имеющейся в распоряжении аналитика информации, полученной в процессе организационного осуществления производственного и управленческого циклов. Безусловно, основой анализа является бухгалтерская отчетность, она более доступна для пользователей.

Информация о кредиторской задолженности отражается в бухгалтерском балансе в развернутом виде: счета расчетов, имеющие кредитовое сальдо приводятся в пассиве. Кредиторская задолженность представлена общей суммой по стр. 1520 бухгалтерского баланса и в разрезе счетов расчетов, имеющих кредитовое сальдо.

Данные по этим строкам баланса взаимосвязаны со статьями разд. «Дебиторская и кредиторская задолженность» пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, в котором приводятся сведения об изменении кредиторской задолженности за отчетный год. Содержание этой формы дополняет показатели бухгалтерского баланса и предусматривает возможность группировки кредиторской задолженности:

- по направлениям возникновения и погашения обязательств;
- по видам долгосрочной и краткосрочной задолженности (в том числе кредиторской, по которой не предусмотрено разделение по видам в бухгалтерском балансе);
- по статье просроченной задолженности.

Кроме того, из этого раздела и справочных сведений к нему можно извлечь информацию для анализа:

- о суммах обеспечения обязательств и платежей полученных и выданных, отраженных на забалансовых счетах 008 «Обеспечения обязательств

и платежей полученные» и 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные»;

- о движении векселей выданных и полученных;
- об изменении обязательств покупателей по поставленной им продукции (работам, услугам) по фактической себестоимости;
- о наличии дебиторской и кредиторской задолженности по наименованиям организаций (сгруппированной на основании данных аналитического учета).

Раскрывая дополнительные сведения о наличии на начало и конец отчетного года отдельных видов кредиторской задолженности в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках организация выполняет требования п.27 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». Помимо этого в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности должны быть приведены результаты анализа выполнения расчетно-платежной дисциплины, просроченной кредиторской и дебиторской задолженности, полноты перечисления соответствующих налогов в бюджет, уплаченных (подлежащих уплате) штрафных санкций за неисполнение обязательств перед бюджетом. В пояснительной записке подлежат раскрытию данные статей, по которым в бухгалтерском балансе отражаются прочие дебиторы и кредиторы (стр. 1529).

Анализ дебиторской и кредиторской задолженности может включаться в пояснительную информацию отдельным блоком в раздел, отражающий порядок расчета и анализа важнейших экономических и финансовых показателей деятельности организации.

Задачами анализа состояния кредиторской задолженности являются:

- анализ полной величины обязательств;
- определение даты образования и погашения задолженности;
- выявление условий обеспечения долгов;
- уточнение наложенных ограничений в использовании активов;
- оценка ограничений в действиях, в частности на выплату дивидендов.
- выявление кредиторов;
- урегулирование денежных расчетов между предприятиями.

Исходя из логики функционирования организации и управленческих целей, аналитические процедуры по исследованию кредиторской задолженности, по нашему мнению, следует проводить в несколько этапов:

- анализ динамики и структуры кредиторской задолженности;
- анализ оборачиваемости кредиторской задолженности;
- анализ платежных возможностей организации.

Рекомендуемая нами система учетно-аналитического обеспечения управления кредиторской задолженностью приведена на рисунке 1.

Система структурно представлена следующими компонентами:

- учетно-аналитические источники информации;
- система аналитических показателей;
- методы анализа;
- последовательность анализа.

На рисунке 1 раскрыты все составные компоненты системы учетно-

аналитического обеспечения управления кредиторской задолженностью.

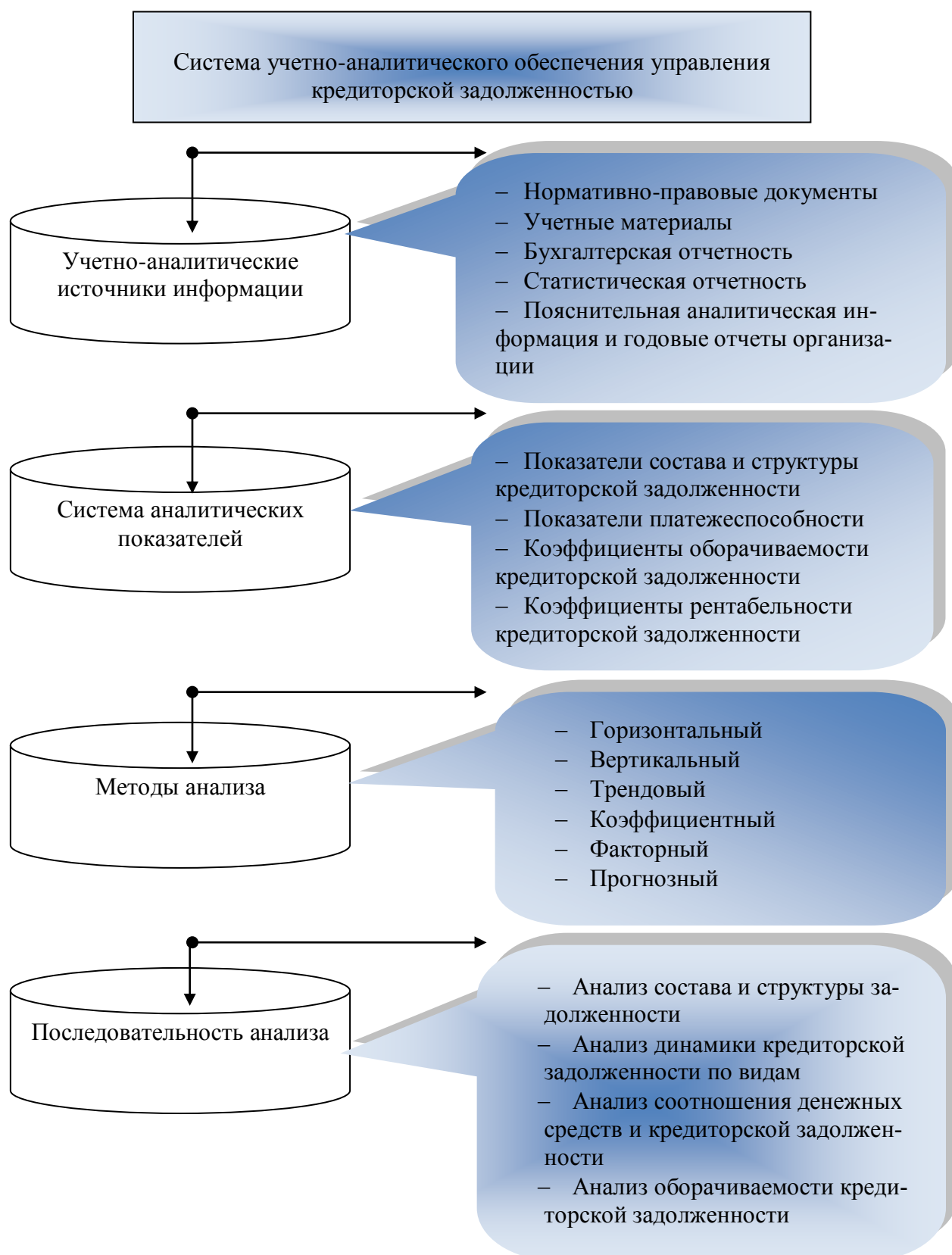


Рисунок 1 - Система учетно-аналитического обеспечения управления

кредиторской задолженностью

Комплексное изучение состава и структуры кредиторской задолженности по видам, источникам формирования, контрагентам, видам налогов и платежей, работникам организации позволит получить объективную и достоверную информацию о состоянии расчетов, наличии просроченных долгов и долгов с истекшими сроками исковой давности, которые могут стать причиной неплатежеспособности организации, привести к накоплению долгов и возможному банкротству или ликвидации. На основе полученной информации в процессе анализа и диагностики расчетов руководство способно принимать грамотные и обоснованные управленческие решения.

Таким образом, рекомендуемая система имеет прикладное значение и представляет собой набор инструментов для эффективного управления кредиторской задолженностью.

Список литературы:

1. Абрамова, А.С. Списание кредиторской задолженности: бухгалтерский и налоговый учет [Текст]// Бухгалтерский учет, 2012, № 3, 4 [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. Дата обращения: 28.08.2012.
1. Банк, В.Р. Финансовый анализ [Текст]: учеб. пособие / В.Р. Банк, С.В. Банк, А.В. Тараскина. - М.: Проспект, 2009. - 352 с.
2. Васильева, Л. С. Финансовый анализ [Текст]: учебник для студ. вузов. - 4-е изд. перераб. и доп. / Л.С. Васильева. - М. : Кнорус, 2010. - 880 с.
3. Гиляровская, Л.Т. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник/ Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий.-М.: Проспект, 2008.-360 с.
2. Горбулин, В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. Дата обращения: 28.08.2012.
4. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: практикум. /Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. -М.: ИКЦ «Дело и Сервис», 2008.-144 с.
3. Климова, Н.В. Аналитические исследования в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью организации [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант плюс. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru>. Дата обращения: 28.08.2012.
5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебник. / Л.Т. Гиляровская. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. - 360 с.
6. Лытнева, Н. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учеб. пособие/ Н.А. Лытнева, Н.В. Парушина, Е.А. Кыштымова. - Ростов н/Д: Феникс, 2011. – 604 с.
7. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2008. – 552 с.
8. Теория и практика анализа финансовой отчетности организаций [Текст]: учебное пособие / Н.В. Парушина, И.В. Бутенко, В.Е. Губин и др. - Москва.:ИД «ФОРУМ»: «ИНФРА-М», 2010. -432 с.
4. Самойлов, С.В. Кредиторская задолженность предприятий торговли и обществен-

ного питания. Вопросы бухгалтерского учета и налогообложения [Электронный ресурс] / Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант плюс. - Режим доступа: [http:// base.consultant.ru](http://base.consultant.ru). Дата обращения: 28.08.2012.

9. Хахонова, Н. Н. Концепция формирования учетно-аналитического обеспечения управления [Текст] / Н.Н. Хахонова– Ростов н/Д, 2012. – 316 с.

Микитухо Анна Андреевна

*соискатель кафедры экономического анализа и статистики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: mikityho@yandex.ru*

Парушина Наталья Валерьевна

*д. э. н., заведующая кафедрой экономического анализа и статистики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: parushinan@rambler.ru*

УДК [657:336.71]:006.1

Н.М. Борякова, Е.С. Лаврова

СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УНИФИКАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ БАНКОВ

Глобализация международного хозяйства обуславливает необходимость унификации финансовой отчетности для повышения инвестиционной привлекательности компаний, находящихся в РФ. В связи с чем в данной работе рассматривается международная система финансовой отчетности, в соответствии с принципами которой строится законодательно-нормативная база функционирования бухгалтерского учета и представления финансовой отчетности в Российской Федерации. Также изучаются причины, проблемы и перспективы развития МСФО в России.

Ключевые слова: финансовая отчетность банков; бухгалтерский учет; принципы бухгалтерского учета; «мотивированное суждение»; глобализация; инвестиционная привлекательность; финансовая отчетность.

Уже больше двадцати лет российская экономика развивается в соответствии с принципами рыночных отношений. И в связи с этим вполне понятна необходимость сближения принципов и методов предоставления экономической информации внешним пользователям с организацией работы по данным вопросам в странах, несколько раньше занявшихся этой проблемой. Для начала необходимо отметить, что в процессе исторического развития в разных странах мира были выработаны разные модели бухгалтерского учета, которые не имеют кардинальных различий, но все же отличаются, прежде всего, тем, на какой правовой основе они возникли и развивались. Чистых моделей в мире существовать не может, т.к. в условиях рыночных отношений они взаимодействуют,

но, однако можно выделить несколько моделей, опираясь на их особенности:

1. Англо-американская модель. Эту модель используют США, Великобритания, Голландия, ЮАР, Австралия, Индонезия, Канада и т.д. Суть ее заключается в том, что отчетность здесь это, прежде всего, источник объективной информации о финансовом положении конкретной компании. Так как почти все организации имеют акционерный капитал и присутствуют на РЦБ, им очень важно получение достоверной и своевременной информации, это касается как компаний-конкурентов, так и кредиторов и инвесторов. Также необходимо отметить, что данная модель использует принцип учета по первоначальной стоимости, т.к. учитывает небольшой уровень влияния инфляции.

2. Континентальная модель. Её применяют страны континентальной Европы, а также Япония и Россия. Здесь также используется принцип учета по первоначальной стоимости, но бухучет, прежде всего, отвечает двум основным критериям - это: необходимость соответствия требованиям фискальных органов и ориентация бизнеса на крупный банковский капитал. В данной модели большое влияние на процесс составления и представления бухгалтерской и финансовой отчетности оказывают именно государственные органы.

3. Южно-американская модель. Особенность ее заключается в том, что для обеспечения достоверности финансовой отчетности необходима поправка на инфляцию, то есть показатели финансовой информации учитывают изменения общего уровня цен. Это необходимо, в основном, для расчета долгосрочный инвестиций и в целях исполнения доходной части бюджета в полной мере [5].

Вышеуказанные модели, конечно, имеют место быть, но едва ли можно найти страну, в которой соблюдаются именно теоретические правила и нормы, как они есть, так как в каждой из экономик существуют свои неповторимые, национальные особенности, которые отвечают потребностям только данной местности или народа. В условиях неотвратимой глобализации закономерно встает вопрос о необходимости создания такой системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которая смогла бы безболезненно для реального сектора экономики встать на место существующих моделей учета. Необходимость создания единых правил отчетности можно объяснить тем, что пользователей данной информации становится все больше, причем, из числа потенциальных инвесторов, которые зачастую работают на международной арене и просто не могут самостоятельно ориентироваться во всех тонкостях учета каждого конкретного государства.

На сегодняшний день такой всеобщей системой учета стала система «международных стандартов финансовой отчетности», которая возникла в 1973 г. в результате соглашения профессиональных бухгалтерских организаций Франции, Германии, Нидерландов, Великобритании, Ирландии, Австралии, Канады, Мексики, Японии и США для унификации принципов бухгалтерского учета корпораций и их финансовой отчетности. И к 2000 г. в состав этой организации входили представители 143 бухгалтерских организаций из 104 стран

мира, в том числе и из России с 6.03.1998 г. (а с 2005 г. и все кредитные организации в соответствии с законодательством) [3].

Международные стандарты финансовой отчетности (далее МСФО) - набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчетности, необходимой внешним пользователям для принятия ими экономических решений в отношении предприятия. Эти стандарты носят рекомендательный характер и имеют законную силу лишь после добровольного принятия их государственными законодательными органами. МСФО представляют собой стандарты, основывающиеся на ряде принципов, а не на жестко прописанных правилах. Среди принципов МСФО можно выделить: принцип начисления, принцип непрерывности деятельности, осторожности, уместности и другие. Также следует отметить, что разработкой единых учетных стандартов занимается «Европейский совет по международным стандартам финансовой отчетности» – IASB и ряд комиссий Европы и США [2].

На данный момент Россия законодательно приняла МСФО, и были разработаны некоторые нормативные документы для перехода на новые правила учета и составления отчетности, в частности с 1.01.2013 г. вступает в силу новый закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ от 06.12.2011 в организациях, положения которого изменяют лишь небольшое количество правил учета конкретных операций, в связи с корректировкой определенных форм отчетности, для соответствия их стандартам МСФО. Также следует отметить, что банковский сектор уже работает по данной системе. Хотя некоторые эксперты и утверждают, что принципы построения российского бухучета несколько эффективнее, нежели международные стандарты, законодательные органы РФ приняли нормативно-правовую базу для перехода организаций на МСФО, и для этого есть некоторые основания: международные стандарты представления отчетной информации построены таким образом, что прозрачность предоставляемой информации увеличивается в разы, кроме того уменьшается возможность предоставления неверных данных, отчетность становится наглядной, понятной, содержательной и, что особенно важно для внешних пользователей, – сопоставимой. Также с введением новых стандартов выиграют и контролирующие органы, так как банки станут более «прозрачными» и достоверность предоставляемых данных не будет вызывать большого количества сомнений [1].

В период введения новых стандартов отчетности в банках возникал ряд вопросов, проблем, расхождений во мнениях по следующим проблемам:

1. Предметное обоснование самих банков в необходимости перехода на МСФО. На этот вопрос, в отличие от многих остальных, на сегодняшний день существует обоснованный ответ, это «окно» на зарубежные рынки капиталов, но, казалось бы, для этой цели можно было не перенимать всю систему, а лишь учесть положительные моменты международного опыта применительно к правилам деятельности, уже действующим в своей стране; ведь наша постоянная гонка за мировым сообществом очень часто негативно отражается на деятельности небольших или молодых организаций на рынке, а это свежие вливания

капитала в экономику. Но, к сожалению, мы не ценим опыт поколений и стремимся к новому, что не всегда хорошо.

2. Что, собственно, следует реформировать и стандартизировать — то ли порядок составления финансовой отчетности, то ли правила бухгалтерского учета. В то же время международные стандарты регулируют только вопросы формирования финансовой отчетности. Порядок бухгалтерского учета в традиционном понимании в стандартах практически не излагается. Но можно ли модернизировать отчетность пусть даже в самом широком его понимании и при этом никак не затрагивать сам порядок учета, не касаться таких вопросов, как определение принципов и процедур? Условно можно принять принципы МСФО, но процедуры разработаны в каждом государстве в соответствии с насущными требованиями реального сектора экономики и нельзя их в одночасье отменить, даже если такие действия мотивируются возможностью внешних иностранных потребителей анализировать деятельность организации по данным отчетности, хотя с этой проблемой вполне справлялись силами аудиторских компаний.

3. Что важнее или что должно превалировать в бухгалтерском учете — принципы или правила? Считается, что американская система, как и российская, основана в большей степени на правилах, нежели на принципах. Подразумевается, что в обеих странах система развивалась в сторону все более жесткого нормативного регулирования, большего применения конкретного набора узко сформулированных правил: при возникновении новых финансовых инструментов или новых операций разрабатывались и утверждались новые правила. Но по прошествии некоторого количества лет стали известны прецеденты, указывающие на то, что правила можно обойти и, соответственно, не отразить реальное положение дел в компании [5]. И в большинстве случаев ответом на данный вопрос стало решение, что важнее должны быть принципы, а не правила. Также в этом вопросе выделяют большую роль мотивированного суждения, которое должно превалировать в работе управленцев банка в соответствии с принципами МСФО, но чем обосновывается и подтверждается «мотивированное суждение» - на данный момент в российском законодательстве не определено [4].

4. Опыт других стран показывает, что применение даже признанного во многих странах принципа или правила применительно к конкретной экономике возможно только в том случае, когда это решение соответствует реальной экономической ситуации в стране. Иными словами, при использовании МСФО для совершенствования национальной системы учета необходима адаптация международных стандартов. Но хорошо известно, что условия работы кредитных организаций в России и за рубежом сильно отличаются, и именно это является одной из принципиальных причин проблем с внедрением международных стандартов учета и отчетности. Так что же сначала — внедрение МСФО или изменение реальной экономической ситуации в России?

5. Переход на МСФО остро ставит вопросы аудита. Как отмечают специ-

алисты, аудиторское сообщество не скоро еще будет готово к тому, чтобы внести свою лепту в этот процесс. Если все действующие российские банки должны перейти на международные стандарты финансовой отчетности, то кто будет квалифицированно проводить аудиторскую проверку их отчетности, составленной в соответствии с международными стандартами, причем проверять в соответствии опять же с международными стандартами аудита. К сожалению, круг таких аудиторских фирм на сегодня исключительно узок. В новом российском Законе «Об аудиторской деятельности» банковский аудит объединен со всем остальным аудитом. Это фактически означает, что теперь, когда Банк России лишен права контролировать «своих» аудиторов, любая аудиторская фирма, имеющая в своем составе хотя бы одного аттестованного специалиста по банковскому аудиту или просто нанимающая такого специалиста, может проводить аудиторскую проверку и подтверждать финансовую отчетность любого банка на любых условиях. На сегодняшний день данная отрасль достигла достаточных объемов высоко квалифицированного персонала для качественного обслуживания всех своих клиентов. Аудиторские компании не отстают в развитии спектра своих услуг за насущными потребностями общества.

6. Также кроме всего вышеперечисленного не поднимался вопрос о выгодности сего предприятия для частных компаний (особенно малых). Процедура перехода на МСФО предполагает серьезные затраты на переоборудование, в том числе, и программное, и на переобучение сотрудников, и в то же время не предвещает никаких удовлетворяющих экономических результатов.

Подводя итог всему вышесказанному, можно отметить, что международные стандарты, несомненно, несут в себе многообразие положительных моментов, таких как возможность выхода на международный рынок, упрощение и сокращение внутреннего учета и контроля, действующих организаций, в том числе и кредитных, но отечественная система учета по некоторым пунктам была несколько эффективнее и строже с точки зрения юридического контроля, однако положительные стороны уже имеющегося опыта при перенятии иностранных разработок, к сожалению, учитываются редко. И этот случай не исключение, даже несмотря на то, что любой новый стандарт МСФО в обязательном порядке утверждается министерством финансов РФ. Многие страны мира используют национальные правила и лишь корректируют свой учет международными нормами, если это необходимо и целесообразно после тщательнейшего анализа. Следует отметить, что при этом сохраняется самобытность и положительный опыт государства в этом вопросе.

Список литературы:

1. Консультант плюс «Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] / [сайт]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/15967.html> Дата обращения: 27.10.2012.
2. Википедия «Международные стандарты финансовой отчетности» [Электронный ресурс] / [сайт]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>. Дата обращения: 27.10.2012.
3. UFSManagement «Унификация учёта и отчётности банков: проблемы и перспекти-

вы» [Электронный ресурс] / [сайт]. – Режим доступа: <http://www.bbest.ru/bankdelo/jtchetnost>. Дата обращения: 29.10.2012.

4. Bankir.ru «Бухгалтерский учет и отчетность: задачи, стандарты, перспективы» [Электронный ресурс] / [сайт]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/publikacii/>. Дата обращения: 28.10.2012.

5. Банки-новости, информация «Унификация учета и отчетности банков: проблемы и перспективы» [Электронный ресурс] / [сайт]. – Режим доступа: <http://www.provsebanki.ru>. Дата обращения: 28.10.2012.

Борякова Наталья Михайловна
*студентка 3 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
т. 89208166334*

Лаврова Екатерина Сергеевна
*старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
т. 89202872347*

УДК 657.282

В. В. Тесленко, Е.А. Боброва

НОВЫЕ ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

С начала 2012 г. для всех организаций какие-либо кассовые операции нужно осуществлять в новом порядке. Следует заметить, что новое положение Центрального Банка РФ является актуальным не только для организаций, но теперь и для индивидуальных предпринимателей. Для того чтобы исключить возможные неприятности при работе с наличностью и кассой, стоит немедленно переходить к новым установленным правилам. В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся нововведений в порядке ведения кассовых операций.

Ключевые слова: касса, наличные денежные средства, лимит остатка денежных средств в кассе, кассовая книга

В нынешнем году стартовал новый порядок для работы с кассовыми операциями, действующий как для организаций и индивидуальных предпринимателей, так и для организаций, которые имеют обособленные подразделения. Итак, что же поменялось?

Принятое и вступившее в силу 1 января 2012 г. Положение о порядке ведения кассовых операций с монетой и банкнотами Банка РФ на всей территории РФ утверждено Центральным банком России и предусматривает следующие правила (рис. 1.):

Положения данного документа касаются:

– физических лиц, то есть индивидуальных предпринимателей, которые ведут свою предпринимательскую деятельность без создания юридического лица;

– юридических лиц, которые осуществляют бухгалтерский учёт по привычной для них системе.



Рисунок 1 - Правила ведения кассовых операций

Также важно знать, что данное Положение распространяется как на предпринимателей, которые имеют в подчинении персонал, то есть наёмных работников, так и на индивидуальных предпринимателей, не имеющих у себя в подчинении рабочий персонал. И поэтому поводу возникает много вопросов у индивидуальных предпринимателей, касающихся выполнения определённых требований данного Положения. В скором времени Центральному Банку России придётся давать некоторые разъяснения о данной ситуации. А сейчас рекомендуется работникам в единственном лице получать свою выручку и расходовать её безналичным образом.

Следует отметить, что индивидуальные предприниматели имеют право отказаться от контрольно-кассовой техники, однако в их обязанности входит осуществление выдачи своим покупателям приходного кассового ордера, который подтверждает приём наличных денег за какой-либо приобретённый товар или услугу.

Нужно сказать, что Положение определяет и специфику оформления кассовых операций как банковскими, так и небанковскими платёжными агентами, которые, в свою очередь, принимают платежи от индивидуальных предпринимателей в соответствии с такими законами, как:

- Федеральный закон от 27.06.2011г. № 161-ФЗ «О национальной платёжной системе»;
- Федеральный закон от 03.06.2009 №103-ФЗ «О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платёжными агентами» (в редакции от 27.06.2011 г.).

Обязаны руководствоваться Положением при ведении каких-либо кассовых операций и получатели бюджетных денежных средств, если при этом что-либо иное не определено в нормативно-правовом акте, который также регулирует правила ведения операций кассы гражданами, получающими бюджетные деньги.

Согласно новому Положению выдача и прием наличных денежных средств производится только через кассу. Индивидуальный предприниматель, руководитель юридического лица или руководитель обособленных подразделений независимо ни от кого самостоятельно решает, где будет находиться место расположения кассы.

Прежнее Положение диктовало руководителям то, что те должны полностью оборудовать кассу, а также предоставлять изолированное помещение для осуществления ведения кассовых операций, контролировать каким-либо образом сохранность денег и многое другое. В новом же порядке об этом не написано ничего.

Сказано только, что юридическое или физическое лицо обязаны предоставить ведение кассовых операций, а, соответственно, индивидуальные предприниматели и руководители организаций могут оборудовать помещение по своему усмотрению.

Осуществлять ведение кассовых операций индивидуальные предприниматели и юридические лица должны только после установления лимита остатка наличных денежных средств, хранившихся в кассе. Данный лимит подсчитывается после того, как в кассовой книге будет выведен остаток на конец рабочего дня.

Касса – определённое место для ведения кассовых операций, определяемое индивидуальным предпринимателем, руководителем юридического лица или руководителем обособленных подразделений компаний. Ещё раз отметим, что в данном Положении нет требований к отведению специальной оборудованной кассовой комнаты, а также организации и физические лица сами определяют, какие необходимы мероприятия для сохранности денежных средств при их транспортировке и хранении, установление лимита кассы и другие мероприятия.

О лимите остатка денежных средств в кассе после его установления необходимо создать распорядительный документ, то есть либо приказ, либо распоряжение. Следует отметить, что лимит определяется по специальной формуле, включающей объёмы выручки, расчётный период и отрезок времени между днями, когда нужно отдать денежные средства в соответствующий банк. Установлено Положением, что данный период времени не должен быть более 7 дней в случае, если в каком-либо населённом пункте отсутствует банк, то этот период не должен быть более 14 рабочих дней. Исключением могут являться какие-либо особые обстоятельства.

Важно заметить, что Положением предусмотрена формула для расчёта лимита при отсутствии поступления выручки. Наличные денежные средства, которые превышают установленный в организации лимит, следует размещать на счетах в банке. Только уполномоченный представитель физического или юридического лица может сдавать эти деньги на почту, инкассаторам или непосредственно в сам банк.

Удержание денег, которые превысили установленный организацией лимит, возможно как в дни выдачи заработной платы работникам, так и выход-

ные либо праздничные дни при условии, если организация осуществляет какие-либо операции в эти дни. Данное уточнение весьма важно, так как обычно возникают ситуации, в которых в выходные дни бухгалтерия не работает, в то время как структурное подразделение принимает платежи от юридических и физических лиц. В дополнение ко всему нужно сказать, что заработная плата работникам по новому Положению выдаётся не в течение 3 дней, как раньше, а в течение 5 дней.

Кассовые операции может осуществлять как руководитель, так и назначенные им кассиры. Обычно функция контроля, то есть проставление второй подписи, отводится второму лицу – бухгалтеру, главному бухгалтеру или иному лицу, которое назначено определённым распоряжением или приказом. Это выполняет сам руководитель при отсутствии бухгалтера. Когда же кассиров несколько, то из всех выбирается старший кассир.

Кассиру отводятся определённые права и обязанности, которые он должен знать и документально заверить, то есть поставить личную подпись. Также кассир обязан хранить штампы с текстом, которые являются подтверждением о какой-либо прошедшей кассовой операции. К примеру, для проставления штампа на приходных ордерах. Расходные и приходные операции оформляют также кассовыми ордерами, хотя номера унифицированных форм уступили цифровым кодам форм документов, которые полностью расписаны в Общероссийском классификаторе документов управления ОК 01193. Важно знать, что в Положении не размещается информация о журналах регистрации расходных и приходных ордеров кассы.

В настоящем положении изъясняется, что ведение кассовых операций возможно с использованием программно-технических комплексов, в которых может иметь место функция приёма наличных денежных средств, которые, в свою очередь, не принадлежат или принадлежат на праве собственности физическому или юридическому лицу. Кассовые документы пишутся вручную или распечатываются на персональном компьютере. Если имеется электронная кассовая книга, тогда руководителям организаций следует обеспечить полную сохранность её данных на каком-либо носителе, таком как карта памяти, диск или жёсткий диск. Кроме этого, обязательно нужно исключить возможность несанкционированного изменения электронной кассовой книги. Факты передачи денежных наличных средств между старшим кассиром и кассиром отмечаются в учётной книге наличных средств, которые выдаются и принимаются кассиром в течение всего дня. Данная книга по старым правилам называлась ф. КО-5, теперь же она имеет название 0310005. В порядке, который устанавливает руководитель организации, при электронном ведении учётной книги её лист может быть подписан после того, как определённый документ будет распечатан, а также существует возможность сделать аналог собственноручной подписи.

Книги и какие-либо кассовые документы необходимо хранить согласно срокам, которые установлены законодательством об архивном деле России. В соответствии с приказом Минкультуры РФ от 25.08.2010 г. №558 «Об утверждении «Перечня типовых управленческих архивных документов, образу-

щихся в процессе деятельности государственных органов, органов местного самоуправления и организаций, с указанием сроков хранения» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 08.09.2010 №18380) какая-либо документация деятельности органов местного самоуправления, органов государственной власти и организаций обязана лежать в архиве вышеперечисленных инстанций сроком не меньше, чем 5 лет при условии проведения в организации ревизии.

Весьма детально расписан порядок выдачи денег в Положении текущего года, в котором изъясняется о том, как и что обязан делать кассир, а также что и как вправе делать лицо, получающее наличные деньги.

Человек, получающий денежные средства, обязан представить документ, который удостоверяет его личность. Следует отметить, что удостоверения к данному виду документа не принадлежат. И если получатель будет подавать именно этот документ, запрос будет категорично отклонён. В том случае, когда лицо, которое получает денежные наличные средства имеет в наличии какую-либо многократную доверенность, при его каждом новом получении денежных средств с данного документа будет сниматься копия, которая впоследствии будет прикладываться к расходным документам, преждевременно заверенная. Оригинал этой многократной доверенности будет в архиве у кассира. Особенное внимание в новом Положении о порядке кассовых операций с монетой и банкнотами Банка России Центральный Банк Российской Федерации обратил процессу пересчёта денежных наличных средств. Данный процесс должен быть проведён таким образом, чтобы у второй стороны была возможность непосредственно видеть процесс. Здесь же описывается поведение кассира и его действия, когда указанная в приходном ордере кассы сумма больше вносимых лицом денежных средств. Также потерпели поправки правила отчёта и получения денежных подотчётных сумм. До нового Положения было определено, что лично руководителями организаций устанавливались сроки и размеры выдачи денежных средств на хозяйственно-операционные расходы. Теперь всё иначе, и данный приказ здесь не имеет место быть. Во-первых, только по личному заявлению подотчётного лица можно получить денежные средства. Во-вторых, данное письмо пишется в произвольной форме и имеет сумму денежных наличных средств и срок выдачи этих же средств. И, в-третьих, прописывается это всё собственноручно руководителем организации, также должна стоять его подпись и дата заполнения. Срок, в который нужно представить отчёт авансов по всем видам расходов, составляет 3 рабочих дня со дня прихода на работу или после того, как наступила дата истечения срока, на который были отданы денежные наличные средства под отчёт. Однако сейчас, согласно новому Положению, конечный расчёт по подотчётным суммам отводится в срок, который назначает лично руководитель данного предприятия, что раньше было строго регламентировано тем же сроком в 3 рабочих дня.

Оформление операций, в которых применяется контрольно-кассовая техника, производится в самом конце рабочего дня на общую сумму денежных принятых средств, где составляется приходный ордер. Правила составления кассовой книги остались прежними, унифицированными ф. КО-4, код 0310004.

Следует подчеркнуть, что по новым правилам не имеют места обязательства по проведению не планированных кассовых ревизий. Также Положением регламентирована специфика подсчёта лимита небанковскими и банковскими агентами, осуществляющими платежи. При определении барьера лимита они не берут во внимание денежную наличность, которая взимается ими при организации данной деятельности, так как эти агенты не имеют права собственности к этим принятым ими деньгам. Денежные средства принадлежат третьим лицам с того времени, когда они поступили в кассу платёжного агента. Данную наличность рекомендуется отдать в банк для их зачисления на оперативный банковский счёт в полном их объёме, что регламентировано ст. 3, п. 15 ст. 4 Федерального закона Российской Федерации от 03.06.2009 №103-ФЗ (в редакции от 27.06.2011) «О деятельности по приёму платежей физических лиц, осуществляемой платёжными агентами».

Эти агенты, осуществляющие различные платежи, должны иметь отдельную личную кассовую книгу по денежным средствам, которые были получены в качестве платёжных агентов, а также формировать ПКО в отдельности по этим средствам. Как и все юридические лица, платёжные агенты ведут вторую кассовую книгу по их собственным операциям. Расход и приход денежных средств также ведётся отдельно. Раздельная нумерация платёжным агентам нужна для того, чтобы верно разграничить ордера прихода на собственные и не собственные наличные денежные средства. Теперь обратим внимание на кассовые операции в организациях и предприятиях, которые имеют обособленные подразделения.

Согласно требованиям п. 1.2 и 1.3 нового Положения основным фактором для решения вопроса о лимите остатка наличных денежных средств в кассе будет отсутствие или же, наоборот, наличие у обособленного подразделения, филиала или какого-либо представительства личного счёта в банке. Данный счёт должен быть открыт в Центральном банке Российской Федерации или в любой иной кредитной организации.

В том случае, если организация или предприятие имеет для своих обособленных подразделений личные счета в банке, то эти подразделения в отдельности сами в общем порядке, который расписан в новом Положении, касающихся юридических лиц, принимают решение о назначении лимита остатка денежной наличности. Иными словами, обособленные подразделения вправе открыть свой собственный счёт и назначить свой собственный лимит кассовых средств, который совершенно не зависит от лимита остатков денежных средств головной организации или предприятия. Так же, как и во всех иных случаях, касающихся не только обособленных подразделений организации, величина лимита устанавливается, вписывается и заверяется каким-либо приказом, распоряжением и иным распорядительным документом по определённому филиалу или представительству. Правила хранения этой распорядительной документации о вписанном и заверенном лимите кассовых денежных наличных средств в организации или на предприятии и их филиалах являются едиными. Это всё по-прежнему устанавливается руководителем предприятия или организации, а

также любым другим уполномоченным по данным правам лицом.

В обособленном подразделении, которое имеет свой личный счёт в банке, лимит рассчитывается следующим образом. Для начала в него включаются наличные денежные средства, составляющие выручку данного подразделения или же его представительства, а также какого-либо филиала. Это говорит о том, что в лимит кассы конкретного подразделения, филиала или представительства входит объём денежных средств, которые поступили за предоставленные услуги, проданные товары, осуществляемые работы. Если же данных поступлений нет, то в лимит остатков денежных средств в кассе следует включать выдачи денежной наличности, за исключением денежных средств, направленных на выплату заработной платы, социальных стипендий, льгот и других выплат работникам обособленного подразделения, его филиала или какого-либо иного вида представительства. Следует также обратить внимание на то, что в расчёт лимита остатков денежных средств следует включать наличность именно данного обособленного подразделения.

В том случае, если у какого-либо обособленного подразделения, филиала или иного представительства организации или предприятия отсутствует личный счёт в банке, головная организация таких обособленных единиц должна сама определять единый для всех подразделений, в том числе и головного, лимит остатка денежных средств, имеющихся в кассе предприятия или организации. Тогда следует подчеркнуть, что в данной ситуации важно при выведении лимита кассы брать во внимание как денежную наличность головной организации, так и деньги, хранящиеся во всех обособленных подразделениях, филиалах или каких-либо других представительствах.

Когда в организации как обособленные подразделения с открытыми личными счетами в банке, так и обособленные подразделения без таковых применяют комбинированный подход к расчёту лимита остатка денежных средств в кассе предприятия, то данный лимит включает в себя следующие положения:

1) Для тех обособленных подразделений, филиалов или других представительств организации или предприятия, которые не имеют собственные счета в банке или какой-либо другой коммерческой инстанции, головное подразделение организации определяет единый для них общий лимит остатков денежных наличных средств в кассе организации или предприятия;

2) Для каждого обособленного подразделения, филиала организации или представительства предприятия, который имеет открытый собственный личный счёт в банке или в другой иной коммерческой организации или в Центральном банке Российской Федерации, определяется отдельный лимит кассы данного подразделения, филиала или представительства организации.

Согласно п. 1.5 Нового Положения о правилах ведения кассовых операций с монетой Банка уполномоченный по правам организации представитель обособленного филиала, подразделения или иного представительства предприятия может вкладывать денежные средства как головной организации, то есть непосредственно самому юридическому лицу, так и в банк. А также он имеет право вносить денежные наличные средства в организации, которые включают-

ся в систему Банка Российской Федерации, которой предоставляется возможность инкассации денежной наличности, её перевозке, в том числе и операций в кассе, к примеру, приём денежных наличных средств. Представитель имеет возможность вкладывать денежные средства в организации почтовой связи Российской Федерации для перечисления, зачисления или перевода денег на личный счёт юридического лица в банк, коммерческую организацию или в Центральный банк России. Головная организация, в свою очередь, должна позаботиться о том, чтобы обеспечить собственный порядок внесения наличных денежных средств из касс обособленных филиалов, подразделений и иных представительств организации или предприятия. Согласно старому Положению о правилах работы с кассовыми операциями предприятие имеет право на ведение лишь одной кассовой книги, что, в свою очередь, запрещает создание кассовых книг для обособленных филиалов и подразделений предприятий. Однако создание нового положения в прошлом году и вступившего в силу с начала нынешнего года позволило снять все ограничения, касающиеся данного вопроса. Более того, в п. 5.6 нового Положения сказано, что обособленные филиалы или подразделения обязаны передать лист личной кассовой книги своему юридическому лицу, после того как произведут запись в своей кассовой книге суммы остатка денежных средств на конец дня, и сделать это обособленные инстанции должны не позже чем до конца следующего рабочего дня.

Следовательно, обособленные филиалы или представительства организации обязуются иметь кассовые книги. Причём этот порядок затрагивает не только подразделения, которые имеют собственный счёт в банке, коммерческой организации или Центральном Банке Российской Федерации, а также общие лимиты остатка денежных наличных средств в кассе. Это касается абсолютно всех существующих обособленных подразделений, филиалов и иных представительств организации. Поясним данный факт. Обособленные филиалы, подразделения и представительства должны вести личные кассовые книги и сдавать отчётный лист этой кассовой книге своей головной организации на том основании, что они не являются самостоятельными единицами и юридическими лицами, а полностью принадлежат и входят в состав головной организации, то есть юридического лица. Операции и в головной организации и в её подразделениях в бухгалтерский учёт и в синтетический учёт вписываются общими суммами. Все данные каждого подразделения, включая головное, должны вписываться в отчётность и учёт организации или предприятия в целом.

Следует также учитывать правила нового Положения при отправке данных о подразделениях, филиалах и иных представительств в головную организацию. Если в обособленном подразделении организации кассовая книга имеет вид бумажного носителя, то в головную инстанцию отправляется второй отрывной экземпляр листа книги. В том случае, когда обособленный филиал организация или предприятия имеет кассовую книгу в электронном виде, то для отчёта передаётся второй распечатанный экземпляр листа кассовой книги. Ввиду современного развития техники уточним, что также в головную организацию может быть передана информация от подразделений в электронном виде.

Листы книг обособленных филиалов или подразделений организации брошюруются и подбираются отдельно по каждому обособленному филиалу или подразделению.

Многим может показаться нецелесообразным заводить отдельную кассовую книгу для обособленных подразделений, которые не имеют личного счёта в банке, так как лимит остатка наличных средств в кассе, а следовательно, и все кассовые операции составляют для них единое целое с головной организацией.

Но всё же в письме Центрального Банка Российской Федерации от 04.05.2012 № 29-1-1-6/3255 «О применении требований Положения Банка России от 12 октября 2011 г. №373-П», чётко разъяснено, что требование Положения о ведении кассовой книги ф. 0310004, в которую вносятся записи на базе приходных ордеров кассы ф.0310001 и расходных ордеров кассы ф. 0310004, должно соблюдаться каждым обособленным филиалом, подразделением и иным представительством организации. Потому как оно ведёт какие-либо кассовые операции, независимо от того, имеет эта инстанция банковский счёт или нет. Контроль над книгой учёта и кассовой книгой выданных и принятых кассиром наличных средств в обособленных подразделениях, филиалах и иных представительствах осуществляет только главный бухгалтер, а при его отсутствии – сам руководитель. Все мероприятия по сохранности денежных средств при ведении кассовых операций в обособленных подразделениях, филиалах или представительствах проводятся головной организацией.

Список литературы:

1. Сидорова, И. Кассовые операции по новым правилам. [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http:// www.buhgalteria.ru/article/n58071](http://www.buhgalteria.ru/article/n58071). Дата обращения 21.10.2012.
2. Аникина, М. Л. Кассовые операции в организациях, имеющих обособленные подразделения [Текст] /М.Л. Аникина // Бухгалтерский учёт. – 2012. - № 8 (август). - С. 8-10.
3. Фомичёва, Л. Новый порядок ведения кассовых операций [Текст] /Л. Фомичёва // Бухгалтерский учёт. – 2012. - № 2 (февраль). - С. 11-14.
4. Налоговый кодекс РФ (часть вторая). Федеральный закон № 161-ФЗ от 27.06.2011. . [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nal-kodeks.ru/>. Дата обращения 21.10.2012.
5. Налоговый кодекс РФ (часть первая). Федеральный закон №103-ФЗ от 03.06.2009. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.nal-kodeks.ru/>. Дата обращения 21.10.2012.
6. Самойлова, А. Новый порядок ведения кассовых операций с 2012 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/n53491>. Дата обращения 21.10.2012.

Боброва Елена Александровна

к.э.н., доцент кафедры финансового учета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: bobrova77@bk.ru

Тесленко Валерия Валерьевна

студентка 3 курса финансово-экономического факультета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: valeriyateslenko@yandex.ru

УДК 657:006.32

М.В. Салькова, Т.В. Федорова

**ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ
И ОТЧЕТНОСТИ ТРЕБОВАНИЙ МСФО (IAS) 37 «РЕЗЕРВЫ,
УСЛОВНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И УСЛОВНЫЕ АКТИВЫ»**

В статье на различных примерах рассматриваются требования МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»: условия признания резерва, условных обязательств и условных активов, их оценка. Также в статье дается сравнительная характеристика с ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Ключевые слова. Резервы, условные обязательства, условные активы, оценочные обязательства.

Стандарт МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» регламентирует три основных объекта:

- резервы;
- условные обязательства;
- условные активы.

Основным признаком, который объединяет все эти объекты, является неопределенность во времени погашения (получения) и величине.

Обязательствами организации являются резервы и условные обязательства, то есть ее задолженности перед другими сторонами, которые возникли из прошлых событий. Урегулирование их приведет к выбытию из организации ресурсов, содержащих экономические выгоды. В статье 20 данного стандарта отмечается, что обязательство всегда подразумевает существование другой стороны, перед которой это обязательство имеет место.

Существенное различие резервов и условных обязательств содержится в степени неопределенности в сроках погашения и величине. К резервам относятся такие обязательства, существование которых более вероятно, чем их отсутствие; к условным обязательствам — такие, для которых более вероятно отсутствие, чем существование.

Условный актив является возможным (а не существующим) активом организации, поскольку в отношении его наличия имеется неопределенность и он не полностью находится под контролем организации.

Рассмотрим примеры, которые характеризуют особенности рассмотренных объектов (пример 1).

Пример 1. Предприятие «S» по решению суда должно выплатить предприятию «N» 100 000 долл. США; имеет место судебное разбирательство с предприятием «F», выставившей иск на сумму 200 000 долл. США, и судебное разбирательство с предприятием «P», выставившей на нее иск на сумму 300 000

долл. США. По мнению юристов, вероятность удовлетворения исков предприятия «N» составляет 70%, а предприятия «P» - 20%. Кроме того, само предприятие «S» обратилась в суд и выставила иск на организацию «T» на 500 000 долл. США, и также по решению суда должна получить от организации «C» 400 000 долл. США.

Согласно международным стандартам сумма 100 000 долл. США квалифицируется как кредиторская задолженность; 200 000 долл. США - как резерв; 300 000 долл. США – как условное обязательство; 400 000 долл. США - как дебиторская задолженность; 500 000 долл. США - как условный актив.

Другими примерами, в которых возникают резервы, условные обязательства и условные активы, являются продажа товаров по договорам, где предусматривается гарантийное обслуживание, наличие поручительств по кредитам и займам, необходимость осуществления мероприятий по восстановлению экологии и др.

Событиями, создающими резервы и условные обязательства, являются как юридические (обусловленные договором, законом или иными правовыми нормами), так и конклюдентные (обусловленные сложившейся практикой). Например, восстановление экологии может быть предусмотрено законом и обусловить соответствующие юридические обязательства организации. Также возможна ситуация, когда организация сама берет на себя такие обязательства, несмотря на отсутствие соответствующих законов. В последнем случае будут иметь место конклюдентные обязательства.

Признание резервов, условных обязательств и условных активов означает включение информации об объекте в отчетность организации. Для признания в отчетности объекты должны удовлетворять соответствующим условиям.

Согласно МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» критерий признания резерва включает три условия представленных на рисунке 1.

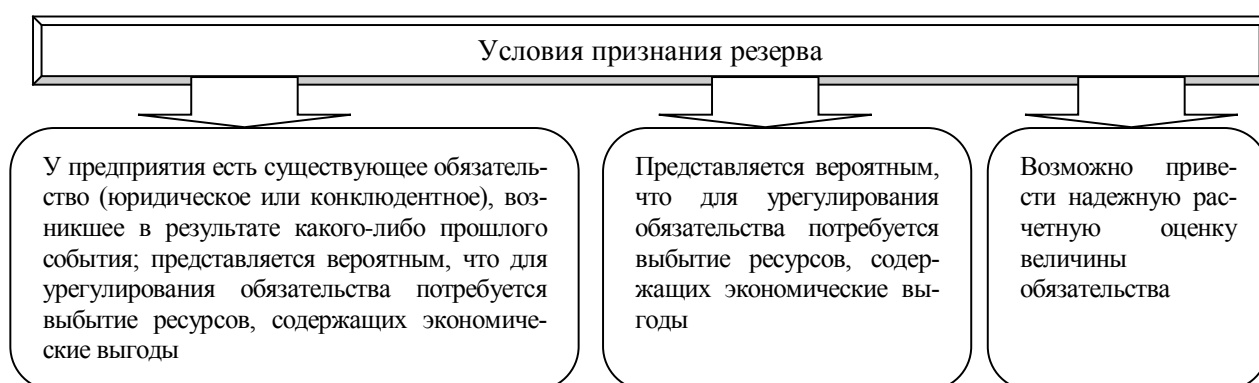


Рисунок 1 - Критерии признания резерва согласно МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы»

В бухгалтерском учете и отчетности, в отличие от резервов, условные

обязательства и условные активы не должны признаваться. В пояснениях к отчетности представляется краткое описание характера условных обязательств и условных активов и их расчетная оценка (если такая оценка возможна).

Примеры условия признания резерва (примеры 2-4).

Пример 2. Предприятие «S» осуществляет торговую деятельность. Согласно договорам с покупателями предприятие обязуется возмещать покупателям затраты на ремонт. Опыт практической работы позволяет руководству предприятия сделать вывод о том, что вероятность выполнения ремонтных работ по гарантиям является достаточно высокой. Представляется возможной и надежной оценка затрат по ремонту.

В данном случае выполняются все условия критерия признания, и предприятие признает в учете и отчетности резерв.

Пример 3. Предприятие «S» имеет судебное разбирательство с организацией «N», которая выставила на нее иск на сумму 400 000 долл. США. Существует высокая вероятность, что иск будет отклонен.

В этом случае не выполняется второе условие критерия признания, поэтому резерв не признается. Однако предприятие «S» должна будет раскрыть условное обязательство.

Пример 4. предприятие «S» имеет судебное разбирательство с предприятием «N», которая выставила на нее иск на сумму 400 000 долл. США. Вероятность удовлетворения иска высока, однако сумма, которую предприятие «S» придется уплатить, может быть иной и на отчетную дату невозможно определить ее с достаточной точностью.

В этом примере, несмотря на выполнение двух первых условий, не выполняется третье условие - нет возможности надежной оценки обязательств, поэтому резерв не признается, и предприятие «S» следует раскрыть условное обязательство.

В случае невыполнения предприятием условий признания резерва не всегда возникает необходимость раскрытия условного обязательства. Данная необходимость отсутствует, при вероятности выбытия каких-либо ресурсов для урегулирования обязательства является незначительной.

В основе требований МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» к отражению резервов, условных обязательств и условных активов лежит принцип осмотрительности, согласно ему обязательства и расходы не должны быть занижены, а активы и дохода - завышены. Поэтому в отчетности организации должен быть признан резерв — обязательство, которое пока еще не имеется реально, но в то же время может иметь место с высокой степенью вероятности. Цель — проинформировать пользователей отчетности о возможных обязательствах организации.

Согласно данному принципу активы, которые еще не принадлежат организации, но могут ей принадлежать не признаются в учете. Иначе пользователи могут быть дезинформированы, увидев в отчетности организации те активы, которые она может так и не приобрести. Обязательства с неопределенным сро-

ком и величиной подразделяются на те, которые признаются в учете — резервы, и не признаваемые условные обязательства, то аналогичные активы могут быть только условными, не признаваемыми в учете.

Для урегулирования обязательства и надежной оценки его величины, критерий признания резерва обуславливает необходимость определения вероятности выбытия ресурсов, содержащих экономическую выгоду. Эти величины определяются различными способами: на основе консультаций с экспертами, юристами, инженерами и другими консультантами, а также на основе прошлой практики. Но решающее значение в этом случае будет иметь профессиональное суждение руководства организации, которое принимает решение относительно квалификации тех или иных объектов учета.

Метод «математического ожидания» относится к методикам получения расчетной оценки затрат, необходимых на конец отчетного периода для урегулирования существующего обязательства. Данный метод позволяет определить такую оценку путем взвешивания результатов всех возможных гипотез по степени вероятности. Этот метод применяется при наличии большого количества гипотез о возможных затратах. При условии, что величины возможных затрат имеют одинаковую вероятность, то применяется метод среднего значения. Рассмотрим данную методику на примерах 5 и 6.

Пример 5. Предприятие «S» осуществляет торговую деятельность. Согласно договорам с покупателями предприятия обязуется возмещать покупателям затраты на ремонт. Опыт практической работы позволяет руководству предприятия сделать вывод о том, что вероятность выполнения ремонтных работ по гарантиям является достаточно высокой. Опыт прежней работы свидетельствует о том, что гарантийные обязательства приходится выполнять для 20% проданных товаров, в том числе 17% составляет мелкий ремонт на сумму 100 000 долл. США и 3 % - крупный на 500 000 долл. США.

Затраты на ремонт могут быть оценены следующим образом: $80\% \times 0$ долл. США + $17\% \times 100\ 000$ долл. США + $3\% \times 500\ 000$ долл. США = 17 000 долл. США + 15 000 долл. США = 32 000 долл. США

Поскольку данная оценка является надежной и выбытие ресурсов, содержащих экономическую выгоду, является вероятным, предприятие «S» признает резерв на сумму 32 000 долл. США

Пример 6. Предприятие «S» осуществляет торговую деятельность. Согласно договорам с покупателями предприятие обязуется возмещать покупателям затраты на ремонт. Опыт практической работы позволяет руководству предприятия сделать вывод о том, что вероятность выполнения ремонтных работ по гарантиям является достаточно высокой. По опыту прежней работы затраты на ремонт ежегодно составляют от 10 000 до 40 000 долл. США.

В данном случае затраты на ремонт могут быть оценены путем усреднения: $(10\ 000 + 40\ 000) : 2 = 25\ 000$ долл. США. На данную сумму предприятию следует признать резерв.

Учитывая определенную специфику резервов, условных активов и услов-

ных обязательств, которые заключаются в факторе неопределенности, связанных с ними аспектов, МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», необходимо учитывать риски и источники неопределенности. Корректировка на риск может увеличить оценку обязательства. Вместе с тем стандарт предостерегает и от необоснованного завышения такой величины, поскольку ее оценка должна быть объективной. Рассмотрим эту ситуацию на примере 7.

Пример 7. Предприятие «S» имеет судебное разбирательство с предприятием «N» которое выставило на него иск на сумму 400 000 долл. США. Вероятность удовлетворения иска высока. При этом имеется 10 %-ный риск, что предприятие «S» придется выплатить не только сумму иска, но и дополнительно возместить предприятию «N» упущенную выгоду 200 000 долл. США. С учетом риска оценка величины обязательства предприятия «S» составит 420 000 долл. США ($400\,000 \text{ долл.} \times 90\% + (400\,000 \text{ долл.} + 200\,000 \text{ долл.}) \times 10\%$).

Резервы могут быть краткосрочными и долгосрочными. К оценке долгосрочных резервов применяется принцип учета влияния фактора времени на стоимость денег, следствием которого является требование дисконтирования величины таких резервов. Величина, по которой оцениваются долгосрочные резервы, названа в МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» приведенной стоимостью. Данное название можно считать синонимом известной в бухгалтерской литературе дисконтированной стоимости. Определение дисконтированной (приведенной) стоимости требует применения ставки дисконтирования. Эта ставка должна быть ставкой до учета налогообложения, не учитывать риски, на которые уже была скорректирована величина резерва, и отражать текущие представления рынка о временной стоимости денег; рассмотрим ситуацию на примере 8.

Пример 8. Корпорация «S» занимается поставкой топлива, вырабатываемого АЭС. Согласно законодательству после срока эксплуатации на корпорацию возлагается обязанность об утилизации отработанного топлива. Затраты на утилизацию составляют 100 млн. долл. США. Коэффициент дисконтирования, определенный с учетом срока эксплуатации и ставки дисконтирования, составляет 0,6. Приведенная стоимость резерва составит 60 млн. долл. США ($100 \text{ млн. долл.} \times 0,6$). На эту сумму корпорация «S» должна признать резерв по утилизации отходов топлива на отчетную дату.

Существует еще проблема оценки резерва, она связана с возможными возмещениями обязательств организации другой стороной. Примерами таких возмещений могут быть контракты, договоры страхования, которые предусматривают возмещение убытков и гарантий поставщиков. Согласно требованиям МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» возмещение должно учитываться как отдельный актив. При условии, если ожидается, что затраты либо их часть, требуемые для урегулирования резерва, будут возмещены другой стороной, возмещение должно признаваться тогда и только тогда, когда практически бесспорно, что возмещение будет получено, если ор-

ганизация погасит свое обязательство. Сумма, которая признана в отношении такого возмещения, не должна превышать сумму соответствующего резерва (пример 9).

Пример 9. Предприятие «S» осуществляет торговую деятельность, которая предусматривает гарантийные обязательства по проданным товарам. В процессе использования проданных товаров были обнаружены дефекты в механизме, производством которых занимается предприятие «N». Согласно договору с предприятием «N» последняя обязана возместить предприятию «S» затраты в случае неисправности в производимом ей механизме. Затраты предприятие «S» в связи с гарантийными обязательствами с высокой степенью вероятности составят 500 000 долл. США.

Согласно гарантийным обязательствам предприятие «S» должно признать резерв на сумму 500 000 долл. США. На эту же сумму будет признан отдельный актив.

МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» не содержит требований, какие объекты должны признаваться одновременно с признанием резерва. Начисление резерва, влечет его признание в бухгалтерском учете и отчетности обязательства.

При признании резерва одновременно должен признаваться расход. При этом, если возникновение резерва обусловлено обычной деятельностью организации, данный расход должен быть признан на счете учета доходов и расходов по обычной деятельности (аналог российского счета продаж). Если резерв возникает в связи с прочими операциями организации, то должен быть признан расход по прочим операциям. Указанные расходы могут быть уменьшены на суммы возмещения, если таковые имеются (пример 10).

Пример 10. Предприятие «S» осуществляет торговую деятельность, которая предусматривает гарантийные обязательства по проданным товарам. С высокой вероятностью данное предприятие понесет затраты по урегулированию гарантийных обязательств на сумму 300 000 долл. США. Кроме этого высока вероятность необходимости оплаты штрафа на сумму 40 000 долл. США предприятию «P», не связанного с основной деятельностью предприятия. В учете следует произвести следующие бухгалтерские записи:

Дебет «Расходы по обычной деятельности», Кредит «Резерв»	300 000 долл. США
Дебет «Прочие расходы», Кредит «Резерв»	40 000 долл. США

Из общего подхода к учету резерва исключением может быть такая ситуация, когда соответствующее обязательство возникает в связи с эксплуатацией объектов основных средств. МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» не имеет регламентации по такой ситуации, но согласно МСФО (IAS) 16 «Основные средства» затраты, которые обусловлены данными обязательствами, должны включаться в первоначальную стоимость основных средств (пример 11).

Пример 11. Корпорация «S» занимается поставкой топлива, вырабатываемого АЭС. Согласно законодательству после срока эксплуатации на корпорацию возлагается обязанность по утилизации отработанного топлива. Затраты на утилизацию с учетом дисконтирования составляют 60 млн. долл. США. В бухгалтерском учете производятся следующие записи:

Дебет «Основные средства»,	
Кредит «Резерв»	60 млн. долл. США

Данный вариант учета означает капитализацию затрат на урегулирование обязательств, которые связаны с эксплуатацией объектов основных средств. В дальнейшем эта сумма будет учтена при начислении амортизации основных средств.

При урегулировании обязательств выбытие ресурсов, содержащих экономические выгоды, будет списываться за счет соответствующих резервов: дебет счета «Резерв», кредит счетов «Денежные счета», «Счета учета материальных ресурсов» и др.

При списании этих ресурсов нужно учесть то, что резерв должен использоваться только на покрытие тех затрат, в отношении которых этот резерв был изначально признан.

Условные обязательства и условные активы согласно требованиям МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» не признаются в учете и лишь раскрываются в пояснениях к отчетности.

В Российском учете в 2011 г. принято ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», аналогичное МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы». ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» регулируют отражение условных обязательств и условных активов. С 2011 г. формирование оценочных обязательств в бухгалтерском учете стало обязанностью организации в России.

Существует различие в понятиях «условный» и «оценочный». Понятие «условный» применяется для обязательств и активов, не признаваемых в учете, потому что:

- возникновение будущих событий неопределенно;
- их наличие в будущем подтверждено наступлением или ненаступлением одного или нескольких будущих событий;
- эти будущие события не находятся полностью под контролем организации.

Условные обязательства и активы не признаются в бухгалтерском учете, не отражаются в отчетности, информация приводится только в примечаниях к финансовой отчетности.

Рассмотрим на конкретных примерах порядок квалификации обязательств и отражения их в российской системе бухгалтерского учета (пример 12-13)

Пример 12. ООО «А» решило о создании резерва на гарантийное обслуживание (срок гарантии – 1 год). Согласно экспертной оценке, цена оценочного

обязательства – 1 300 000 руб. (без учета налога на добавленную стоимость (НДС)). Фактические затраты составили 1 260 000 руб. (без учета налога на добавленную стоимость (НДС)).

В учете следует произвести следующие бухгалтерские записи:

1. Создан резерв на гарантийный ремонт (признано оценочное обязательство)

Дебет 97 «Расходы будущих периодов»

Кредит 96 «Резервы предстоящих расходов» 1300000 руб.

2. Отражена фактическая стоимость ремонта (без учета НДС), выполненного подрядной организацией

Дебет 96 «Резервы предстоящих расходов»

Кредит 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» 1260000 руб.

3. Списан излишне начисленный резерв (1 300 000 руб. – 1 260 000 руб.)

Дебет 96 «Резервы предстоящих расходов»

Кредит 91 «Прочие доходы и расходы» 40000 руб.

Следующий пример, когда обязательство отражать в учете не нужно.

Пример 13. ООО «М» в отчетном году ожидает убыток по одному из направлений. Степень вероятности убытка высокая. Но у организации отсутствует обязанность, которая возникла в результате прошлых событий ее деятельности, исполнения их она не может избежать. Поэтому в связи с предполагаемым убытком оценочное обязательство не признается.

Проведем сравнение правил учета резервов и условных обязательств по международным стандартам бухгалтерской отчетности (МСФО) и российской системе бухгалтерского учета (РСБУ) в таблице 1.

Таблица 1 - Сравнение правил учета резервов и условных обязательств по МСФО и РСБУ

Понятие	МСФО	РСБУ
Прошлое событие	Прошрое событие, приведшее к возникновению существующего обязательства, называется обязывающим событием. Обязывающее событие - создает традиционное или юридическое обязательство, в результате которого у организации нет никакой альтернативы к погашению этого обязательства, созданного таким событием.	Это такое событие, которое на отчетную дату уже свершилось, в результате которого могут возникнуть оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы. Понятие «обязывающее событие» отсутствует.
Резерв = Оценочное обязательство	Резерв - это обязательство на неопределенную сумму или с неопределенным сроком погашения.	Оценочное обязательство — это обязательство с неопределенной величиной и (или) сроком исполнения.
Обязательство	Предполагает существование третьей стороны перед которой у организации возникло обязательство. Не признаются обязательствами будущие расходы, которые связаны с хозяйственной деятельностью организации. В отчетности признаются обязательства, су-	

Понятие	МСФО	РСБУ
	существовавшие до составления отчетности, они относятся к событиям после отчетной даты.	
Признание резерва = Признание оценочного обязательства	<p>Для признания резерва должны выполняться одновременно следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - у организации есть существующее обязательство, которое возникло в результате прошлого события. 	<p>Для признания оценочного обязательства должны выполняться одновременно следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - у организации есть обязанность, которая появилась из-за прошлых событий в хозяйственной жизни, исполнения которой организация не может избежать. Если есть сомнения в наличии такой обязанности, то необходимо создать оценочное обязательство, если существование такой обязанности более вероятно, чем нет (вероятность более 50%); <ul style="list-style-type: none"> - уменьшение экономических выгод при выполнении обязательства более вероятно; - величина оценочного обязательства (признания резерва) может быть обоснованно оценена.
Обременительный договор и Заведомо убыточные договора	Обременительный договор - в соответствии с которым расходы, которые связаны с выполнением договорных обязательств превышают получаемые экономические выгоды. Создание резерва в таком случае необходимо. Если договор аннулируются без обязательств по выплатам другой стороне, то резерв не создается.	Заведомо убыточные договора — неизбежные расходы на исполнение которых превосходят поступления, ожидаемые от их исполнения. Резервы создаются под такие договора, если на отчетную дату хотя бы одна сторона не выполнила полностью своих обязательств. Договор не является убыточным, если его прекращение может быть осуществлено в одностороннем порядке без существенных санкций.
Реорганизация и реструктуризация	Реорганизация — это запланированная и контролирующая руководством организации программа, предусматривающая значительные изменения: направления деятельности или способов ведения деятельности. Резерв создается, когда на отчетную дату компания начала действия по реорганизации и объявила всем заинтересованным лицам о ее проведении.	Реструктуризация -это запланированная и осуществляемая руководством организации программа действий, существенно изменяющая: направление деятельности, или объемы хозяйственных операций, или способы их осуществления. Оценочные обязательства признаются в размере обязательств, которые у организации возникли на отчетную дату перед другими лицами и исполнения которых нельзя избежать.
Условные Обязательства	Возможные обязательства, которые возникли в результате прошлых событий, существование их будет подтверждено тем, что в будущем произойдут или не произойдут неопределенные события.	Возникают: в результате прошлых событий и хозяйственной жизни; если существование у организации обязательства на отчетную дату зависит от наступления (или ненаступления) одного или нескольких будущих неопределенных событий; эти будущие

Понятие	МСФО	РСБУ
Условные обязательства	К ним относятся настоящее обязательство, при котором маловероятен отток экономических выгод и оценка которого не может быть надежно оценена.	события не контролируются организацией. К ним относится существующее оценочное обязательство, оценка которого не может быть достоверно определена и уменьшение экономических выгод маловероятно. Условные обязательства пересматриваются на каждую отчетную дату.
Условный актив	Возможный актив, который возник в результате прошлых событий, существование его будет подтверждено тем, что в будущем произойдут или не произойдут неопределенные события, не находящиеся под полным контролем предприятия.	Возникает вследствие прошлых событий хозяйственной деятельности, когда у организации существование актива зависит от наступления или ненаступления одного или нескольких будущих неопределенных событий, не контролируемых организацией.

Понятие «оценочное обязательство» (ПБУ 8/2010) равноценно понятию «резерв» (МСФО (IAS) 37). Как видно, вступившее в действия новое ПБУ мало чем отличается от правил, изложенных в стандарте МСФО. Есть различия в названиях, но смысл остается при этом одинаковым.

Издание ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» преследовало цель дальнейшего сближения российских стандартов с международными. В основном соответствие с МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» было достигнуто.

Список литературы:

1. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 21.11.96 г. № 129-ФЗ (ред. от 28.11.2011 г.) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа.
2. Резервы, условные обязательства и условные активы. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37 (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160н) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс.
3. Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы. Положение по бухгалтерскому учету от 13.12.2010 № 167н (ред. от 27.04.2012) [Электронный ресурс] /Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс.

Салькова Марина Викторовна
студентка 4 курса факультета учета и информационных технологий
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: marisal-91@mail.ru

Федорова Татьяна Владимировна
к.э.н., доцент кафедры финансового учета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: tatiyana.72@mail.ru

УДК 368:347.27

А.Л. Лазаренко, Н.А. Думнова, Е.В. Булгакова

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ
НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

Уровень развития ипотечного рынка напрямую зависит от уровня развития экономической системы страны и от уровня развития отдельных её элементов. Рынок банковских услуг, фондовый рынок, рынок недвижимости и рынок страхования являются взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами единой ипотечной системы в стране.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, система страхования, ипотечный рынок

Специфика ипотечного кредитования, проявляющаяся в более длительных сроках и больших объемах, по сравнению с другими видами кредитования, и сопутствующие этому риски требуют большого внимания к управлению ими и обуславливают необходимость использования механизмов, стабилизирующих эти риски. Одна из главных ролей в этом процессе принадлежит страхованию.

Ипотечное страхование, позволяющее распределить риски между страхователем и субъектами ипотечного рынка и тем самым повысить надежность системы ипотечного кредитования в целом, уменьшить размер начального взноса при приобретении жилья в кредит, обеспечить доступность ипотечных кредитов для широких слоев населения – достаточно новый страховой продукт, предлагаемый на рынке страховых услуг, так как само ипотечное кредитование для России является новым социально-экономическим институтом, который находится в стадии разработки. Именно поэтому страховые компании, которые начинают работать по ипотечным кредитам, постоянно имеют дело с проблемами, которые обычно возникают на этапе апробации нового проекта.

В настоящее время различными субъектами, заинтересованными в реализации ипотечного страхования в нашей стране (Правительством РФ, коммерческими банками, предоставляющими ипотечные кредиты, страховыми компаниями, страхующими ипотечные риски), предпринимаются различные меры для развития этого вида страхования. Однако недостаточно развитая законодательная база, последствия мирового финансового кризиса 2008-2009 гг., ожидания его «второго витка» не позволяют субъектам ипотечного кредитования использовать механизм страхования в классическом варианте и в полном объеме для повышения доступности ипотечных кредитов со стороны заемщиков.

Уровень развития ипотечного рынка напрямую зависит от уровня развития экономической системы страны и от уровня развития отдельных её элементов. Рынок банковских услуг, фондовый рынок, рынок недвижимости и рынок страхования являются взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами единой ипотечной системы в стране. В свою очередь, рынок ипотечного кредитования также можно рассматривать как необходимый элемент рынка недвижимости, стимул развития страхового рынка и рынка банковских услуг [1].

Говоря о перспективах развития российской модели ипотечного кредитования, следует отметить, что на российском рынке ипотечного кредитования существует ряд направлений, нуждающихся в совершенствовании.

Во-первых, необходимо сократить сроки, предусмотренные на привлечение заемщика, андеррайтинг заемщика и предмета ипотеки. Этого можно достичь путем делегирования определенных этапов ипотечной сделки специализированным организациям, например, ипотечным (кредитным) брокерам.

Тесное взаимодействие кредиторов и страховщиков позволит выстроить отлаженную систему андеррайтинга в интересах всех участников ипотечного рынка.

В настоящее время наибольшее распространение получила схема, при которой ипотечной сделкой с момента привлечения клиента до выдачи государственно зарегистрированной закладной занимается кредитная организация. Это требует существенных затрат труда и времени.

Однако мы полагаем, что только ипотечный (кредитный) брокер должен заниматься подбором наиболее подходящей программы ипотечного кредитования, что позволит снизить издержки и трудовые затраты банка и обеспечить ему проверенного клиента. В функции ипотечного (кредитного) брокера также должна входить отправка соответствующей документации страховой компании для получения ее предварительного решения о страховании всех ипотечных рисков. Что касается заемщика, то он с помощью профессионального консультанта получает наиболее соответствующую программу на более льготных условиях.

Соответственно, необходимо принять нормативные документы, регулирующие деятельность ипотечного (кредитного) брокера и определяющие его функции (вплоть до момента оформления в банке кредитной ипотечной документации).

Во-вторых, необходимо внедрять новые программы ипотечного кредитования в целях обеспечения большей доступности и привлекательности ипотечных кредитов для населения и помощи в решении жилищной проблемы тем, кто не может получить денежные средства по существующим программам. Так, в условиях кризиса и отсутствия доступа к внешним источникам фондирования становится особенно актуальным развитие внутреннего рынка ипотечных облигаций.

В странах с развитым страхованием жизни полис страхования на дожитие служит хорошим обеспечением для ипотечной ссуды для банка. Так, на западе, где ипотека выросла на накопительном страховании жизни, такой полис можно использовать в качестве залога в банке для получения ипотечного кредита. В России же это законодательно запрещено.

В США существует разновидность ипотеки с шаровым платежом, обеспечением которой служит полис страхования жизни («endowmentmortgage»). Шаровая ипотека представляет собой ипотечный кредит, при котором заемщик осуществляет регулярные мелкие платежи (только проценты либо проценты и незначительную часть основной суммы долга), а в конце срока заимствования

уплачивает разовую крупную сумму. Основой оплаты основного долга в конце срока страхования служат выплаты по полису страхования жизни.

Такой вариант мог бы быть интересен и российским гражданам. Однако это законодательно не урегулировано, поэтому сегодня банки опасаются шаровой ипотеки и требуют уплаты ипотечного долга равномерными платежами в соответствии с графиком погашения кредита.

Таким образом, полис страхования жизни для заемщика может дать возможность получить ипотечную ссуду, хотя пока только от страховой компании. Ресурсы, сформированные по накопительному страхованию жизни, являются дешевым источником инвестиций в ипотечное жилищное кредитование и могут вывести российских страховщиков на уровень институциональных инвесторов. Законодательное урегулирование использования в качестве залога в банке полиса накопительного страхования жизни при получении ипотечного кредита, по нашему мнению, увеличило бы спрос на данный страховой продукт и на ипотеку в целом.

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.

Одним из наиболее востребованных механизмов ипотечного кредитования в Европе является система «стройсбережений». Подобные механизмы действуют в банковском и небанковском секторах России, в частности, за счет кредитных кооперативов.

В основе ипотечно-накопительной системы лежат принципы общества взаимного жилищного кредита (ОВЖК). До революции 1917 года в российских ОВЖК состояло порядка 11 миллионов семей. В годы советской власти эти принципы плавно переключались в кассы взаимопомощи на предприятиях.

Сущность данного механизма заключается в том, что заемщик вступает в кооператив, оплачивает членский взнос в размере 3% от суммы кредита, но не менее 100 тыс. руб. Затем в течение 10 лет вносит 50% от стоимости приобретаемой недвижимости. При накоплении необходимой суммы пайщик получает кредит на оставшиеся 50% от стоимости жилья, риэлтор кооператива проверяет и оформляет документы на недвижимость (комиссия 4% от стоимости жилья), а заемщик далее в течение 10 лет выплачивает кредит и проценты по ставке 3% годовых.

Интересным может быть китайский опыт инновационного развития рынка доступного жилья. Так, в 1996 г. в Шанхае с целью формирования финансовых средств для создания и распределения жилищного фонда был создан Фонд жилищных сбережений. Система жилищного страхования обязательная, жилищные сбережения принадлежат работающим и могут быть использованы для приобретения жилья, самостоятельного строительства или реконструкции жилищ. С помощью этой системы в стране осуществлялся переход к рыночным отношениям в жилищном секторе. Согласно этой системе все работающие – постоянные жители Шанхая – должны вносить в Фонд жилищных сбережений 5% своей зарплаты, а работодатели – 5% фонда зарплаты предприятия. Кроме

того, в 1991 г. был учрежден Шанхайский жилищный комитет, ответственный за систему жилищного страхования, а также являющийся консультантом по жилищной политике.

Деньги из Фонда могут быть получены работником в следующих случаях: приобретение жилья, строительство или реконструкция собственного жилища; выход на пенсию; потеря трудоспособности или прекращение занятости; отъезд из города или эмиграция. Преимущественное право на получение средств предоставляется для приобретения жилья, самостоятельного индивидуального строительства или реконструкции собственного жилища. Предприятиям выделяются займы для строительства доступного жилья. Заявку может подать работник, участвующий в системе Фонда. Претендент должен иметь вклад не менее 10 тысяч юаней на своем счету жилищных сбережений в течение как минимум одного последнего года. Успешный претендент может получить заем в размере максимум пятикратного своего взноса с возвратом в течение 5–15 лет.

Следует отметить, что серьезными проблемами российского страхового рынка, ограничивающими развитие ипотечного страхования в России, являются крайне низкие показатели капитализации и финансовой устойчивости страховых компаний, а также отсутствие у большинства страховых компаний оценки международных рейтинговых агентств. Совмещение различных направлений деятельности по страхованию повышает риски перекрестного субсидирования и в условиях финансовой неустойчивости ведет к повышению вероятности неисполнения обязательств. Невозможность в настоящий момент обособления резервов по ипотечному страхованию от резервов, формируемых страховыми компаниями по другим видам страхования, представляет собой системную угрозу функционирования страхового рынка [2].

Решением указанной проблемы может являться внесение изменений в законодательство в части выделения ипотечного страхования в отдельный вид (по аналогии со страхованием жизни) и установление для компаний по ипотечному страхованию специфических требований, в первую очередь, по обеспечению монотипности услуг и финансовой устойчивости. Указанные правки целесообразно вносить после накопления достаточных статистических данных.

В рамках данного изменения может быть также решен целый ряд проблем, связанных с особенностью формирования резервов по ипотечному страхованию, правилами их размещения, а также бухгалтерским учетом операций страхования.

В основу метода формирования резервов, утвержденного «Правилами формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни», утвержденных Приказом Минфина РФ от 11 июня 2002 г. №51н, положена линейная модель изменения обязательств страховой компании по договору страхования в зависимости от срока действия договора страхования. Данная линейная модель будет адекватно соответствовать действительности в условиях, когда вероятность наступления страхового случая одинакова для любого равного промежутка времени в течение срока действия договора страхования и при этом страховая сумма постоянна в течение всего срока действия до-

говора страхования. Для ипотечного страхования указанные условия не соблюдаются, т.к. вероятность наступления страхового случая зависит от вероятности наступления дефолта заемщика, имеющей неравномерное распределение во времени, и вероятности снижения цен на недвижимость, зависящую от экономической ситуации, изменяющейся во времени [3].

Страховая сумма также не является фиксированной величиной, т.к. заемщик гасит ипотечный кредит, и коэффициент LGD уменьшается, а вместе с этим снижаются риски банка. Это обстоятельство обуславливает экономическую целесообразность проведения ипотечного страхования на условиях уменьшающейся страховой суммы.

Формируемые с использованием действующих нормативных актов резервы не в полной мере отражают потребности ипотечного страхования и нуждаются в доработке с учетом длительности сроков ипотечного страхования, а также неравномерного распределения во времени вероятности наступления страхового события и её зависимости от циклического развития экономики.

Ипотечное страхование позволяет увеличивать число заемщиков, объемы кредитования, снижение процентных ставок по кредитам благодаря тому, что предоставляет возможность получения ипотечных кредитов заемщикам, не обладающим достаточными накоплениями для оплаты полной суммы первоначального взноса, но при этом имеющим необходимые для погашения кредита стабильные доходы. Поэтому дальнейшее развитие системы ипотечного страхования является важнейшим инструментом повышения доступности ипотечных кредитов.

Список литературы:

1. Логинов, М. П. – Особенности современного финансирования системы ипотечного жилищного кредитования в России [Текст] /М.П. Логинов // Финансовый менеджмент. – 2009. – №2. – С. 93-102.
2. Сахарова, Л.А. Оцениваем региональный ипотечный рынок [Текст] /Л.А. Сахарова // Российское предпринимательство. – 2009. – №5 (2). – С.163-167.
3. Хуснетдинова, Л.М. Ипотечное жилищное кредитование – механизм обеспечения доступным жильем основной массы населения Российской Федерации [Текст] /Л.М. Хуснетдинова // Семейное и жилищное право. – 2010. - №5. – С. 42-44.

Лазаренко Алла Леонидовна

д.э.н., профессор кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: allazarenko@rambler.ru

Думнова Наталья Александровна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: dnataly.76@mail.ru

Булгакова Елена Владимировна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: dnataly.76@mail.ru

УДК 336.71:004

Е.С. Инкина, Т.В. Шпортова

**ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КОМПЬЮТЕРНОЕ
МОДЕЛИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ
ПРИ АНАЛИЗЕ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

С развитием мировых и национальных финансовых и товарных рынков банковская деятельность подверглась значительным изменениям. Банки вынуждены оптимизировать свою деятельность, рационализировать организационную структуру, усовершенствовать деятельность подразделений, что невозможно представить без использования информационных технологий, развития и внедрения автоматизированных банковских систем, а также применения методов компьютерного моделирования при совершении банковских операций и их анализа.

Ключевые слова: информационные технологии, компьютерное моделирование, автоматизированные банковские системы, прикладные программные продукты

С развитием мировых и национальных финансовых и товарных рынков банковская деятельность подверглась значительным изменениям. Помимо традиционных операций коммерческие банки предлагают клиентам широкий спектр финансовых услуг. Функционирование коммерческих банков сегодня происходит в условиях жесткой конкуренции как среди кредитных организаций, так и с небанковскими финансовыми учреждениями. Помимо этого, банковская деятельность сопряжена с различными видами рисков. В связи с этим банки вынуждены оптимизировать свою деятельность, рационализировать организационную структуру, усовершенствовать деятельность подразделений, что невозможно представить без использования информационных технологий (ИТ), развития и внедрения автоматизированных банковских систем (АБС).

Рынок информационных технологий в России динамично развивается. По данным Эксперт Ра, объем реализации крупнейших компаний—участниц рейтинга «Российские информационные и коммуникационные технологии» по итогам 2011 г. составил 508,4 млрд. рублей, при этом прирост выручки составил 30,7% . Следует отметить, что расходы на ИТ в России растут быстрее средних мировых показателей. По прогнозам экспертов, в ближайшее время данный тренд сохранится, а расходы на ИТ-расходы отечественных заказчиков будут увеличиваться в среднем на 11,6%. В таблице 1 представлен рейтинг ведущих компаний в области ИТ-услуг [3,4].

Как отмечают аналитики, в 2011 г. российские банки существенно увеличили свои расходы на информационные технологии. Усредненная динамика роста ИТ-бюджетов банков в 2011–2012 гг., по общим оценкам экспертов и участников рынка, составила 25–30%. Суммарные расходы ста крупнейших российских банков на ИТ и телеком-решения в 2011 г., по оценке «ТАСС-

Телеком», выросли на 16,7% по сравнению с 2010 г. и достигли 25,679 млрд. руб. Рост ИТ-бюджетов при этом наблюдался у 77 из 100 банков.

Таблица 1 - Топ-10 ИТ-компаний в области ИТ-услуг по данным ЭкспертРА

Группа компаний / компания	Объем реализации за 2010 г. (тыс. руб.)	Объем реализации за 2011 г. (тыс. руб.)	Прирост за год (%)	Консалтинг	Интеграция	Услуги поддержки	Обучение и сертификация
«Техносерв»	18 843 044	20 560 078	9,1	1 649 037	15 371 041	3 540 000	-
ЛАНИТ	12 540 254	18 076 058	44,1	8 653 256	3 443 261	5 537 606	441 935
«Ситроникс»	9 828 688	14 492 730	47,5				
КРОК	9 683 390	14 462 692	49,4	1 582 409	7 912 127	4 945 079	23 077
IBS	10 598 591	14 026 352	32,3				
«Компьюлинк Групп»	9 557 594	13 566 776	41,9	1 746 372	10 143 887	1 519 344	157 174
R-Style	9 001 240	10 523 400	16,9	2 599 800	4 710 030	2 380 190	833 380
ВСС Group	10 042 458	9 398 077	-6,4	9 904	9 019 130	357 007	12 036
«Ай-Теко»	5 854 662	7 740 200	32,2	3 025 100	1 267 500	3 447 600	-
«Энвижн Групп»	5 601 710	7 163 449	27,9	1 346 102	4 308 214	1 509 133	-

Наибольшее увеличение инвестиций в информатизацию, на 456% и 98%, отмечено у банков «Связной» и «Россия» соответственно. Существенно возросли и расходы «Сбербанка» (на 26,8%, до 9,33 млрд. руб.), который оставался в этот период одним из крупнейших ньюсмейкеров российского рынка банковской информатизации. О растущих банковских ИТ-бюджетах косвенным образом говорит и двукратный рост рынка дистанционных банковских услуг по итогам 2011 г., по некоторым оценкам, такими услугами пользуются сегодня свыше 14 млн. клиентов. [8] Крупнейшие поставщики ИТ для банков представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Крупнейшие поставщики ИТ для банков в 2012 г.

Компания	Выручка от проектов в банковском секторе, 2010, тыс. руб. (с НДС)	Выручка от проектов в банковском секторе, 2011, тыс. руб. (с НДС)	Доля проектов в банковском секторе в общей выручке, 2010	Доля проектов в банковском секторе в общей выручке, 2011
Крок	9 785 142	18 095 523	39%	48%
Центр финансовых технологий	5 071 494	7 815 609	90,8%	86,1%
Ай-Теко	-	7 267 000	-	43%
IBS*	4 864 000	7 144 200	23,6%	27,4%
ITG (INLINE Technologies Group)	3 155 040	5 606 080	32%	32%
Verysell ⁽¹⁾	-	5 068 206	-	36%
Астерос	2 178 727	3 957 685	19%	22,9%
Ланит	-	3 930 780	-	7,8%
Инфосистемы	3 390 000	3 500 175	39%	39,7%

Джет				
R-Style ⁽²⁾	2 367 809	3 054 473	11%	11%

Уровень информатизации банков представлен в таблице 3.

Таблица 3 - Уровень информатизации крупнейших банков России 2012 г.

Банк	Ранг 2012	Ранг 2011	Город
Сбербанк	1	1	Москва
ВТБ	2	2	Москва
Банк Москвы	3	5	Москва
Газпромбанк	4	4	Москва
Альфа-Банк	5	3	Москва
ВТБ 24	6	8	Москва
Юникредит Банк	7	7	-
Русский Стандарт	8	11	Москва
Райффайзенбанк	9	13	-
НБ Траст	10	9	Москва

Внутренняя система информатизации и автоматизации деятельности современного банка включает в себя АБС, ERP (планирование ресурсов предприятия), CRM (система управления взаимоотношений с клиентами), хранилища данных, почтовые системы, видеоконференцсвязь и другие ресурсы. Взаимодействие с внешним миром осуществляется посредством каналов связи аутсорсинговыми контакт-центрами, ЦОДами, инфраструктурой Банка России, сетью SWIFT и т.д.

Внедрение автоматизированных банковских систем и программного обеспечения является сегодня наиболее актуальным для банков, поскольку они позволяют оптимизировать деятельность банка, ускорить процессы взаимодействия с клиентами и обеспечить быстрый и полноценный документооборот в условиях изменений в законодательстве и рыночной ситуации. Автоматизированная банковская система (АБС) — комплекс программного и технического обеспечения, направленный на автоматизацию банковской деятельности [5].

Основными функциями АБС являются следующие (обычно он реализуются в виде независимых модулей единой системы):

1. Автоматизация всех ежедневных внутрибанковских операций, ведение бухгалтерии и составление сводных отчетов.
2. Системы коммуникаций с филиалами и иногородними отделениям.
3. Системы автоматизированного взаимодействия с клиентами (так называемые системы «банк—клиент»).
4. Аналитические системы. Анализ всей деятельности банка и систем выбора оптимальных в данной ситуации решений.
5. Автоматизация розничных операций – применение банкоматов и кредитных карточек.
6. Системы межбанковских расчетов.
7. Системы автоматизации работы банка на рынке ценных бумаг.
8. Информационные системы. Возможность мгновенного получения необходимой информации, влияющей на финансовую ситуацию и т. д.

Информационно-аналитических системы в деятельности банка – это не только программы аналитической обработки данных, но и целый комплекс, который объединяет:

- 1) системное рассмотрение предметной области деятельности банка;
- 2) системную информационно-аналитическую работу сотрудников;
- 3) имитационную, структурно-динамическую, балансовую, многомерную модель банковских процессов и среды деятельности;
- 4) систему человеко-машинного алгоритма действий для выработки более качественной информации.

Построение моделей банковских процессов и экономической среды является одним из главных элементов информационно-аналитической системы банка. Как показывает практика, данные модели должны соответствовать принципам интегративности, изоморфизма, системности и др. Это инструмент руководителя, позволяющий на основе объединения возможностей сотрудников и вычислительной техники точнее достигать целевых результатов. Принцип изоморфизма применяется к двум основным элементам: субъектам (организационным подразделениям, физическим и юридическим лицам) и деловым процессам банка. Для интерпретации субъектов и процессов внутри модели вводится специальное многомерное (виртуальное) пространство, позволяющее вмещать в себя абсолютно всех — в том числе потенциальных — участников процессов в окружающей среде, фиксировать их место, функцию и связи. Принцип системного анализа обеспечивает взаимодействие частей имитационной модели. Так точная и эффективная работа одного подразделения банка не даст положительного результата, если не налажено его динамическое взаимодействие с другими подразделениями, выполняющими необходимые для всего банка функции. Ни один из элементов сложной системы не может быть познан без учета его связей с другими элементами. Поэтому изучение банковской деятельности с помощью имитационного моделирования требует не только внутреннего структурного анализа, но и анализа внешних связей каждого из включенных в модель направления, подразделения, сотрудника [6].

Построение подобных бизнес-моделей тесно взаимосвязано с возможностями автоматизированной системы и программного обеспечения, которым располагает каждый конкретный банк. Бизнес-модель – это формализованное описание (графическое, табличное, в некоторых случаях текстовое, либо нотация специализированного программного продукта) определенного аспекта или сферы деятельности организации. Исходя из определения бизнес-модели, существуют 4 основных способа разработки бизнес-моделей, представленных ниже в порядке убывания уровня эффективности построения и использования бизнес-моделей:

- в нотации (правилах) специализированного программного продукта: комбинация графики, таблиц и текста;
- графический: дерево, блок-схема, технологическая карта;
- табличный;
- текстовый.

Бизнес-модель банка включает 4 группы бизнес-моделей в соответствии с основными системами управления в банке: стратегическое управление, управление бизнес-процессами, управление персоналом и оргструктурой, управление качеством. В каждой группе находятся различные бизнес-модели по конкретным аспектам, соответствующим группе – системе управления (рисунок 1). 5-я группа «Объекты деятельности и ресурсы» является составной из различных вспомогательных бизнес-моделей. Структура типовой бизнес-модели банка представлена на рисунке 1.

Среди многообразия типов моделирования можно выделить следующие основополагающие виды:

1. Математические модели. Это знаковые модели, описывающие определенные числовые соотношения.
2. Графические модели. Визуальное представление объектов, которые настолько сложны, что их описание иными способами не дает человеку ясного понимания.
3. Имитационные модели. Позволяют наблюдать изменение поведения элементов системы-модели, проводить эксперименты, изменяя некоторые параметры модели.

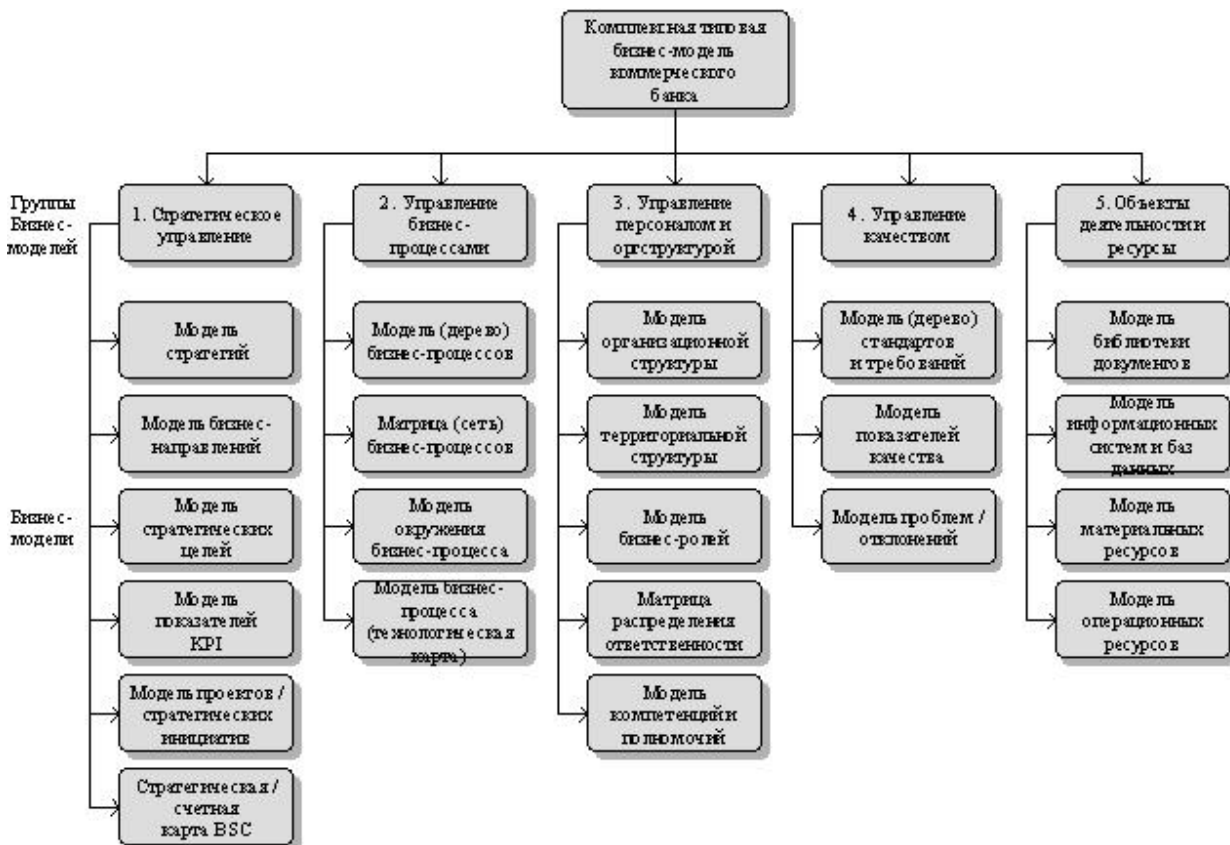


Рисунок 1 - Структура комплексной типовой бизнес-модели банка

В современных условиях следует особым образом выделить компьютерное моделирование.

Совершенствование вычислительной техники и широкое распространение персональных компьютеров открыло перед моделированием огромные перспективы для исследования процессов и явлений окружающего мира. Для компьютерного моделирования важно наличие определенного программного обеспечения. При этом программное обеспечение, средствами которого может осуществляться компьютерное моделирование, может быть как достаточно универсальным (например, обычные текстовые и графические процессоры), так и весьма специализированными, предназначенными лишь для определенного вида моделирования. Обычно в компьютерном моделировании различные виды моделирования дополняют друг друга.

На рынке программных продуктов бизнес-моделирования существует множество решений построения бизнес-моделей, среди них: ПП «Business Studio», «ARIS», «Бизнес-Инженер», «AllFusion Process Modeler», «IBM WebSphere Business Modeler», «QPR Collaborative Suite» и др. Среди программных продуктов начального уровня для построения бизнес-моделей можно рекомендовать MS Visio и MS Word. С увеличением уровня сложности и количества моделей требуется использование профессиональных продуктов бизнес-моделирования. На рисунке 2 представлены задачи, решаемые в процессе моделирования программой ПП «Business Studio».



Рисунок 2 - Задачи, решаемые ПП «Business Studio»

Таким образом, обеспечение деятельности коммерческого банка в целом и каждого отдельного элемента представляет собой совокупность возможностей установленной информационной платформы, АБС, программного обеспечения, доступных средств автоматизации и моделирования, кадрового состава.

Так, компания Диасофт, одна из ведущих на рынке ИТ, предлагает комплексную информационную систему нового поколения - Финансовая Архитектура Diasoft FA# (рисунки 3, 4), которая основана на архитектурном подходе с разделением всего спектра решений на Фронт- и Бэк-офисную части, а также комплексную систему формирования отчетности, которые реализованы в виде

отдельных программных компонент и объединены в информационное пространство финансовой организации посредством Интеграционной платформы.



Рисунок 3 - Финансовая архитектура банка

Более подробно схема Финансовой Архитектуры Diasoft FA# представлена на рисунке 4.

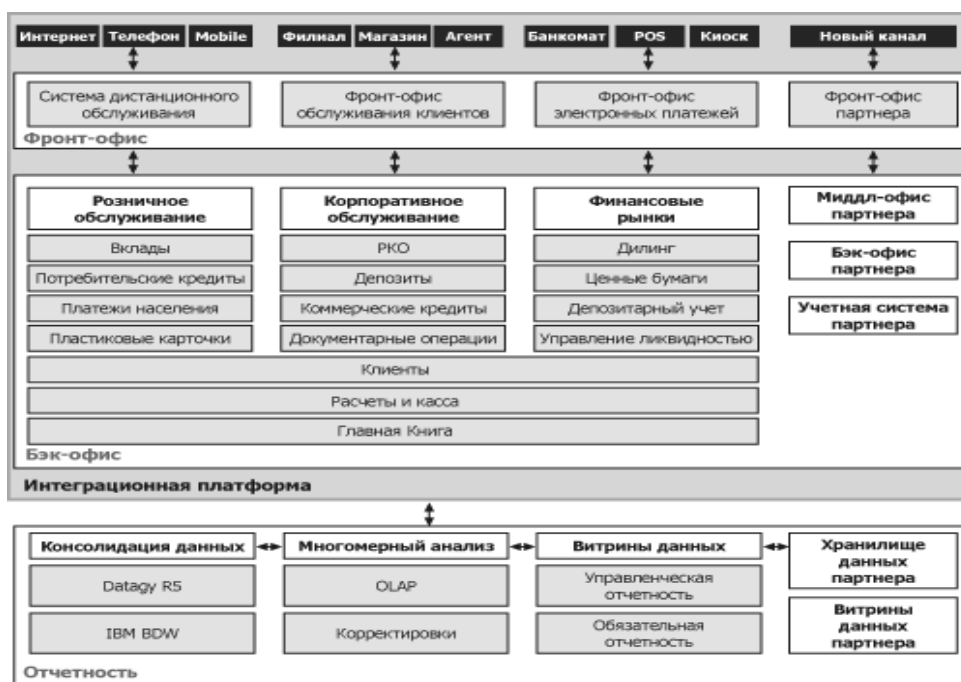


Рисунок 4 - Финансовая Архитектура Diasoft FA#

Фронт-офисная часть системы построена на основе новой инструментально-технологической платформы, обеспечивающей поддержку быстрого масштабирования объемов бизнеса клиентов, прежде всего, — числа одновременно работающих с системой пользователей в сети географически распределенных учреждений клиента, а также объемов вводимых и обрабатываемых ежедневно на местах первичных данных.

Бэк-офисная часть системы — это хорошо известные на рынке программные комплексы 5NT и Master, продолжающие свое активное функциональное и архитектурное развитие.

Система формирования Отчетности построена на базе отраслевого Хранилища данных Datagy, основанного на промышленных технологиях и компонентах от ведущих мировых поставщиков, а также наборе собственных витрин

данных, связанных с Управленческой, Обязательной и Международной видами отчетности.

Интеграционная платформа, традиционно решающая задачи настройки и управления бизнес-процессами и маршрутизации электронных документов, создается в среде и с использованием инструментария открытых промышленных серверов приложений и обладает синхронным и асинхронным программным интерфейсом к Фронт- и Бэк-офисным частям комплексной информационной системы [9].

На сегодняшний день Финансовая Архитектура Diasoft FA# включает в себя решения, охватывающие все направления бизнеса кредитно-финансовых организаций: корпоративное обслуживание, розничное обслуживание, операции на финансовых рынках, удаленное обслуживание, обязательную и аналитическую отчетность, управление внутривоздейственной деятельностью, интеграционные решения (рис. 5).



Рисунок 5 - Diasoft FA# - комплексная автоматизация банковской деятельности

В частности одним из важнейших элементов функционирования любого коммерческого банка является составление финансовой отчетности и непосредственный анализ его деятельности. Одним из направлений деятельности компаний, работающих на рынке ИТ-услуг, является разработка АБС, которые в своем составе содержат модули, направленные на решение вопросов автоматизации финансовой отчетности и анализа, как было ранее представлено в Финансовой Архитектуре Diasoft FA#.

Аналитическая система «Ассамблея» – программный продукт компании БИС, предназначенный для получения обязательной и управленческой отчетности распределенного банка, а также для анализа финансовых показателей. «Ассамблея» может быть использована для сбора, консолидации, хранения, представления и анализа произвольных показателей по объектам распределенной оргструктуры банка либо холдинга, включающего предприятия различного профиля. «Ассамблея» сочетает общесистемные механизмы интегрированной банковской системы БИСКВИТ и эргономичный графический интерфейс.

«Ассамблея» поддерживает все функции модуля ИБС БИСКВИТ «Финансовая отчетность и анализ» (рис. 6), включая формирование всей обязатель-

ной отчетности, реализованной в БИСКВИТ. Аналитическая система предоставляет сервисные возможности аналитическим службам и менеджменту, обеспечивает гибкий и наглядный доступ к отчетным данным, возможность получения произвольных срезов и выборок данных на базе многомерной OLAP-модели, а также позволяет создавать презентабельные отчеты полиграфического качества. Графический пользовательский интерфейс системы позволяет быстро выбирать нужные данные в любом разрезе и просматривать их в виде электронной таблицы, готового к печати отчета или графика, а также экспортировать выбранные данные в другие Windows-приложения. Система обладает развитыми средствами защиты от несанкционированного доступа [2].

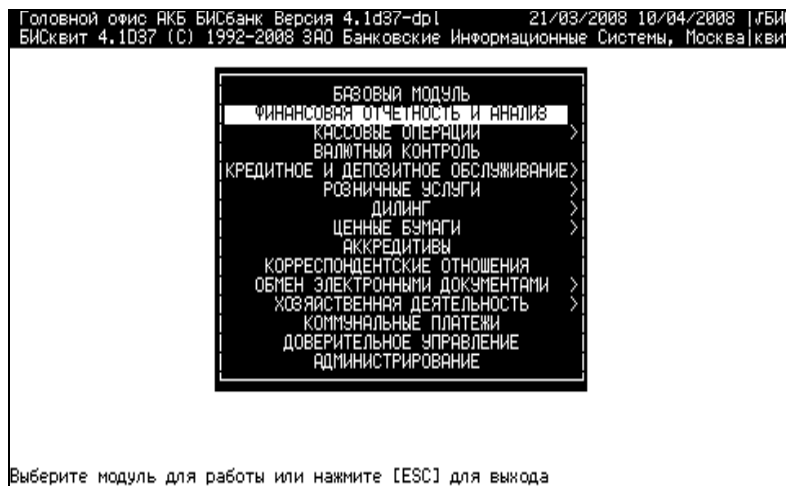


Рисунок 6 - Главное меню ИБС БИСКВИТ

Модуль Финансовая отчетность и анализ — мощный и гибкий программный комплекс, предназначенный для решения широкого круга аналитических задач и формирования отчетности банка с организационной структурой любого вида. Модуль позволяет:

- получать различные формы отчетности на основе информации, хранящейся в транзакционной и аналитической базах данных ИБС БИСКВИТ;
- накапливать сводные данные и формировать отчеты об экономической деятельности в Головном офисе кредитной организации на основе информации, получаемой в электронном виде от филиалов;
- генерировать на основе шаблонов, поставляемых вместе с модулем, финансовые отчеты, отражающие деятельности банка;
- создавать пользовательские шаблоны отчетов и редактировать шаблоны, включенные в стандартную поставку, используя встроенный редактор. Для создания шаблонов используется алгоритмический язык, с помощью которого можно определить критерии выборки исходных данных, указать даты или периоды их выборки и описать алгоритм расчета.
- распечатывать отчеты или сохранять их файлы в форматах, удовлетворяющих требованиям ЦБ РФ, к форматам файлов, предназначенных для передачи в РКЦ на машинных носителях.

Не следует забывать, что деятельность сотрудников банка в большей степени заключается в работе с персональными компьютерами. И безусловно, приветствуется наличие широких знаний о программных пакетах, программах, редакторах. В связи с этим следует отметить пакет Microsoft Office. ППП Excel, например, позволяет не только производить вычисления, а также анализировать и визуализировать данные в электронных таблицах (рис. 7). Современная версия ППП Excel представляет собой открытую систему, а изначальная ориентация на применение в сфере бизнеса позволяет предложить его в качестве интегрирующего ядра ПО АБС.

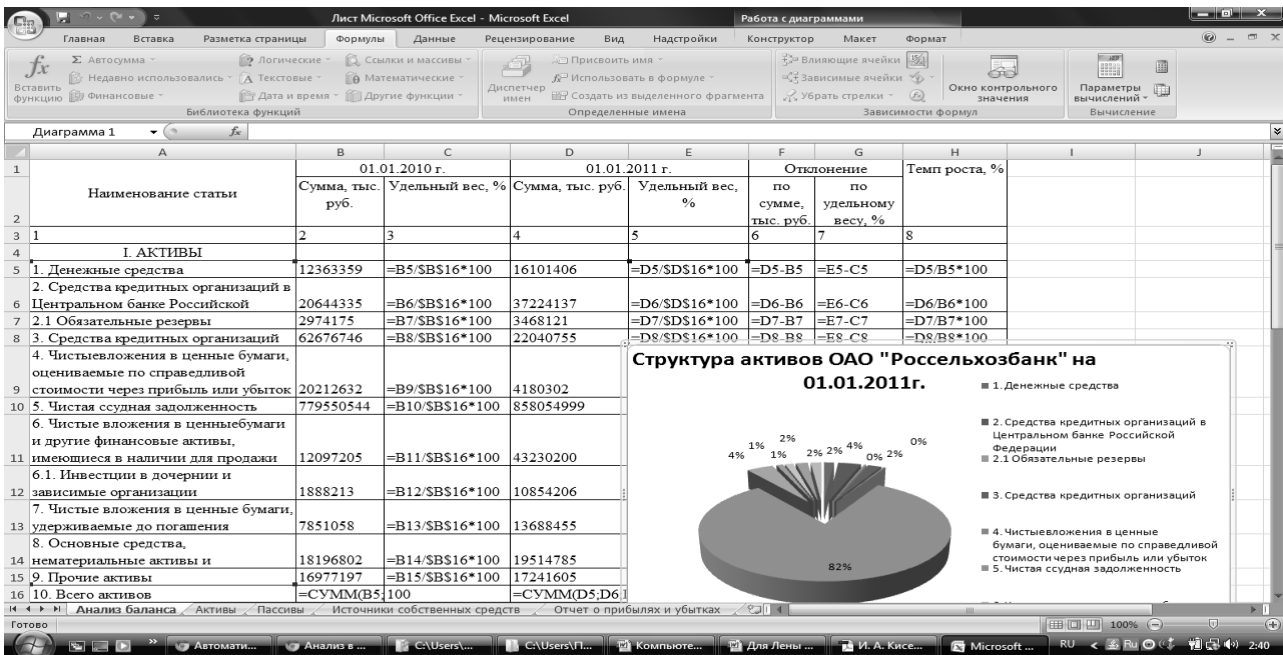


Рисунок 7 - Анализ структуры и динамики активов банка в Microsoft Office Excel.

Таким образом, деятельность современных коммерческих банков немаловажна без внедрения информационных технологий, что обусловлено требованиями рынка и изменениями в законодательной базе, которые в последние время не только стимулируют, но и вынуждают банки автоматизировать свою деятельность. Тем не менее при внедрении ИТ и автоматизированных систем банки сталкиваются с рядом проблем, таких как дороговизна данных продуктов, нехватка квалифицированных кадров для собственных разработок, определение функционала и выбор продукта, максимально его обеспечивающего, а также риски, связанные с возможными ошибками администрирования, наличием уязвимости в программном обеспечении, технологическими особенностями прикладных протоколов, подразумевающих двухстороннюю передачу данных, вмешательство злоумышленников и т.д. В связи с этим возрастает необходимость совершенствования как самих систем, так и средств их защиты.

Список литературы:

1. Киселева, И. А.. Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений [Текст] /И.А. Киселева. — М.: Едиториал УРСС, 2006. — 145с.
2. Аналитическая система «Ассамблея» [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://bis.ru/Products/assambly.php>. Дата обращения: 21.11.2012.
3. Эксперт РА. Рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://raexpert.ru/rankingtable/>. Дата обращения 20.11.2012.
4. Банки, инвестиции, бизнес [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://www.bankmib.ru/>. Дата обращения 20.11.2012.
5. Бизнес инжиниринговые технологии [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://www.betec.ru/>. Дата обращения: 21.11.2012.
6. Сnews аналитика. Интернет издание [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://www.cnews.ru/reviews/>. Дата обращения: 21.11.2012.

Инкина Елена Сергеевна

*студентка 5 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
т: 89206052058*

Шпортова Татьяна Валерьевна

*старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail shportovat@mail.ru*

УДК 004.78:336.717

Т.А. Неврова, И.И. Лазарева

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье рассмотрены преимущества использования Интернет-банкинга как перспективной формы развития безналичных расчетов. Обобщается как отечественный, так и международный опыт его организации. Интернет-банкинг - один из более уникальных вариантов обслуживания клиентов, при котором непосредственно сам клиент, имея доступ в Интернет, может осуществлять ряд операций.

Ключевые слова: интернет-банкинг, браузер, банковское обслуживание, банк-клиент, банковские услуги, интернет-банкинг, денежные перевод.

В настоящее время Интернет-банкинг является более удобным способом совершать операции в любой точке мира. Он привлекает пользователей своей простотой его использования и рядом иных причин. Удобными и функциональными системами Интернет-банкинга сегодня может похвастаться подавляющее большинство кредитных организаций. Управлением банковским счетом с помощью персонального компьютера или мобильного телефона уже никого не удивишь. Операции, связанные с Интернетом, всегда таят в себе некую опас-

ность, и поэтому, осуществляя какую-либо операцию, необходимо быть максимально внимательным. Если посмотреть более внимательно на развитие Интернет-банкинга, то можно заметить, что наиболее быстрый процесс развития происходит в Москве, нежели в регионах.

Обеспечение оборота наличных денежных средств дорого обходится для коммерческих банков и Центрального банка как их эмитента, поэтому банки стремятся снизить свои расходы. Для решения этой задачи применяют различные высокоэффективные формы безналичных расчетов. В России, как и во всех странах, налично-денежный оборот меньше безналичного и имеет устойчивую тенденцию к росту.

Интернет-банкинг» – это услуга, позволяющая Вам следить за своими счетами, где бы Вы не находились, в любое время, в любой точке земного шара, где есть доступ к Интернету. С помощью этой услуги можно контролировать операции, получать информацию о платежах по кредиту, платить за мобильную связь, Интернет, коммунальные услуги. Практически все банки предлагают, наряду со стандартными банковскими услугами и пластиком, использовать систему Интернет-банк [1].

Для банка это весьма выгодно – потребуется меньше персонала, все платежи заводит клиент сам, проводится все автоматически, а затрат почти никаких. При этом Интернет-банкинг выгоден и пользователю. Выделим преимущества Интернет-банкинга:

- оплата услуг, не выходя из дома. Оплата телевидения, Интернета, мобильной связи, коммунальных и других услуг. Некоторые платежи осуществляются с комиссией поставщика услуг, о которой банк информирует перед совершением платежа;

- круглосуточная информация. Получайте подробную информацию о сумме доступных на карте средств и совершенных операциях, выписки по всем счетам, открытым в банке и подключенным к Интернет-банкингу;

- денежные переводы и платежи. Перевод денег как на свои счета, так и на счета третьих лиц, открытые в Связном Банке или в других банках на территории РФ. Платежи по свободным реквизитам. Платежи в бюджетные организации, налоги, штрафы и сборы [2].

По словам экспертов, в 2010 г. Интернет-банкинг будет демонстрировать значительный рост, по сравнению с предыдущим годом. Также в систему Интернет-банкинга будут внедряться различные технологии.

С помощью мобильного банкинга, который является составным элементом в нашей теме, можно оплачивать следующее:

- сотовая связь - 48%;
- перевод со счета, конвертация валют - 21%;
- доступ в Интернет - 12%;
- услуги ЖКХ - 11% ;
- товары в Интернет-магазинах - 8%.

Рассмотрим услуги Интернет-банкинга:

- выписки по счетам;
- предоставление информации по банковским продуктам (депозиты, кредиты, ПИФ и т. д.);
- заявки на открытие депозитов, получение кредитов, банковских карт и т.д.;
- внутренние переводы на счета банка;
- переводы на счета в других банках;
- конвертация средств;
- оплата услуг.

Важным свойством безопасности Интернет-банкинга является подтверждение транзакций с помощью одноразовых паролей (чтобы перехват трафика не давал бы злоумышленнику возможности получить доступ к нашим финансам).

Наиболее актуальным в наше время является кредитование физических и юридических лиц. Сюда входит ряд операций, таких как:

- 1) регистрация кредитных заявок клиентов;
- 2) анализ кредитоспособности заемщиков;
- 3) расчет платежных календарей;
- 4) расчет и урегулирование резервов под возможные потери по ссудам;
- 5) бухгалтерское оформление кредитных операций.

Функции модулей оказания интерактивных услуг предусматривают:

- получение информации о деятельности банка и состоянии счетов клиентов, а также другой финансовой информации;
- подготовку клиентами документов к оплате и заявок на конвертацию;
- получение валюты;
- открытие и закрытие краткосрочных вкладов;
- передачу клиентами по каналам связи распоряжений банку;
- удаленную работу с наличными средствами.

Использование Интернет-банкинга обеспечивает возможность оперативного доступа клиентов к финансовой информации, предоставляемой банком посредством доступа в режиме on-line; формирование и передачу через Интернет в банк электронных документов различных типов; предоставление возможности доступа к центральной системе через интерфейс для мобильных клиентов; безопасность удаленного доступа и защиту данных.

Интернет-банкинг может служить основой не только для управления банковскими счетами по широкому спектру банковских услуг, но и для дистанционной работы на рынке ценных бумаг, удаленного страхования, других финансовых услуг, так как он обеспечивает проведение расчетов и контроль над ними со стороны всех участников финансового блока.

Для углубленного исследования e-banking можно воспользоваться классификационными составляющими его разновидностей:

- PC-Banking позволяет клиенту с помощью персонального компьютера и модема подключаться к серверам банка и совершать банковские операции;

- Phone-Banking основан на использовании возможностей телефонов с тональным набором номера;
- SB-Terminals охватывает системы банкоматов, POS-терминалы;
- Internet-Banking – система получения банковских услуг через выход в Интернет.

Классический вариант системы Интернет-банкинга включает в себя полный набор банковских услуг, предоставляемых клиентам – юридическим и физическим лицам в офисах банка (кроме операций с наличными деньгами). С помощью систем Интернет-банкинга можно обеспечить покупку и продажу безналичной валюты, оплачивать услуги, проводить безналичные внутри- и межбанковские платежи, переводить средства по своим счетам и, конечно, отслеживать все банковские операции по своим счетам за любой промежуток времени.

Использование систем Интернет-банкинга дает ряд преимуществ:

- существенно экономится время за счет исключения необходимости посещать банк лично;
- клиент имеет возможность 24 часа в сутки контролировать собственные счета и оперативно реагировать на изменения ситуации на финансовых рынках;
- клиент может отслеживать операции с пластиковыми картами, поскольку доступ клиента к работе с системой не зависит от его местонахождения – достаточно иметь доступ в Интернет.

Это способствует повышению контроля со стороны клиента за своими операциями. Безопасность финансовых транзакций в системах Интернет-банкинга обеспечивается современными технологиями программно-аппаратной защиты. При их квалифицированной реализации уровень защищенности дает практически 100%-ную гарантию конфиденциальности операций, что обеспечивает сохранность средств. Для банков это актуально в неменьшей степени, чем для клиентов, так как на карту поставлены не только финансовые средства банка, но и его деловая репутация. Можно с уверенностью сказать, что тенденция здесь положительная.

В России Интернет-банкинг имеет уже восьмилетнюю историю, что для настоящего времени не так уж и мало. Первая система удаленного управления банковскими счетами «Домашний банк» Автобанка начала функционировать в мае 1998 г., как раз накануне дефолта. Конечно, кризис не мог не отразиться на состоянии дел, но в последние годы интерес к этой услуге возрос, а результаты не замедлили сказаться. По уровню «интернетизации» Россия в 2003 г. находилась на одной ступени с Бразилией и Индонезией (4% населения страны). Сегодня большинство российских банков готовы или готовятся предоставлять услуги с помощью Интернета. При этом многие банки ориентируются не на собственные разработки, а на программные продукты, поставляемые «под ключ» [2].

Отечественные банковские организации не уступают сегодня своим западным коллегам в освоении WAP-банкинга – удаленное управление счетами

посредством мобильного телефона, оснащенного специальным программным обеспечением на базе протокола беспроводной передачи данных. Еще одна услуга, предоставляемая банками владельцам сотовых телефонов, – SMS-банкинг. С помощью службы коротких сообщений (SMS), которая есть у любого оператора сотовой связи, клиент сможет получить всю информацию о состоянии расчетных счетов (остатков по счету), а также выписки по счету за требуемый период. По мнению экспертов, эта услуга имеет гораздо больше перспектив, чем WAP-банкинг.

Во-первых, благодаря дешевизне, а во-вторых, за счет большей скорости передачи данных – в десятки раз быстрее. Главной национальной особенностью продвижения Интернет-банкинга является тот факт, что в России у населения сформировалась привычка хранить сбережения не в финансовых учреждениях, а дома, в наличной валюте. В результате в стране сложилась ситуация, когда потенциальные конкуренты по привлечению средств населения выступают скорее в качестве партнеров.

По сути, речь идет о развитии нового рынка, его инфраструктуры, о решении общих проблем и, наконец, о формировании спроса на новые услуги, что не под силу даже крупнейшим банкам, если они будут действовать в одиночку. С проблемой избыточности филиальной сети в условиях активного распространения Интернет-банкинга уже столкнулись такие крупные европейские банки, как Deutsche Bank и банк ABN AMRO. Однако существуют связанные с Интернет-банкингом проблемы, общие для всех российских банков:

- недостаточность имеющейся правовой базы;
- вопросы безопасности при организации Интернет-сервиса финансовыми институтами;
- отсутствие массовой культуры потребления финансовых услуг, в особенности on-line-услуг.

В России практически отсутствует стройная правовая система, которая должна была бы регулировать правовые отношения в области электронной коммерции вообще и в сфере финансовых услуг в частности. В то же время нормы действующего законодательства все же позволяют при определенных усилиях построить правильные договорные отношения между продавцом и потребителем Интернет-услуг. Организация безопасности – традиционная проблема. Связанные с ней вопросы – одни из самых болезненных при разработке систем оп-Ипе-сервиса и принятии решения о начале коммерческой эксплуатации. Проблема безопасности часто становится доминирующей, мешая развивать Интернет-услуги. При решении этой проблемы нужно только трезво оценивать и учитывать риски, связанные с ней, а не отказываться от перспективного начинания [3].

В российском Интернет-банкинге можно выделить следующие тенденции:

- большинство действующих систем явно не охватывает весь спектр банковских операций, причем некоторые системы усечены до чисто информационного уровня, без возможности проведения клиентом каких-либо транзакций;

– системы электронного банкинга недостаточно интегрированы: имеются примеры, когда в банке действуют системы Интернет-банкинга и Интернет-трейдинга, но между собой они практически никак не связаны;

– большинство банков не желают вводить в действие системы Интернет-банкинга комплексно: для обслуживания и физических, и юридических лиц.

Названные проблемы являются российской спецификой. В основном же тенденции развития российского Интернет-банкинга схожи с общемировыми. Одна из основных проблем практического внедрения систем Интернет-банкинга – обеспечение информационной безопасности. Интернет-банкинг создает новые возможности для клиентов банков по работе с перечисленными ниже финансовыми инструментами:

– оперативное управление своими счетами с помощью банковских карт, что обеспечивает развитие новых финансовых схем и повышает эффективность управления; в результате этого существенно упрощается организация расчетов клиентов системы Интернет-банкинга с любыми Интернет-магазинами во всемирной сети, обеспечивается интеграция системы Интернет-банкинга с существующими системами Интернет-торговли и происходит интеграция банков в мировую банковскую систему;

– обслуживание расчетных и текущих счетов для комплексного обслуживания юридических лиц, включая практически все возможные операции;

– развитие депозитарных операций в режиме реального времени

– в интеграции с другими блоками Интернет-банкинга;

– работа с ценными бумагами на биржевом и внебиржевом рынках;

– речь идет не об отдельной системе Интернет-трейдинга, а о единой системе Интернет-банкинга, в которую органично интегрирован соответствующий блок для работы и на вексельном рынке с организацией, торговыми площадками, работающими в режиме on-line;

– привлечение дополнительных средств и кредитование населения;

– большое внимание для такой системы должно уделяться простоте, доступности и привлекательности пользовательского интерфейса, обеспечению «естественности» всех операций.

Одним из важных факторов успешного функционирования системы Интернет-банкинга является охват наиболее широкого спектра операций с клиентами и банковских продуктов. Этот фактор, с одной стороны, способствует привлечению клиентов, а с другой – позволяет банку получить максимальную отдачу от системы Интернет-банкинга. Также очевидно следующее: чтобы система приносила прибыль, она должна иметь достаточно большой срок жизни и при этом нормально развиваться вместе с банком, обеспечивая расширение круга банковских продуктов и ввод новых сервисных функций без привлечения огромных ресурсов в ходе эксплуатации. Таким образом, нормальное развитие системы невозможно без обеспечения ее масштабируемости и гибкости.

Список литературы:

1. Аксаков, А. Тенденции и перспективы развития банковского законодательства [Текст]/ А. Аксаков //Банковские услуги. - 2005. - № 1. - С. 6-9.
2. Герасимов, А. Зачем нужен интернет-банк? [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://bankir.ru/tehnologii.Lfnf> . Дата обращения 30.10.2012.
3. Информационный портал Banki.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.banki.ru/wikibank/internet-bank>. Дата обращения: 15.11.2012.

Неврова Татьяна Алексеевна
студентка 3 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: nevrova.anka@yandex.ru

Лазарева Ирина Ивановна
старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: nevrova.anka@yandex.ru

УДК 005.334.4:336.71

Т.В. Мелехова, Е.С. Лаврова

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКАМИ В РОССИИ

Данная статья посвящена формированию системы антикризисного управления банками в России. Особое внимание уделяется банковским кризисам их характеру, факторам и причинам возникновения. Авторы детально рассматривают проблемы и тревожные тенденции, которые наблюдаются в современной банковской системе, а также убедительно доказывают необходимость создания эффективной комплексной системы упреждающего антикризисного управления, суть которой заключается в консолидации усилий регулирующих органов, саморегулирующихся банковских организаций и самих банков по разработке мероприятий и управленческих решений, необходимых для предотвращения банковских кризисов.

Ключевые слова: банковская система, банковские кризисы, банковские организации, банки, антикризисное управление, банковский надзор, риск – менеджмент, план по антикризисному управлению.

Становление современной банковской системы в России и в других странах сопровождалось кризисными явлениями, массовыми банкротствами банков, которые оказали разрушительное воздействие на экономику. Центральные банки как органы регулирования банковской системы и денежно-кредитной сферы в целом возникли с осознанием необходимости общественного контроля над деятельностью банков. Обеспечение стабильного функционирования банковской системы стало важнейшей задачей Центрального банка.

Формирование двухуровневой банковской системы способствовало повышению устойчивости банковского сектора, но не предотвратило банковские

кризисы. Так, с конца 1970-х гг. в разных регионах мира были зарегистрированы 117 эпизодов системных финансовых кризисов и 51 случай пограничных ситуаций и несистемных кризисов [1], а за последние 30 лет - более 100 банковских кризисов. По оценкам, потери от банковских кризисов составляют в среднем ежегодно около 6,3% ВВП, а банковское кредитование и прибыльность банков остаются в депрессивном состоянии в течение нескольких послекризисных лет [2].

Банковские кризисы могут носить как локальный характер, когда имеет место ухудшение финансового состояния в отдельных банках, так и системный характер, когда происходит очень быстрое и масштабное ухудшение качества деятельности многих банков под воздействием неблагоприятных факторов макроэкономического, институционального и регулятивного характера.

Кризис, переживаемый отдельным банком, оказывает негативное воздействие прежде всего на клиентов банка и их финансовое положение, а системный банковский кризис приводит к тому, что банковская система оказывается неспособной выполнять свои функции и обеспечивать нормальное функционирование экономики в целом.

Возникновение кризисных явлений в банковском секторе и в отдельном банке обусловлено как внешними, так и внутренними причинами. Отличительными особенностями банковской деятельности являются значительно больший набор рисков по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, а также высокая степень зависимости от ситуации, складывающейся в мировом и национальном хозяйстве, и от финансового положения экономических субъектов. Данные особенности обуславливают наличие постоянно действующих факторов кризиса, тогда как причины, вызывающие крайнее обострение противоречий и оказывающие непосредственное воздействие на возникновение и развитие кризисных ситуаций, имеют временные рамки.

В целом кризис можно определить как крайнее обострение внутренних противоречий в банке (или банковской системе), приводящее к угнетению их важнейших функций, угрожающему их стабильности и надежности [3].

Характер развития кризисов может быть различным. Чаще всего кризисные явления нарастают постепенно под воздействием вновь возникших факторов и причин. Значительно реже кризис возникает внезапно, хотя причины все-таки появляются задолго до его проявления.

Осознание факторов и причин возникновения кризисов, понимание механизмов их развития создает реальные возможности для выделения государственного антикризисного регулирования и антикризисного управления применительно к конкретному банку.

Кризисы в банке могут возникать как в процессе управления функционированием, так и в процессе управления развитием, в ходе которого возможно выделить три основных этапа: докризисное, или упреждающее антикризисное управление, управление в условиях кризиса и управление на этапе завершения кризиса.

В настоящее время российская банковская система имеет множество проблем, например, наблюдается дефицит ликвидности, результатом которого стал рост межбанковских ставок, а также процентных ставок для реального сектора и значительное усиление конкуренции за вкладчиков и других клиентов с деньгами.

Еще одной тревожной тенденцией является отставание темпов роста собственного капитала банков от темпов роста активов. Так, активы российской банковской системы в 2011 г. выросли на 17,7%, а капиталы выросли на 13,3% [4]. Это отставание еще более обостряет одну из основных проблем – проблему недокапитализации. Основными источниками роста капитала банка являются капитализация прибыли для капитала первого уровня и субординированные кредиты – для капитала второго уровня. Вместе с тем быстрый рост кредитного портфеля банков может в скором времени исчерпать свои возможности по сравнению с имеющимся собственным капиталом [5]. Снижение норматива достаточности капитала в 2011 г., в том числе и у Сбербанка РФ, подтвердило это предположение.

Особые опасения в отношении развития кризисных явлений в российском банковском секторе вызывает стремительное развитие потребительского кредитования на фоне ухудшения качества кредитного портфеля. По итогам 2011 г. объем выданных банками потребительских кредитов увеличился на 39,5%, но одновременно увеличился объем просроченных займов. В 2011 г. объем просроченных кредитов увеличился на 160 млрд. руб., или на 14.1% [6].

Одновременно сокращаются возможности банков по покрытию возникающих убытков, так как соотношение объемов кредитов населению к собственному капиталу коммерческих банков, включая созданные резервы на возможные потери по ссудам, которые в 2011 г. составили 150-250 млрд. руб. [7]. Кроме того, сокращается и разрыв в процентных ставках по кредитам населению и нефинансовым организациям.

В связи с данными проблемами российской банковской системе, на наш взгляд, необходимо принимать меры, направленные на предотвращение кризисов. Проблема должна ставиться более широко и речь должна идти о создании в целом эффективной комплексной системы упреждающего антикризисного управления.

Суть этой системы заключается в консолидации усилий регулирующих органов, саморегулирующихся банковских организаций и самих банков по разработке мероприятий и управленческих решений, которые необходимо осуществлять для того, чтобы предотвращать все проявления неумеренного совокупного обострения противоречий, обусловленных предполагаемыми или реальными факторами и причинами кризиса.

Банки, разумеется, как самостоятельные хозяйствующие субъекты, занимающиеся предпринимательской деятельностью, в первую очередь, сами отвечают за обеспечение своей финансовой стабильности и платежеспособности. В то же время, банки, как ни одна другая предпринимательская фирма, подвержены жесткому государственному регулированию. Законы, принятые государ-

ством, нормы и правила банковской деятельности, установленные регулируемыми органами, определяют правовое поле, условия и направления развития как банковского сектора в целом, так и отдельных банков.

Качество законодательных и нормативных актов может способствовать как эффективной деятельности коммерческих банков, так и вызывать для них дополнительные сложности. Не случайно ответственность за системный банковский кризис 1998 г. в равной степени взяло на себя как государство в лице Банка России, так и сами банки [8].

В последние годы со стороны государства и Банка России сделано немало для нормализации деятельности коммерческих банков, однако сегодня банки сталкиваются с новыми проблемами, обусловленными как отсутствием необходимых законов, так и практикой выполнения Центральным банком некоторых своих функций. Так, например, на наш взгляд, ухудшение качества портфеля потребительских кредитов во многом было обусловлено неразвитостью законодательной базы, так как до сих пор не приняты законы о кредитных операциях банков, в том числе и о потребительском кредитовании.

В условиях незавершенности формирования правовой базы банки, сталкиваясь с серьезными проблемами, очевидно, вправе рассчитывать на определенную помощь со стороны регулирующих органов. Большая роль в этом плане отводится Банку России, выполняющему регулирующие и надзорные функции. Необходимость изменения подхода к банковскому надзору осознается и самим Центральным банком. Некоторые задачи по совершенствованию банковского надзора можно рассматривать в контексте формирования системы упреждающего антикризисного управления. Речь идет о развитии содержательных (рискоориентированных) подходов, переходе от оценки количественных показателей текущей деятельности банка к качественной диагностике на основе «профессионального суждения». Это предполагает создание системы раннего реагирования (системы предупреждения проблем), базирующейся на модели развития ситуации в кредитной организации.

В качестве важного аспекта организации банковского надзора на консолидированной основе и повышения его эффективности в рамках формирования упреждающего антикризисного управления выступает перестройка процедур взаимодействия Банка России и коммерческих банков. Создан институт кураторов, которые, работая в постоянном контакте с органами управления банка и обладая всей необходимой информацией о его деятельности, способны выявлять области повышенных рисков, давать адекватную оценку текущего состояния банка и перспектив его развития. Институт кураторов способствует формированию более понятной и прозрачной схемы взаимодействия с органами надзора.

Качественное изменение содержания надзорной функции Центрального банка в системе упреждающего антикризисного управления должно сопровождаться и повышением общественного контроля над деятельностью коммерческих банков. Создание единой надзорной базы данных должно сопровождаться совершенствованием форм отчетности коммерческих банков и по-

вышением степени прозрачности их деятельности. Стандарты официально публикуемого баланса российского банка, утвержденные Советом Директоров Банка России, содержат скудную информацию, не позволяющую пользователю не только проанализировать финансовое состояние банка, но даже составить полноценное представление об основных направлениях деятельности банка, о составе его клиентов, качестве активов и пассивов. На наш взгляд, большая детализация статей официально публикуемого баланса банка будет способствовать повышению ответственности банков и позволит клиентам банка принимать обоснованное и осознанное решение о характере взаимодействия с тем или иным банком.

Существенную роль в повышении общественного контроля над деятельностью банков как элемента механизма раннего предупреждения кризисных ситуаций могло бы сыграть создание, как например, в США, открытой информационной базы данных на основе Унифицированного отчета о деятельности банков (Uniform Bank Performance Report).

Повышение степени прозрачности и открытости как деятельности банков, так и регулирующих органов является неременным условием предупреждения банковских кризисов.

Для сокращения издержек банковских кризисов и вероятности их возникновения в будущем используются различные меры. Кризисы редко бывают похожими один на другой, но, тем не менее, как со стороны государства, так и в самом банке должны быть выработаны общие принципы антикризисного управления.

Отличительной особенностью банковских кризисов является стремительный характер их развития после возникновения и выявления их симптомов. Открытая фаза кризиса протекает в банке, как правило, очень быстро. Поэтому это требует быстрого принятия необходимых управленческих решений и мер по стабилизации неустойчивой ситуации. В связи с этим, антикризисное управление включает в себя подготовительную работу, профилактическую деятельность и управление в условиях кризиса. Первые два вида деятельности должны осуществляться на постоянной основе.

Важным элементом антикризисного управления на постоянной основе является риск-менеджмент. Этому аспекту банковского управления в наше время уделяется повышенное внимание. Но управление рисками представляет собой существенный, но не единственный аспект упреждающего антикризисного управления. Подготовительная работа по предупреждению кризиса в банке предполагает осознание и развитие механизма, позволяющего своевременно определять проблемы, угрожающие нормальному функционированию банка, а также методы и способы решения этих проблем. Среди подготовительных мер по предупреждению кризиса рекомендуется составление планов по антикризисному управлению [9]. Это предполагает разработку и использование в повседневной практике банковской деятельности специального документа (пакета документов), называемого «Политика (план) банка по выходу из кризиса в случае его возникновения». Целью его разработки является определение проблем,

которые с учетом специфики бизнес-процессов и существующих внутренних взаимосвязей способны привести к развитию кризиса; моделирование кризисных ситуаций и разработка примерных сценариев антикризисного управления для наиболее вероятных случаев возникновения кризисов; выработка критериев для введения антикризисного управления, также разработка комплекса мероприятий по решению возникшей проблемы и установлению порядка контроля над их проведением.

Наличие плана по антикризисному управлению позволит ускорить и упростить принятие необходимых управленческих решений, сократить возможные альтернативные действия и обеспечить их последовательность.

В мировой банковской практике разработка и использование планов по антикризисному управлению уже получили достаточное распространение и учитываются при оценке качества банковского менеджмента в целом. В нашей стране данному аспекту пока не уделяется должного и достаточного внимания как со стороны самого банка, так и со стороны регулирующего органа. Хотя планирование антикризисных процедур не только повышает эффективность управления в период кризиса, но и способно не допустить его развития.

Необходимость планирования антикризисных процедур в современных условиях признается не только на микро -, но и на макроуровне. Высокая динамичность экономических процессов, финансовая глобализация, циклический характер развития рыночной экономики формируют такую внешнюю среду деятельности банков, которая постоянно порождает новые потенциальные риски. Это находит свое отражение как в разработке новых международных стандартов регулирования банковской деятельности и совершенствования банковского надзора, так и в разработке национальных программ по обеспечению стабильности банковской системы. При этом относительно новым направлением является планирование антикризисных процедур, определяющих возможные способы предупреждения кризисов и выхода из них.

Для того чтобы стимулировать бескризисную работу каждого банка, государство должно создать не только систему эффективного регулирования и надзора, но разработать и обнародовать четкую стратегию преодоления кризиса, ее основные принципы. Все экономические субъекты должны иметь представление о принятой модели преодоления кризиса и о том, как будут распределяться издержки преодоления кризиса и потери, возникшие в ходе его развития.

Акционеры, менеджеры, различные категории работников банка должны заранее осознавать меру своей ответственности за нарушение законов о рыночной дисциплине, что позволяет снизить вероятность возникновения кризисов в будущем. «Наказание» собственников и менеджеров должно быть тем существеннее, чем масштабнее потери. При этом не исключается и запрет для высшего руководства обанкротившихся банков или банков, у которых была отозвана лицензия за нарушение законодательства, на работу в соответствующих должностях в будущем.

Разработка стратегии выхода из кризиса позволит заранее определить обязанности и создать механизм согласования политики и действий всех государственных ведомств, занимающихся управлением финансового сектора.

Отсутствие такой стратегии может привести к запозданию с принятием антикризисных мер к тому, что банки для своего спасения будут принимать все более рискованные действия, а все издержки преодоления кризиса перекладывать с акционеров на государство и налогоплательщиков.

Некоторые страны, пережившие в конце прошлого столетия банковские кризисы, в том числе и развитые, вполне осознают необходимость обеспечения большей прозрачности и координации деятельности государственных органов, в том числе направленной на предупреждение и преодоление банковских кризисов. Например, в Великобритании в 1997 г. Банком Англии, Управлением финансовых услуг (Financial Services Authority) и министерством финансов был выработан совместный документ – Memorandum of Understanding [10].

Российские банки, осуществляющие свою деятельность в условиях развивающегося и нестабильного финансового рынка и не внедрившие еще широко в практику своей деятельности такой важнейший инструмент управления, как стратегическое планирование, в лучшем случае разрабатывают и закрепляют в документах свою политику в отношении отдельных направлений деятельности: кредитной, инвестиционной и др. В основном работа российских банков строится на разработке текущих планов и операционном анализе. В таких условиях отсутствие планов антикризисного управления и заранее разработанных механизмов разрешения кризисов негативно отражается на общей эффективности антикризисного управления банками.

В современных условиях формирование механизма предупреждения кризисных ситуаций в банковском секторе и в каждом отдельном банке требует переориентации работы Банка России и руководства банков на раннее выявление потенциальных проблем и степени подверженности им со стороны того или иного банка. Это предполагает разработку и внедрение новых подходов к оценке качества деятельности банков, развитие отношений доверия и сотрудничества между кредитными организациями и регулирующими органами. Важным элементом такого механизма должна стать подготовительная работа, включающая в себя качественное планирование, в том числе и антикризисных процедур, совершенствование содержания банковского надзора, укрепление рыночной дисциплины и транспарентности деятельности российских банков.

Список литературы:

1. Хоггарт, Г. Разрешение банковских кризисов: основные инструменты и издержки [Текст] /Г. Хоггарт, Дж. Рейдхилл, П. Синклер //Банки: мировой опыт. -2011. -№34, - С.108-109.
2. Обзор центра макроэкономических исследований Сбербанка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sbrf.ru>. Дата обращения: 21.11.2012.
3. Тавасиев, А.М. Антикризисное управление кредитными организациями [Текст]: учебное пособие по антикризисному управлению /А.М. Тавасиев. – М.: Издательство «ЮНИТИ-ДАНА», 2010. - 480 с.

4. Обзор банковской системы по итогам 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ria.ru/research_comments/20120216/567267882.html. Дата обращения: 18.11.2012.
5. Курочкин, В.А. Центральный и коммерческие банки [Текст] / В.А. Курочкин // Национальный банковский журнал. – 2011. - №9. - С. 46-49.
6. РИА Рейтинг: Крупнейшие банки наращивают кредитование высокими темпами: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/>. Дата обращения: 20.11.2012.
7. РИА Рейтинг: Банковская система в мае-июне 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/>. Дата обращения: 20.11.2012.
8. MaBico: банковский кризис. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mabico.ru/lib/174.html>. Дата обращения: 22.11.2012.
9. Иванов, В. В. Разработка планов антикризисного управления банком [Текст] / В.В. Иванов // Банковское дело. – 2010. - № 6. - С. 31-33.
10. Брежнева, А.И. Антикризисное управление банком [Текст] / А.И. Брежнева // Банки: мировой опыт. – 2010. - № 5. – С. 13-17.
11. ТвойБанки.РУ: Рейтинг банков России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.yourbanks.ru/banks/rating/2012>. Дата обращения: 23.11.2012.

Мелехова Татьяна Владимировна

студентка 4 курса факультета управления

Орловского государственного института экономики и торговли

т.:89536205994

Лаврова Екатерина Сергеевна

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

т.:89202872347

УДК 336.77:330.131.7

А.Н. Воронкова, С.А. Тимофеева

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНЫХ
РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА
«МОСКОВСКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ БАНК»**

В данной статье рассмотрены вопросы банковского кредитования и возникающие в процессе кредитные риски, инструментарии контроля над этими рисками. Значимый упор сделан на проблематике секьюритизации как инструменте управления рисками банковских кредитных портфелей. Также рассматриваются и многие вопросы принципов управления банковскими кредитными рисками.

Ключевые слова: кредитные ресурсы, банковское кредитование, кредитные риски, секьюритизация банковских активов.

Увеличение спроса на кредитные ресурсы со стороны реального сектора экономики, бурный рост рынка потребительского кредитования, значительные

объемы наличных денег на руках у населения при низкой капитализации и недостаточной устойчивости кредитного сектора стимулируют отечественную банковскую систему к поиску долгосрочных финансовых ресурсов и новых инструментов управления и компенсации кредитных рисков.

Инструментарием, позволяющим эффективно управлять кредитными рисками и способствовать устойчивости отечественной кредитной системы, по мнению специалистов, является механизм секьюритизации кредитной задолженности, широко применяющийся в странах с развитой экономикой. При использовании данного механизма банки получают возможность минимизировать кредитные риски, связанные с заемщиками, одновременно рефинансируя кредитный портфель и тем самым способствуя активному развитию бизнеса.

В международной банковской практике использование механизма секьюритизации для вышеупомянутых задач давно считается штатной ситуацией. Основная ее цель с точки зрения теории банковского риск-менеджмента - снижение рисков путем диверсификации кредитного портфеля. В первую очередь это касается кредитных рисков концентрации (максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, концентрация на вид бизнеса, отраслевой, региональный, страновой риск), а также рыночных рисков.

Традиционно под секьюритизацией понимается специальная финансовая техника, используя которую финансовые посредники (инвесторы, финансовые компании) получают возможность инвестировать в отдельные активы выбранной компании, не приобретая ее целиком или частично. К активам, которые, как правило, подвергаются секьюритизации, относят в основном ипотечные и товарные кредиты, однородные займы и пр. Однако теоретически это могут быть, например, любые денежные доходы, которые хозяйственный субъект ожидает получить в будущем в результате совершаемых им операций. В нашем случае секьюритизация крайне интересна с точки зрения возможности компенсации, передачи, минимизации кредитных рисков, возникающих в отношениях банк-кредитор-заемщик.

Экономически секьюритизация охватывает значительно более широкий спектр действий при управлении кредитными рисками, возникающими по активам кредитной организации, чем простая продажа кредитного портфеля. Вместе с тем секьюритизация позволяет более универсально и эффективно компенсировать кредитные риски по сформированному портфелю банковских активов.

В развитых странах сегодня существует два подхода к проведению сделок по секьюритизации банковских активов: американский (англосаксонский) и германский (континентальный).

В системе американской секьюритизации активы выводятся (продаются) в структуру SPV (special purpose vehicle) - специальное юридическое лицо, юридически независимое от банка-оригинатора. Эта структура эмитирует долговые бумаги, которые продаются инвесторам. У банка-оригинатора обычно остается долевая бумага.

Германский подход к секьюритизации предполагает, что кредиты остаются на балансе, а банк эмитирует обеспеченные облигации, которые привязаны к

данному пулу кредитов. Секьюритизация - мощный инструмент управления рисками банковских кредитных портфелей с однородными характеристиками. Процедура секьюритизации не только позволяет привлечь средства для развития бизнеса, но и существенно улучшает нормативы банка, повышает его финансовую устойчивость, расчищает его баланс и позволяет гибко управлять кредитным портфелем в плане возникающих рисков. На практике это означает, что банки могут подвергнуть секьюритизации не только ипотечные кредиты, но и всевозможные кредиты на потребительские нужды: на образование, на приобретение автомобилей, различные кредиты не только физическим лицам, но и юридическим лицам.

На примере Акционерного Коммерческого банка «Московский Индустриальный банк» видно, что на российском финансовом рынке выполнение сделки секьюритизации все-таки возможно. Банк покупает активы, к примеру, права на выданные потребительские займы и в целях улучшения кредитного портфеля с точки зрения рисков, и способности его рефинансирования. Финансовая организация, которая обладает кредитным портфелем, производит облигации на сумму этого портфеля. Московскому Индустриальному банку не нужно ожидать, чтобы должники расплатились с ним. Несмотря на то, что юридически их кредитором теперь будет не банк, а третья фирма, заемщики продолжают отдавать банку проценты по займам. Банк взыскивает задолженности не как кредитор, а как «сервисный агент», заключивший с фирмой-эмитентом облигаций соглашение на сервисное обслуживание [1;34].

Состоящая из обязанностей и функций, которые спускаются от уровня вышестоящего Правления вниз, на операционные уровни тактика контроля рисками в коммерческом банке обязана основываться на встроенной модели. Они охватывают все аспекты угрозы, особенно рыночные, операционные, юридические риски, кредитный и риск ликвидности, риски, связанные с репутацией банка и с персоналом. В данный совет входит Правление в виде ответственного органа, а также комитеты, отделы руководства рисками, а также различные отделы поддержки и контроля. Все эти важные отделы содержат определенные обязанности и порядок отчетности.

За повседневное отслеживание риска, оценка и установление уровня риска возлагается обязательство на особое структурное подразделение банка. Использование принципов контроля рисками, особенно кредитного и риска ликвидности, а также выработка методики оценки рисков это одна из главных задач ОАО «МИНБ». Объективный отдел банка призван обеспечить такое состояние дел, при котором все эти риски оставались бы в пределах утвержденных лимитов. При этом правильно бы понимались и оценивались перед проведением операций, отслеживались на регулярной основе и по ним представлялась бы отчетность вышестоящему руководству. Аналитический отдел ОАО «МИНБ» должен опираться на общепризнанные фундаментальные факторы. И важные для создания и поддержания универсальной, эффективной системы управления риском и контроля в организации своей работы по управлению и контролю над банковскими рисками. Можно выделить следующие этапы рисков:

1. Контролирование рисками берет начало сверху вниз. А именно от людей, которые владеют полной ответственностью за сопровождение дел. Конечное обязательство за руководством риском - на руководстве банка.

2. Правление и исполнительное руководство признает существование ряд типов риска. И соответственно предоставляет такое положение, при котором структура управления, правильно обхватывала бы их все, в том числе и те, какие непросто поддаются измерению. Например, операционный, юридический риски, риски, связанные с эксплуатацией фирмы или с ее персоналом.

3. Внутренний аудит, юридический отдел, отдел информационных технологий - отделы выполнения и управления. Они должны войти основной частью в обобщенную структуру контроля рисками.

4. Задачи и способы контроля рисками обязаны быть главной мощью единой стратегии деятельности банка. Их необходимо внедрять с помощью вспомогательных операционных процедур и методов управления.

Данные по рыночным, кредитным рискам и риску ликвидности предоставляются в аналитический отдел из каждой любой заимствованной организационной единицы и агрегируется в соответствии по типу риска. В конкретный момент времени предоставляется руководству вся картина масштабов и концентрации риска, которому подвержен банк.

Работа по клиенту не прекращается даже после того, как кредит выдан. Информационным отделом анализируются данные о клиенте, которые возможно почерпнуть из уже упомянутых информационных источников, это с одной стороны. А с иной - кредитный сотрудник, который отвечает за возврат выданной ссуды, имеет возможность задать Центру всякий вопрос, который может у него появиться в ходе ведения кредита, применяя разработанный бланк запроса. Отсюда мы видим, слежение за клиентом происходит с двух сторон.

У банков и других финансовых компаний можно узнать основные данные, с которыми имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании имеют возможность показать материал о размерах депозитов фирмы, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов и т.д. Торговые партнеры компании говорят данные об объемах предоставленного ей коммерческого займа. И по этой информации возможно судить о том, употребляет ли клиент рационально чужие финансы для финансирования оборотного капитала.

Отдел кредитования ОАО «МИИБ» может также прибегнуть к направленным кредитным агентствам. ОАО «МИИБ» может взять у них отчетность о финансовом состоянии фирмы или физического лица (в случае персональной ссуды). В данную отчетность включается информация об истории компании, ее операциях, рынках продукции, филиалах, регулярности оплаты счетов, размерах задолженности и т.д. «Дан энд Брэдстрит» - крупнейшее кредитное агентство в Америке. Это агентство регулярно публикует отчеты о состоянии дел миллионов коммерческих фирм. Национальная информационная кредитная служба публикует данные об оплате торговых счетов американских организаций [2;68].

Значительная часть прибыли российских банков, безусловно, связана с кредитованием. Проанализируем и обобщим зарубежный и отечественный опыт управления кредитным риском.

Несоблюдение заемщиком начальных требований кредитного договора - это кредитный риск. Он напрямую зависит от внешних и внутренних факторов. Средства контроля внешними факторами ограничены. Банк своевременными процессами может в известном смысле смягчить их влияние и не допустить крупные потери. Главные рычаги контроля кредитным риском находятся в сфере внутренней политики банка. Это, по существу, является философией банка по отношению к той или иной анализируемой переменной.

Потребность выполнения цели увеличения активов и роста их качества называется кредитной политикой. В данном случае предпочтение отдается второму направлению кредитной политики. Возможность применения некоторых инструментов и методов для реализации политики банка - стратегия банка.

Направления кредитной стратегии:

1. Состоянием кредитного портфеля и его оценка и контроль;
2. Создание резервов на покрытие потерь по кредитам;
3. Учет степени риска;
4. Тщательный контроль и надзор за проблемными ссудами;
5. Диверсификация операций банка: по сегментам экономики, видам операций и услуг с тем, чтобы снизить общий кредитный риск банка.

На мой взгляд, законопроекты возлагают обязательство за кредитные процессы. А также возлагают на совет вышестоящих руководителей банка. При этом совет директоров делегирует свои полномочия по практическому предоставлению ссуды на невысокие уровни руководства и определяет общие методы и ограничения кредитной политики. Создается письменный меморандум о кредитной политике в крупнейших банках, которыми в свою очередь управляют служащие данного банка. Содержание и конструкция меморандума различна для всевозможных банков. Но, безусловно, базовые моменты все равно находятся в документах такого рода.

Для того чтобы выдать надежные и рентабельные займы, необходимо для этого, прежде всего, сформулировать общую задачу политики. Уровень опасности должна соответствовать стандартной норме доходности по ссудам. И здесь учитываются стоимость кредитных ресурсов и административных затрат банка.

Кроме этого в меморандуме о кредитной политике предоставляются разъяснения, каким образом банк планирует достичь заявленной задачи. К числу этих разъяснений относятся такие, как:

1. Приемлемые для банка виды ссуд.
2. Ссуды, от которых банк советует воздерживаться.
3. Предпочтительный круг заемщиков.
4. Ненужные для банка заемщики по разным категориям.
5. География работы банка по кредитованию.
6. Политика в сфере предоставления кредитов работникам банка.
7. Ограничение размеров ссуд по разнообразным категориям заемщиков.

8. Политика банка в области контроля кредитным риском, ревизий и контроля.

Данные кредитной политики содержат два этапа кредитных процедур. На первом этапе кредитной политики происходит детальный анализ кредитных заявок. Затем после предоставления кредита берет начало второй этап кредитного процесса. Это мониторинг кредитного портфеля, суть которого состоит в контроле за данной деятельностью заемщика. Также мониторинг позволяет выявить на ранней стадии проблемы, связанные с несвоевременным погашением кредитов.

Клиент, который обращается в банк за получением кредита, предоставляет заявку. В данной заявке установлена изначальная информация о требуемой ссуде: цель, размер кредита, вид и срок ссуды, предполагаемое обеспечение.

К заявке должны прилагаться документы и финансовая отчетность, которая является основанием просьбы о выдаче займа и объяснением причины обращения в банк. Эти данные - нужная часть заявки. Существует несколько этапов анализа кредитной заявки. И только после того как представитель банка ОАО «МНИБ» проведет предварительное интервью с заявителем, он предоставит вывод о перспективности сделки.

В пакет сопроводительных документов, которые необходимо представить в банк вместе с заявкой, входят следующие:

1. Финансовая отчетность. Баланс банка ОАО «МИнБ» и счет прибылей и убытков за последние 3 года входит в финансовую отчетность. Годичный период охватывает отчетность о прибылях и убытках. Она дает подробные данные о прибылях и расходах компании, чистой прибыли, распределении ее (отчисления в резервы, выплата дивидендов и т. д.).

2. На данном предприятии баланс сравнивается на две даты. В ОАО «МИнБ» на этом основан отчет о динамике кассовых поступлений. И это дает банку возможность найти изменения всевозможных статей и изменения фондов. Отчетность предоставляет картину применения ресурсов, а также времени высвобождения фондов и образования недостатка кассовых поступлений и т.д.

3. Детальное финансовое положение ОАО «МИнБ», а также изменение ее потребности в ресурсах в течение года (поквартально, ежемесячно) характеризует внутренние финансовые отчеты.

4. Требуется много времени для составления баланса банка ОАО «МИнБ». Данные оперативного учета, которые содержатся в записках и отчетах, подготовленных для руководства предприятия банка. Данные документы тоже могут потребоваться банку, поскольку они касаются также операций и инвестиций и изменений дебиторской и кредиторской задолженности, продаж, величины запасов и т.д. Это также относится к внутренним управленческим отчетам ОАО «МИнБ».

5. Оценка будущих продаж, расходов, издержек на производство продукции, дебиторской задолженности, оборачиваемости запасов, потребности в денежной наличности, капиталовложениях и т.д. Все это включается в прогноз финансирования. Существуют два вида прогноза финансирования. К первому прогнозу финансирования относится оценочный баланс и кассовый бюджет.

Прогнозный вариант балансовых счетов и счет прибылей и убытков на будущий период. Это первый прогноз финансирования. Ко второму прогнозу относятся поступления и расходование денежной наличности (по неделям, месяцам, кварталам).

6. К важным источником дополнительной информации относятся налоговые декларации. В налоговой декларации может находиться информация, не включенная в другие документы. Кроме того, налоговые декларации способны характеризовать заемщика. Конечно, если будет обнаружено, что заемщик уклоняется от уплаты налогов с части прибыли.

7. Большинство кредитных заявок связано с финансированием начинающих предприятий. К ним относятся бизнес-планы. Бизнес-планы в свою очередь еще не имеют финансовых отчетов и другой документации. В данном проекте создается детальный бизнес-план. Бизнес-план включает данные о целях проекта, способах ведения операций и т. д. В этом документе должна содержаться следующая информация:

- описание товаров или услуг, (включая лицензии, патенты); проекты исследований и разработок и т. д.;
- отраслевой и рыночный прогнозы;
- планы маркетинга;
- план менеджмента;
- план создания;
- финансовый план.

К кредитному сотруднику приходит заявка, служащий ее рассматривает и проводит предварительную беседу с будущим заемщиком. Данная беседа имеет большое значение для решения вопроса о будущей ссуде. Это дает возможность кредитному специалисту узнать большую часть важных деталей кредитной заявки. А также дает возможность составить психологический портрет заемщика, определить квалифицированную подготовленность руководящего состава фирмы, реалистичность его оценок состояния и перспектив роста предприятия.

По нашему мнению, в данное время точные и тщательные описание технологий понижения и контроля кредитными рисками в большинстве своем являются know how банковских структур и консультационных компаний.

Поведение российского финансового рынка осуществляет бессмысленным прямое использование подобных моделей применительно к российским портфелям, составленным из отечественных инструментов. Тут говорится о нерегулярном характере отечественного рынка.

Страхование занимает главное место в системе руководства кредитными рисками. В основе банковского страхования находятся обязательства по страховому покрытию банков. Это известно в мире как Bankers Blanket Bond (В.В.В.), которые первоначально основаны Американской ассоциацией гарантов для американских банков. В дальнейшем банковское страхование должно быть адаптировано к местному законодательству.

По нашему мнению, кредитные деривативы в операциях хеджирования считаются действенным инструментом контроля над кредитными угрозами. Производный инструментарий, который предназначен для руководства кредит-

ными рисками банка, называется кредитным деривативом. Деривативы дают возможность банку отделить кредитную опасность от всех дополнительных рисков, характерных для определенного инструмента, а также отложить данный риск от продавца банка риска к клиенту риска: сконструированные свопы, производные документы, привязанные к кредитным рискам (credit linked notes), и т.д. Это главный набор подобных инструментов. Например, гарантии, синдицированные кредиты, опционы на активы и страхование кредитных рисков не относятся к кредитными деривативами, хотя в чем-то природа кредитных деривативов сходна с этими финансовыми операциями [3;9].

По нашему мнению, кредитные деривативы различаются от традиционных производных инструментов тем, что они имеют дело с собственно кредитным риском. А производные инструменты сфокусированы на рыночных факторах риска: будь то курсы валют, цены, индексы или процентные ставки.

Список литературы:

1. Стеля, В.В. Секьюритизация в практике кредитного риск – менеджмента [Текст] /В.В. Стеля. //Банковское дело - 2009 - №9- С.34-42
2. Банковские риски [Текст]: учебное пособие. /Под ред. Лаврушина О.И. - М.: КНОРУС, 2007. - 352 с.
3. Темишев, М.Х. Кредитные деривативы как метод управления кредитным риском [Текст] /М.Х. Темишев. //Финансы и кредит. - 2010 - №12- С. 9-20.
4. Официальный сайт «Московский индустриальный банк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minbank.ru> .Дата обращения 7.12.2012.

Воронкова Алена Николаевна

*студентка 5 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: voronkovasveta@yandex.ru*

Тимофеева Светлана Анатольевна

*старший преподаватель кафедры экономического анализа и статистики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: voronkovasveta@yandex.ru*

УДК 336.71:[004:005.92]

Ю.В. Матюшкова, Т.В. Шпортова

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ БАНКОВСКОГО
ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА**

Бизнес-структура современного банка сложная и тщательно организованная система. От того, насколько гибкой и эффективной является эта система, зависит успешность и прибыльность работы всего банка. В условиях расширения филиальной сети и повышения конкуренции в банковском сегменте автоматизация и повышение управляемости банком является важным конкурентным преимуществом, а стержнем автоматизации становится внедрение системы электронного документооборота (СЭД).

Ключевые слова: Бизнес-структура, документооборот, автоматизация, система электронного документооборота, кейс-менеджмент.

Информационные технологии давно уже нашли свою место в практически любой сфере деятельности разных предприятий и организации. Не обошел стороной прогресс и банки. Одним из направлений применения информационных технологий стало введение систем электронного документооборота, сокращенно СЭД. С помощью этой системы можно намного упростить и более качественно организовать такой важный для банка процесс. Это как органайзер, например, AA Task, только в десятки раз сложнее и функциональнее.

Наибольшее количество российских коммерческих банков традиционно работает с учетными системами автоматизации, обеспечивающими ввод финансовых проводок и выдающими различные формы учетных документов. Управленческая часть документооборота остается за кадром и до сих пор часто существует лишь в бумажной форме. Замедляется процесс согласования решений, замедляется бизнес, растут операционные издержки. При этом с ростом бизнеса банка проблема приобретает катастрофический характер.

Под системой автоматизированного документооборота понимают программный комплекс, поддерживающий многостадийную обработку документов по схеме ввод – проверка – исполнение – генерация (и, возможно, печать отчета). Во многих организациях, в частности, в банке такая «линейная» схема может работать лишь на отдельных участках, так как появление новых документов часто порождает изменения в уже существующих и, более того, может вызывать автоматическое появление третьих документов. Таким образом, важнейшим требованием к банковским системам документооборота является возможность гибкой настройки маршрутизации документов.

Наиболее важным требованием, накладываемым на систему банковского документооборота, является доступность документов и задач в режиме *everytime & everywhere* (всегда и везде). При этом руководители и ответственные сотрудники должны иметь возможность не только удаленно контролировать процессы, но и принимать немедленные управленческие решения, уведомляя о них через систему электронного документооборота. Отсюда возникает еще одно требование к таким системам – поддержка механизма электронной подписи [1].

Важнейшим для банка качеством системы электронного документооборота является ее защищенность как с точки зрения несанкционированного доступа к информации, так и с точки зрения отказов по каким-либо техническим причинам. Иными словами, система должна иметь надежные механизмы разграничения прав доступа к информации и сохранения целостности базы документов.

Также необходимо упомянуть, говоря о требованиях к банковским решениям электронного документооборота, возможность построения распределенных систем, поскольку практически любое финансовое учреждение имеет более или менее развитую сеть офисов, филиалов и отделений.

Решений автоматизации документооборота, специально спроектированных для нужд банков на российском рынке, нет, именно поэтому банки вынуждены обращаться к поставщикам «общекорпоративных» систем управления документооборотом и адаптировать их для нужд своего бизнеса. Очевидно, для того чтобы сделать такую адаптацию возможной, система должна не только отвечать всем перечисленным выше требованиям, но и быть очень гибкой с точки зрения как функциональности, так и настроек: банковский документооборот существенно отличается от корпоративного и напрямую связан с финансовой отчетностью.

При использовании технологий электронного документооборота защита информации является одним из ключевых вопросов. Для его решения используется комплекс организационных и программно-технических мер.

Программно-технические меры заключаются в использовании сертифицированных Федерального агентства правительственной связи и информации (ФАПСИ) средств криптографической защиты информации и регламентировании процессов электронного документооборота, то есть автоматическом выполнении функций специального регламента электронного документооборота, что позволяет гарантировать не только конфиденциальность переписки участников системы, но и разрешение разного рода конфликтных ситуаций, возникающих между ними [1].

При получении по обычной электронной почте компьютерного файла, содержащего документ, невозможно проверить, действительно ли этот файл составлен и прислан той организацией, которая должна была его составить и прислать. Нельзя гарантировать, что полученный файл не был кем-либо прочитан в процессе передачи, что недопустимо по отношению к документам, содержащим конфиденциальную информацию. В обычный компьютерный файл можно незаметно внести изменения, которые затем приведут к конфликтной ситуации между отправителем и получателем информации.

В условиях, когда отсутствует подтверждение срока сдачи документа (в виде штампа на его втором экземпляре или справки), возможны случаи, когда стороны будут по-разному трактовать сроки отправки сообщения.

Таким образом, в системе электронного документооборота должна применяться специальная технология, которая может обеспечить:

- сохранение содержания электронных документов, циркулирующих в системе, от несанкционированного просмотра третьими лицами;
- однозначную идентификацию абонентов системы - отправителей электронных документов;
- защиту электронных документов от несанкционированных исправлений;
- корректное разрешение возникающих конфликтных ситуаций.

В системах электронного документооборота, построенных с использованием предлагаемых программных средств, первые три проблемы решаются с использованием средств криптографической защиты информации, а последняя, - путем установления специального порядка (регламента) обмена электронными документами между участниками системы документооборота.

К числу важнейших механизмов криптографической защиты информации относятся шифрование и электронная цифровая подпись (ЭЦП). Оба эти механизма представляют собой преобразования компьютерных файлов, содержащих документы.

В большинстве современных систем электронного документооборота, рассчитанных на массового пользователя, применяются средства криптографической защиты информации с асимметричными ключевыми системами. В таких системах каждый абонент имеет пару связанных ключей: закрытый и открытый.

С точки зрения представления данных в компьютере оба ключа являются последовательностями символов, используемыми соответствующими программами для шифрования, расшифровки, снабжения документа электронной цифровой подписью и проверки этой подписи. Последовательности символов подобраны так, что расшифровать документ, зашифрованный чьим-либо открытым ключом, может только обладатель парного к нему закрытого ключа. Свой закрытый ключ абонент должен сохранять в тайне, а открытый ключ распространяется среди всех потенциальных отправителей документов. В таком случае, если отправитель электронного письма зашифрует отправляемый документ открытым ключом одного из абонентов, то прочитать документ сможет только этот абонент. Шифрование закрывает содержание документа от всех посторонних лиц, кроме получателя - таким образом, решается первая из поставленных задач: обеспечивается конфиденциальность переписки [3].

Использование электронной цифровой подписи документа решает две другие задачи: подпись однозначно подтверждает авторство документа и защищает его содержание от искажения.

Программа, выполняющая подписывание документа, использует закрытый ключ его автора. Результатом подписывания является добавление к тексту документа строки, содержащей информацию как о тексте документа, так и о закрытом ключе его автора. Если такой документ получит участник переписки, имеющий открытый ключ автора, то он сможет, применив программу анализа электронной цифровой подписи, установить два факта:

- подпись действительно принадлежит автору (только ему известен использованный закрытый ключ);
- в текст после подписывания не вносились никакие исправления (иначе будет утрачено соответствие между текстом и его подписью).

Также в системе предусматривается выполнение всеми участниками определенной последовательности действий: регламента обмена электронными документами. Регламент позволяет зафиксировать в качестве даты отправки документа тот момент времени, когда сообщение с вложенным документом получено на сервере электронной почты оператора (информационного посредника), если предусмотрено его наличие в системе электронного документооборота. Средства отработки регламента доставляют отправителю электронные документы, подтверждающие получение отправленного документа адресатом и дату отправки.

Таким образом, регламент в системе электронного документооборота - это средство защиты каждого из ее участников от возможных ошибочных или недобросовестных действий других участников или внешних воздействий.

Характерной чертой деятельности банков в современных условиях является внедрение и применение систем и технологий электронного документооборота. При этом кредитные организации проявляют все возрастающий интерес к технологиям электронного документооборота с целью расширения их применения в следующих аспектах:

- для внутреннего управленческого (офисного) документооборота;
- для технологического документооборота, связанного с осуществлением банковских операций;
- для внешнего документооборота, в том числе взаимодействия с Центральным банком Российской Федерации (Банком России).

Система Электронного Документооборота Банка - это:

- единое информационное пространство формирования, консолидации, обращения и хранения документов в соответствии с требованиями банка;
- комплексная автоматизация документооборота и обмена информацией между участниками бизнес-процессов банка;
- комплексная автоматизация процессов архивного хранения документации банка в соответствии с предъявляемыми требованиями;
- гибкая настройка бизнес-процессов документооборота. возможность осуществлять постоянный мониторинг и оперативно вносить коррективы в работу с документами;
- дополнительные настройки шаблонов бизнес-процессов с помощью графического интерфейса, в том числе силами сотрудников самого банка;
- автоматический контроль наличия и обработки необходимых документов;
- поддержка федеративной структуры управления территориально распределенной организации (банка);
- быстрый поиск информации по системе за счет гибкого, разнопланового предоставления информации;
- цели создания системы:
- повышение оперативности и качества принятия необходимых управленческих решений за счет доступности информации в текущем режиме;
- создание эффективной системы контроля поручений и исполнительской дисциплины;
- обеспечение возможности проведения анализа эффективности бизнес-процессов;
- обеспечение доступности функций системы по всей территориально-распределенной структуре Банка.

По мнению отраслевых аналитиков, электронный документооборот включает: создание документов, их обработку, передачу, хранение, вывод информации, циркулирующей в организации или предприятии, на основе исполь-

зования компьютерных сетей. Под управлением электронным документооборотом в общем случае принято понимать организацию движения документов между подразделениями предприятия или организации, группами пользователей или отдельными пользователями. При этом, под движением документов подразумевается не их физическое перемещение, а передача прав на их применение с уведомлением конкретных пользователей и контролем за их исполнением [2].

Главное назначение СЭД — это организация хранения электронных документов, а также работы с ними (в частности, их поиска как по атрибутам, так и по содержанию). В СЭД должны автоматически отслеживаться изменения в документах, сроки исполнения документов, движение документов, а также контролироваться все их версии и подверсии. Комплексная СЭД должна охватывать весь цикл делопроизводства предприятия или организации — от постановки задачи на создание документа до его списания в архив, обеспечивать централизованное хранение документов в любых форматах, в том числе, сложных композиционных документов. СЭД должны объединять разрозненные потоки документов территориально удаленных предприятий в единую систему. Они должны обеспечивать гибкое управление документами как с помощью жесткого определения маршрутов движения, так и путем свободной маршрутизации документов. В СЭД должно быть реализовано жесткое разграничение доступа пользователей к различным документам в зависимости от их компетенции, занимаемой должности и назначенных им полномочий. Кроме того, СЭД должна настраиваться на существующую организационно-штатную структуру и систему делопроизводства предприятия, а также интегрироваться с существующими корпоративными системами.

СЭД нужна для решения большого количества задач. С ее помощью можно правильно организовать и вести документацию не только в центральном офисе банка, но и в удаленных отделениях, контролировать поток входящих и исходящих документов, формировать реестры и базы данных. Вторая задача, которую призвана решить данная технология, - избежание повторной регистрации документов и соблюдение единых правил ведения документации во всех офисах банка. Далее, для того чтобы обеспечить своевременное создание, обработку и доставку документов до удаленных отделений банка, а также для контроля над исполнением, также необходима данная система. Естественно, что ввиду таких важных задач банки выставляют высокие требования к программам. Имеется в виду скорость, возможность взаимодействия с некоторыми другими системами.

Преимущества от применения банками в работе СЭД очевидны. Это и существенная экономия времени, и повышение КПД организации и сотрудников, и снижение расходов на ведение бумажной документации. Если правильно организовать работу системы, то результаты можно оценить уже через некоторое время. Благодаря системе электронного документооборота можно привести в порядок и архивные документы.

Есть еще одно направление работы системы – кейс-менеджмент. Это направление помогает правильно и четко организовать структуры документооборота. Суть его в том, что информация, относящаяся к одному клиенту или схожая по тематике, группируется и в таком виде хранится.

Это значительно упрощает ведение документов по контрактам, исковым документам, кредитным историям и так далее. Для заказчиков-банков такой кейс-менеджмент привлекателен тем, что можно отследить тот или иной документ на любом этапе его обработки, и есть возможность им управлять. Для разработчиков создание этого направления системы электронного документооборота интересно тем, что все, связанное с кейс-менеджментом, создается в режиме графики. Таким образом, сам процесс значительно упрощается.

Вопрос классификации СЭД достаточно сложен вследствие быстрого развития рынка этих систем. Тем более, что начиная с 2001 г. всё большую популярность стала набирать концепция «управление корпоративным содержимым (Enterprise Content Management — ECM)», а не управление электронным документооборотом (в соответствии с «Forrester TechRankings») [2].

Для любой кредитной организации основная цель автоматизации документооборота - повышение эффективности бизнес-процессов и создание долгосрочных конкурентных преимуществ в условиях возрастающей конкуренции.

Внедрение электронного документооборота банка достаточно сложный проект, во время реализации которого может возникнуть несколько проблем, от правильного решения которых зависит успешность внедрения системы.

В первую очередь, это наличие большого количества регулятивных и нормативных документов с привязкой к конкретным системам и процессам конкретного банка. Часто это приводит к построению в каждом конкретном случае специфической версии системы и, даже при схожести процессов в банках, невозможности переноса решения в «соседний банк» без доработки. Решается эта проблема путем наличия в штате компании выделенных внедренцев и аналитиков в банковской сфере и последовательном поблочном внедрении СЭД. Наличие в составе БОСС-Референт готовых блоков, удовлетворяющих специфические потребности банка, позволяет значительно уменьшить риски проекта и время работ по автоматизации банковского документооборота.

Вторая проблема автоматизации процессов информационного обмена в банках связана с тем, что бизнес-процессы проходят сквозь несколько подразделений заказчика. Разная степень готовности этих подразделений к автоматизации может значительно увеличить время проекта. Для решения этой проблемы проводится предпроектное обследование и даются рекомендации по выравниванию уровня готовности департаментов к внедрению бизнес-процессов. Для этого проводится консультирование представителей Заказчика в различных областях (организация каналов связи, обновления парка серверов или персональных компьютеров), передаётся опыт предыдущих успешных проектов.

По данным Forrester Research, 38% компаний из списка Fortune 500 считают, что приобретение современной СЭД является критически важным для

успешного ведения их бизнеса. В соответствии с мнением отраслевых аналитиков (таких мнений, отличающихся в определенных моментах друг от друга, существует достаточно большое количество), выгоды для корпоративных пользователей при внедрении СЭД достаточно многообразны. Например, по данным Siemens Business Services, при использовании СЭД: [2]

- производительность труда персонала увеличивается на 20-25%;
- стоимость архивного хранения электронных документов на 80% ниже в сравнении со стоимостью хранения бумажных архивов.

При внедрении СЭД приобретаются тактические и стратегические выгоды. Тактические выгоды определяются сокращением расходов при внедрении СЭД, связанным с: освобождением физического места для хранения документов; уменьшением затрат на копирование и доставку документов в бумажном виде; снижением расходов на персонал и оборудование и др. К стратегическим относятся преимущества, связанные с повышением эффективности работы предприятия или организации. К таким преимуществам можно отнести:

- появление возможности коллективной работы над документами (что невозможно при бумажном делопроизводстве);
- значительное ускорение поиска и выборки документов (по различным атрибутам);
- повышение безопасности информации за счет того, что работа в СЭД с незарегистрированной рабочей станции невозможна, а каждому пользователю СЭД назначаются свои полномочия доступа к информации;
- повышение сохранности документов и удобства их хранения, так как они хранятся в электронном виде на сервере;
- улучшение контроля за исполнением документов.

Развитие информационных технологий происходит в банке эволюционным путем — до 2014 г. будут сохранены действующие автоматизированные банковские системы, вокруг которых будут строиться новые, единые в масштабах банка технологические решения. Разработка новых систем для обеспечения недостающей банку функциональности и доработка существующих систем будут осуществляться максимально централизованно. Но при взгляде на горизонт в 10 лет – до 2021 г. – очевидно, что развитие информационных технологий существенно продвинется, что даст новые возможности для развития банка.

Список литературы:

1. Бобылева, М. П. Корпоративные информационные системы и технологии электронного документооборота: новый потенциал управленческой интеграции [Текст] /М.П. Бобылева //Деньги и кредит. -2007. -N 12. - С.53 - 68.
2. Система электронного документооборота. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bankir.ru>. Дата обращения: 30.10.2012.
3. Киселёва, И.А. Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений [Текст] /И.А. Киселева. – М.: Едиториал УРСС, 2002. — 400с.

Матюшкова Юлия Валерьевна

*студентка 4 курса финансово-экономического факультета
Орловского государственного института экономики и торговли,
e-mail: julia-27blond@mail.ru*

Шпортова Татьяна Валерьевна
*старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли,
e-mail: shportovat@mail.ru*

УДК 336.717:004

И.И. Лазарева, А.С. Ромашова

РАЗВИТИЕ МОБИЛЬНОГО БАНКИНГА В РОССИИ

Все чаще и чаще мы сталкиваемся с электронными платежами в повседневной жизни: освоение технологий происходит по нарастающей, и дальнейшее развитие мобильной коммерции интересуют всех участников и потенциальных игроков финансового рынка. В данной статье рассматриваются такие вопросы, как: хорошо ли развит мобильный банк в России, какому банку люди отдают свое предпочтение, безопасен ли мобильный банк.

Ключевые слова: мобильный банкинг, интерфейс, мобильный сайт-банкинг, мобильные приложения.

На сегодняшний день в России мобильный банк остается непопулярным сервисом. Несмотря на то, что россияне имеют не по одному мобильному телефону, об этой удобной услуге многие даже не подозревают. Мобильный банк – это доступ к банковскому счету и возможность совершать операции по нему через мобильный телефон.

В 2012 г. аналитическим агентством Marksw Webb Rank & Report было проведено исследование Mobile Banking Rank 2012, которое показало огромный разрыв в развитии мобильного банкинга среди ведущих российских банков. Лишь малую часть проанализированных систем можно представить в виде полноценных интерфейсов для мобильного управления банковскими счетами.

Были исследованы системы мобильного банкинга 30 ведущих российских розничных банков. Анализ проводился среди 44 мобильных интерфейсов, в том числе 12 приложений для iPhone, 11 приложений для Android, 9 Java-приложений и 12 мобильных сайтов-банкингов. В процессе анализа каждый мобильный сайт проверялся по чек-листу, состоящему из 147 критериев, а каждое мобильное приложение – чек-листу из 153 критериев.

Большая часть мобильных банков предлагает пользователям ограниченный набор платежных и информационных функций, то есть являются интерфейсами. Лишь у 12 банков из 30 исследованных возможна конвертация средств из одной валюты в другую. Перевод физическим лицам по произвольным реквизитам, в том числе включая перевод по номеру банковской карты получателя, через мобильный банкинг предоставляют лишь 7 банков. При этом почти треть участников исследования вообще не предоставляют своим клиентам услугу мобильного банкинга.

Разрабатывая серверы мобильного банкинга, заказчики сталкиваются с такой проблемой, как разнообразие мобильных устройств своих клиентов. Невозможно создать единую модель интерфейса при большом количестве всевозможных платформ, расширений экрана, способах управления. Это не позволяет создать интерфейс, который бы охватил всю клиентскую базу и был бы для всех пользователей одинаково удобен и функционален. Общий рейтинг Mobile Banking Rank 2012 представлен в таблице 1.

Такие банки, как «Альфа-банк» и «Русский Стандарт», предлагают широкий спектр мобильных приложений для максимального числа платформ:

от популярных iPhone и смартфонов на базе Android, до пока (или уже) непопулярных Windows Phone 7 и Windows Mobile. «Промсвязьбанк» и «ТрансКредитБанк» предлагают своим клиентам универсальный мобильный сайт-банкинг. «Сбербанк» и «ХоумКредит Банк» ограничиваются мобильными приложениями для отдельных платформ, оставляя мобильный банкинг недоступным для части клиентов, пользующихся иными мобильными устройствами.

Таблица 1 - Общий рейтинг Mobile Banking Rank 2012

№	Компания	Баллы
1	ВТБ24	78
2	Банк Санкт-Петербург	73
3	Московский Индустриальный Банк	63
4	Русский Стандарт	56
5	Промсвязьбанк	54
6	Газпромбанк	47
7	Альфа-Банк	41
8	Ситибанк	39
9-12	Московский Кредитный Банк	27
9-12	Номос-Банк	27
9-12	СКБ-Банк	27
9-12	ТрансКредитБанк	27
13	Росбанк	25
14	Уральский Банк Реконструкции и Развития	20
15	Россельхозбанк	18
16-19	Райффайзенбанк	14
16-19	Сбербанк России	14
16-19	Ханты-Мансийский Банк	14
16-19	ЮниКредит Банк	14
20	МДМ Банк	7
21	Банк Возрождение	6
22	ХоумКредит Банк	5
—	АК БАРС	н/м
—	Банк Москвы	н/м
—	Восточный	н/м
—	Открытие	н/м
—	ОТП Банк	н/м
—	Петрокоммерц	н/м
—	Траст	н/м
—	Уралсиб	н/м

*нет сервисов мобильного банкинга

Источник: MarkswebbRank&Report, 2012

Первое место в общем рейтинге MobileBanking Rank 2012, учитывающем оценки отдельных интерфейсов и популярность мобильных платформ, охваченных интерфейсами, получил ВТБ 24, набрав 78 баллов из 100 возможных. 2-е и 3-е место с 73 и 63 баллами соответственно получили мобильные банкинги «Банка Санкт-Петербург» и «Московского Индустриального Банка».

Среди мобильных сайтов-банкингов лучшим по совокупности платежных и информационных возможностей управления счетами, а также по уровню безопасности и удобству средств авторизации стал мобильный сайт-банкинг

«Банка Санкт-Петербург», который набрал 9 баллов из 10 возможных. 2-е и 3-е место заняли мобильные сайты-банкинги ВТБ 24 и «Промсвязьбанка», набравшие по 8 баллов. Остальные сайты-банкинги из числа участников Mobile Banking Rank 2012 оказались значительно хуже тройки лидеров, получив от 2 до 4 баллов из 10 возможных.

На смартфонах iPhone лучшим банкингом оказались приложения ВТБ 24 и Газпромбанка, которые набрали по 8 баллов. Немногим хуже, получив по 7 баллов и заняв 3-е и 4-е места, стали приложения «Московского Индустриального Банка» и банка «Русский Стандарт». А 5-е место и 6 баллов из 10 получило приложение «Сбербанка России». На платформе Android лучшим стало приложение ВТБ 24 с 8 баллами. Как и на iPhone, всего один балл лидеру уступили приложения «Московского Индустриального Банка» и банка «Русский Стандарт», занявшие 2-е и 3-е места с 7 баллами. Те же «Московский Индустриальный Банк» и «Русский Стандарт» поделили 1-е и 2-е места среди приложений на Java, набрав по 6 баллов из 10 возможных.

Мобильный банкинг в большинстве случаев не воспринимается как самостоятельный интерфейс, к такому выводу пришли специалисты Markswebb Rank & Report, изучив привычки и предпочтения пользователей. Он должен обеспечивать доступ к основным функциям управления счетами, которые могут потребоваться в случае отсутствия доступа к Интернет-банку (физического отсутствия компьютера поблизости) или в условиях, когда доступ в Интернет-банк затруднен или нежелателен (например, есть опасность перехвата паролей при использовании чужого компьютера). Таким образом, главными функциями мобильного банка являются получение баланса счетов и истории транзакций, оплата услуг и переводы как на собственные счета, так и на счета других лиц.

С точки зрения информационных возможностей основной недостаток большинства существующих систем мобильного банкинга – это отсутствие полноценного доступа к истории транзакций. Лишь 11 исследованных мобильных интерфейсов 6 банков предлагают просмотр истории транзакций без ограничений. Остальные 33 интерфейса 16 банков дают информацию с сильными ограничениями: либо по количеству транзакций (последние N транзакций), либо по дате (транзакции за последние N дней), либо по обоим критериям.

С точки зрения платежных возможностей наиболее характерный минус российских мобильных банков – это невозможность совершить перевод физическому лицу в другой банк. Перевод по произвольным реквизитам возможен только в 15 исследованных мобильных интерфейсах 7 банков. Причем у половины из них перевод возможен только по номеру банковской карты получателя. Переводы физическому лицу по шаблону, созданному в Интернет-банке, возможны чуть более широкому кругу – такую возможность предоставляют уже 22 исследованных мобильных интерфейса 10 банков, включая «Альфа-банк» и «Ситибанк», в мобильных банках которых внешние переводы возможны только по заранее созданным шаблонам. Подобная картина наблюдается и с внутренними переводами. Функция перевода средств между собственными счетами с конвертацией валюты реализована только в 23 мобильных интерфейсах 12 банков.

Самой часто встречающейся платежной функцией мобильных банков стала оплата услуг сотовой связи. Возможность заплатить мобильному оператору по произвольно заданному номеру телефона предлагают почти все банки, имеющие интерфейсы мобильного банкинга – 38 мобильных интерфейсов 19 банков. Полноценный спектр платежных возможностей, включая оплату различных услуг, переводы физическим и юридическим лицам, конвертацию валюты, а также использование шаблонов операций и повторы из истории транзакций, реализуют лишь единицы среди исследованных мобильных банков. К таким относятся мобильные интерфейсы ВТБ 24, мобильные сайты-банкинги банка «Санкт-Петербург» и «Промсвязьбанка», iPhone приложение «Газпромбанка».

Особое внимание исследование Mobile Banking Rank 2012 уделяет вопросам безопасности мобильного банкинга и, прежде всего, формам авторизации в мобильном банке и формам подтверждения транзакций, инициируемых в мобильном банке. ВТБ 24, лидер рейтинга, получил лишь 1 балл из 3 возможных в категории безопасности и удобства средств авторизации, используя для входа в мобильный банк и для подтверждения операций одноразовые пароли, напечатанные на карте под защитным слоем. Такая форма, по оценкам экспертного совета агентства Marksw Webb Rank & Report, предоставляет высокую степень защиты, но одновременно с этим является самой неудобной для пользования.

Оптимальной, по оценкам экспертов, формой авторизации на вход в мобильный банкинг являются логин и пароль, аналогичный паролю для входа в Интернет-банк, дополненный одноразовым паролем по SMS, либо логин и специальный пароль для входа в мобильный банк, отличающийся от пароля для Интернет-банка. Подобные формы авторизации на вход в мобильный банк реализованы в 19 мобильных интерфейсах 9 банков.

Наилучшей с точки зрения безопасности и удобства формой подтверждения транзакций в мобильном банкинге, по оценкам экспертов, являются одноразовые пароли по SMS либо многократный специальный пароль, используемый только для подтверждения транзакций. Подобные формы подтверждения транзакции реализованы лишь в 9 мобильных интерфейсах 6 банков.

Список литературы:

1. Москаленко, А. Банк в телефоне [Текст] / А. Москоленко // Компания. – 2011. - № 17. – С. 15-17.
2. Компьютерра блоги: мобильный банкинг в России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://blogs.computerra.ru/34912>. Дата обращения: 21.10.2012.
3. Cnews: Мобильный банкинг: все только начинается [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cnews.ru/>. Дата обращения: 20.10.2012.

Лазарева Ирина Ивановна

*к.э.н., старший преподаватель кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: irina1208@list.ru*

Ромашова Анна Сергеевна

студентка 3 курса финансово-экономического факультета

*Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: anna.romashova.91@mail.ru*

УДК330.322:330.34

С.А. Орлова, С.М. Кортелёва

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В данной статье рассмотрены основные направления зарубежных и национальных инвестиций в экономику России, а также их роль в развитии страны.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, иностранный инвестор, прямые инвестиции, портфельные инвестиции.

Тема инвестиций чрезвычайно актуальна для современной России, так как спрос на инвестиции постоянно превышает предложение, и дополнительные вложения требуются в любой отрасли. Инвестиции - это локомотив развития российской экономики, залог успешного развития её регионов.

Во все времена Россия привлекала внимание инвесторов из разных стран мира. Огромный потенциал промышленности, агрокомплекса, природных ресурсов, энергоносителей, рынка рабочей силы и многие другие возможности таит в себе загадочная Россия. Многие иностранные инвесторы сетуют на то, что страна с таким огромным количеством ресурсов не имеет хозяина, не имеет законов, которые бы позволили навести порядок в стране и максимально использовать весь потенциал страны с выгодой для российского народа и российской экономики. И, тем не менее, многие готовы развивать инвестиции в России, несмотря ни на что, 19% инвесторов воспринимают Россию как самое привлекательное направление для инвестиций, что составляет прирост в 8% по сравнению с результатами опроса 2011 г. — самый значительный прирост среди всех стран мира. В апреле 2012 г. 48% инвесторов хотели увеличить свои вложения в Россию и другие страны СНГ, тогда как в октябре 2011 г. их было всего 25%. Что касается уже присутствующих в России инвесторов, почти 80% из них собираются расширять или продолжать свою деятельность в стране. Только 3% намерены переместить активы и покинуть Россию. При этом большинство иностранных инвесторов предпочитают прямые инвестиции, при которых они вкладывают свои капиталы в конкретные предприятия, становятся его совладельцами и могут влиять на управление предприятием, стратегией его развития и на увеличение прибыльности проинвестированного проекта.

По данным Росстата, в 2012 г. в экономику России за последние месяцы поступило около 115 млрд. долл. иностранных инвестиций, что на 15% меньше, чем за аналогичный период в 2011 г. За 2012 г. прямые инвестиции в экономику России поступили в размере 13 млрд. долл., что на 4,6% больше, чем за такой же период 2011 г. Также увеличился объем портфельных инвестиций почти в 3 раза и составил 1,5 млрд. долл. по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. Прочие инвестиции в экономику Российской Федерации понизились на 17,2% и составили 101 миллиардов долларов. Снизился на 17,2% объем погашенных инвестиций, которые поступили ранее в Россию из-за рубежа, по сравнению с

таким же периодом прошлого года. Данный показатель составил 99,7 миллиардов долларов.

Накопленный иностранный капитал в экономике России на конец сентября 2012 г. составил 353 млрд. долл., что на 9,3% выше по сравнению с таким же периодом 2011 г. (табл. 1). Самый большой удельный вес в накопленном иностранном капитале относится к прочим инвестициям, которые осуществляются на возвратной основе. Их показатель составил почти 60% (58,3% на конец сентября 2011 г.), доля портфельных инвестиций составила — 2,5% (2,6%), прямых — 38,3% (39,1%).

Таблица 1 - Объем накопленных иностранных инвестиций в экономике России по основным странам-инвесторам (млн. долл.)

	Накоплено на конец сентября 2012г.		В том числе			Справочно: поступило в январе-сентябре 2012г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций	353344	100	135308	8947	209089	114463
из них по основным странам-инвесторам	300829	85,1	105434	7248	188147	55745
в том числе: Кипр	78566	22,2	53357	2187	23022	11788
Нидерланды	59223	16,8	21723	24	37476	15676
Люксембург	39808	11,2	1191	133	38484	5393
Китай	27792	7,9	1346	3	26443	575
Великобритания	26713	7,6	3212	3066	20435	10618
Германия	24757	7,0	11393	10	13354	3799
Виргинские о-ва	12382	3,5	8476	1790	2116	2389
Ирландия	11121	3,1	327	4	10790	1196
Япония	10659	3,0	1182	6	9471	826
Франция	9808	2,8	3227	25	6556	3485

В I полугодии 2012 г. в виде переведенных за рубеж доходов иностранных инвесторов, а также выплат процентов за пользование кредитами и погашения кредитов выбыло 67,5 млрд. долл., что на 17,4% ниже показателя за I полугодие 2011 г. За 6 месяцев текущего года объем выбывшего капитала составил 90,2% от объема поступивших иностранных инвестиций, тогда как за аналогичный период 2011 г. — 93,2%.

Отраслевая структура привлеченных в российскую экономику иностранных инвестиций в I полугодии 2012 г. характеризуется значительным снижением вложений в финансовую деятельность (на 34,7% по сравнению с I полугодием 2011 г.). Таким образом, данная сфера экономики уступила лидирующую позицию промышленности.

В текущем году объем иностранных инвестиций в промышленность по сравнению с I полугодием 2011 г. вырос на 6,4%. Вложения иностранных инвесторов в торговлю и общественное питание увеличились на 28,5%, в операции с

недвижимым имуществом – на 15,8%. Одновременно инвестиции в сферу транспорта и связи снизились на 44,6%.

В промышленности в I полугодии 2012 г. наиболее привлекательными остались обрабатывающие отрасли, куда было инвестировано 18,5 млрд. долл., или 61,8% совокупных инвестиций, направленных в промышленность (в I полугодии 2011 г. – 16,3 млрд. долл., или 58,0%).

Не меньший интерес у зарубежных инвесторов вызывает автомобильная промышленность. За период с 2008 по 2012 гг. в этом секторе было осуществлено 90 проектов иностранных инвестиций. Россия — второй по размеру автомобильный рынок в Европе и четвертый в мире после Китая, США и Германии. Большинство крупных мировых брендов, таких как «Дженерал моторс», «Тойота», «Форд», «Хонда», «Рено», «Ниссан», «Фиат», «Фольксваген» и «БМВ», уже представлены на российском рынке.

Инвестиции в добычу полезных ископаемых за рассматриваемый период снизились на 9,0% (до 10,4 млрд. долл.), в металлургию – на 10,6% (до 3,6 млрд. долл.). Вложения в производство кокса и нефтепродуктов выросли на 22,6% (до 7,5 млрд. долл.), в пищевую промышленность – на 6,1% (до 1,12 млрд. долл.).

В географической структуре привлеченных в I полугодии 2012 г. иностранных инвестиций лидирующую позицию в списке крупнейших стран – экспортеров капитала в российскую экономику по-прежнему занимает Швейцария, вложения из которой в РФ составили 30,7 млрд. долл., или 41,1% от совокупного объема иностранных вложений, поступивших в российскую экономику. При этом 89,4% данного объема было инвестировано в финансовую деятельность.

Нидерланды увеличили свои вложения в I полугодии 2012 г. по сравнению с тем же периодом 2011 г. до 9,3 млрд. долл. (+18,6%), Великобритания – до 7,5 млрд. долл. (+91,9%), Люксембург – на 38,3% – до 1,9 млрд. долл. (+38,3%). В то же время Германия снизила свои вложения в российскую экономику до 2,6 млрд. долл. (-54,2%), Кипр – до 6,2 млрд. долл. (-17,9%).

В январе-сентябре 2012г. в экономику России вложено 7524,6 млрд. рублей инвестиций в основной капитал (по полному кругу организаций, включая объемы инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) (таб. 2). По сравнению с соответствующим периодом предыдущего года объем инвестиций увеличился на 10,3%.

Из общего объема инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций) 52,1% составили инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, 35,8% - в машины, оборудование, транспортные средства (из них 17,3% - в импортные), 4,8% - в жилища, прочие инвестиции в основной капитал составили 7,3%.

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций) являлись привлеченные средства, которые составили 52,3% от их общего объема. За счет собственных средств осуществлялось 47,7% инвестиций. Из общего объема привлеченных средств доля бюджетов всех уровней составила 14,2% против 16,2% в январе-сентябре 2011 г.

Таблица 2 - Динамика инвестиций в основной капитал за январь – сентябрь 2012 гг.

	Млрд. руб.	В процентах к	
		соответствующему периоду предыдущего года	Предыдущему периоду
Январь	443,3	116,4	21,4
Февраль	573,3	116,2	127,0
Март	670,9	117,0	118,7
I квартал	1687,5	116,6	37,8
Апрель	684,4	108,1	101,6
Май	912,3	113,4	132,0
Июнь	1055,0	108,8	114,8
II квартал	2651,7	110,2	155,6
I полугодие	4399,2	112,6	
Июль	968,0	112,1	90,9
Август	1101,1	111,4	112,6
Сентябрь	1116,3	99,8	100,6
III квартал	3185,4	107,3	117,0
Январь-сентябрь	7524,6	110,3	

Значительный объем инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций) направлен на развитие следующих видов экономической деятельности: транспорта и связи (26,2%); добычи полезных ископаемых (20,3%); обрабатывающих производств (17,2%); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (11,7%); операций с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (7,8%).

На строительство природоохранных объектов в январе-сентябре 2012г. организациями (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) использовано 41,4 млрд. рублей, или 0,8% от общего объема инвестиций в основной капитал (в январе-сентябре 2011г. – 0,8%).

В этом году динамика инвестиций в основной капитал за первые шесть месяцев 2012 г. схожа с наблюдавшейся в последние годы (рис. 1) и вполне укладывается в существующий тренд роста.



Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал в России в 2010-2012 гг.

В первом полугодии интерес инвесторов был сосредоточен главным образом на активах, расположенных в Москве (91% от общего объема инвестиций), тогда как в рынок недвижимости Санкт-Петербурга и других региональных городов было инвестировано 4% и 5% от общего объема инвестиций соответственно. В то же время наблюдалось закрытие нескольких крупных сделок по покупке торговой недвижимости в региональных городах (Ростов-на-Дону и Уфа), что подтверждает продолжающийся интерес инвесторов к региональному торговому сегменту. Сектор торговой недвижимости привлек 44% от общего объема инвестиций в регионы в первом полугодии 2012 г.

Несмотря на сохраняющиеся проблемы в Еврозоне, российские и иностранные инвесторы продолжают демонстрировать повышенный интерес к высококачественным активам на рынке недвижимости в России. Это подтверждается как недавно закрытыми сделками, так и теми, закрытие которых ожидается в ближайшее время.

Наибольшую активность на российском рынке по-прежнему проявляют локальные инвесторы: с их участием прошло 63% сделок от общего объема транзакций первого полугодия 2012 г. Благодаря закрытию во 2-м квартале года нескольких крупных сделок с участием иностранного капитала доля зарубежных инвесторов в общем объеме инвестиций за полугодие достигла 37%.

На фоне снижения иностранных вложений в российскую экономику инвестиции из России за рубеж увеличились в I полугодии 2012 г. на 3,4% – до 69,5 млрд. долл. (это соответствует 92,9% от общего объема иностранных вложений в российскую экономику в январе–июне текущего года, в I полугодии 2011 г. этот показатель составил 76,6%). Основной объем – 26,5 млрд. долл., или 38,1% пришелся на Швейцарию. В Австрию было направлено 10,0 млрд. долл. (14,4%), в Нидерланды – 4,1 млрд. долл. (6,0%), на Кипр было вывезено 6,6 млрд. долл. (9,5%), в Беларусь – 4,1 млрд. долл. (5,9%). Направленный ранее из России за рубеж объем погашенных инвестиций составил 101,3 млрд. долл., это на 12,9% больше, чем за этот же период 2011 г.

Политика государственных инвестиций формируется правительством Российской Федерации и находит свое отражение в федеральной инвестиционной программе и бюджете на предстоящий год.

На дорожное строительство уже к 2013 г. до трети регионов могут получить в 3-4 раза больше финансовых средств. Но объемы финансирования, выделенных на дорожные работы федеральных автотрасс будут расти медленно. Возрожденные дорожные фонды также призваны обеспечить хороший рост бюджетных инвестиций в 2013 г. Создание фондов даст возможность увеличить региональные расходы на строительство дорог 192,3 миллиардов рублей. При помощи нового механизма финансирования транспортной отрасли ежегодный объем бюджетных инвестиций в строительство дорог увеличится с 700 миллиардов рублей до 1 триллиона рублей в год. В 2013 г. ожидается ввод 334 км федеральных трасс. Одним из основных пунктов финансирования дорожных работ является обеспечение транспортной развязки крупных международных мероприятий таких, как Универсиада-2013 в Казани и Олимпиада-2014 в Сочи.

Инвестпрограмма Газпрома в 2013 г. не изменится. Компания будет придерживаться той же стратегии, что и в 2012 г. Инвестпрограмма Газпрома на

текущий год предусматривает инвестирование в отрасль в объеме не менее 970 миллиарда рублей. В начале года компания запланировала инвестирование более триллиона рублей, но правление компании пересмотрело свою стратегию.

Инвестпрограмма РЖД в 2013 г. может составить более 400 миллиардов рублей. Основной объем денежных средств планируется вложить в развитие инфраструктуры, закупку новых локомотивов, развитие систем управления движением и пропускных мощностей.

За последнее время наметилась тенденция, благодаря которой многие инвесторы не выводят денежные средства за рубеж, а реинвестируют полученную прибыль в различные российские проекты. Очевидно, что российский рынок во многих сегментах еще не заполнен полностью, поэтому удачливые инвесторы могут получить существенную прибыль, выбрав наиболее интересное для них направление бизнеса.

Сегодня инвестиции в экономику России считаются весьма привлекательными. Не только российские, но и иностранные инвесторы все чаще участвуют в больших проектах.

Роль инвестиций в экономическом развитии не так уж сложно определить и довольно непросто переоценить. Они являются гарантом развития народного хозяйства, обеспечивают эффективный технический прогресс и повышают качественные показатели производственной деятельности. Задействование инвестиций во всех отраслях производства и хозяйства активизирует социально-экономические преобразования на всех социальных уровнях.

Даже сравнительно небольшая доля инвестиций может послужить причиной экономических сдвигов за счет накопления капитала и предоставления возможностей для увеличения производства и его модернизации.

Список литературы:

1. Организация и финансирование инвестиций [Текст]: учеб. пособие. /Я.С. Мелкумов, - М., 2010, - 248 с.
2. Инвестиции [Текст]: учеб. пособие / Под ред. Я.С. Мелкумов, М., 2011, - 254 с.
3. Инвестиционный блог Инвестконтроль 2.0 Инвестиции и проекты в России 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.investcontrol.ru Дата обращения 24.11.12.
4. Российские и иностранные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Invest.RIN.RU. Дата обращения 24.11.12.
5. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: - http://www.gks.ru/free_doc/. Дата обращения 24.11.12.

Орлова Светлана Анатольевна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: aspirantura_ogiet@mail.ru

Кортелёва Светлана Михайловна

студентка 4 курса финансово-экономического факультета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: korteleva.svetlana@yandex.ru

УДК 005.95:159.923

Э.А. Локтионова, Ю.А. Локтионова

**МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ЛИЧНОСТНО-
ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА**

В данной статье рассматривается проблема модернизации системы управления поведением работников организации на основе применения лично-ориентированных технологий, которые формирует партнерские отношения предпринимателей с персоналом, создают условия для инновационного развития и обеспечивают дополнительные конкурентные преимущества бизнесу.

Ключевые слова: модернизации производства, бизнес-процессов в управлении, система мотивации труда работников, «поведенческое ядро» личности, лично-ориентированное управление поведением работников.

В условиях рыночной экономики вопросы внутриорганизационного поведения работников в системе предпринимательства являются особенно важными, поскольку конкурентоспособность предпринимательской структуры в целом во многом зависит от того, насколько удовлетворены сотрудники работой и условиями своего труда. Поэтому условия рыночных изменений в экономике заставляют хозяйствующих субъектов искать новые инновационные формы и методы управления поведением работников.

Одним из наиболее распространенных способов реализации этой задачи стало внедрение программ инновационных преобразований. С 1980-х годов предприятия стали активно проводить инновационные преобразования, такие как развитие новых продуктов, разработку новых услуг, изменение операционной и бизнес-моделей компании. Особую актуальность приобрели инновации, порождающие значительно более широкий спектр проблем в управлении человеческими ресурсами. К их числу можно отнести: создание принципиально новых эффективных бизнес-процессов в управлении, слияние и поглощение, реструктуризацию, проекты внедрения программ качества и другие.

С середины 1990-х годов на развитие информационных технологий в среднем было потрачено до 10% расходов. На протяжении последних лет экономический сектор был одним из лидеров по слияниям и поглощениям. В 2000 г. было заключено 26 200 сделок по слиянию и поглощению компаний и организаций, что на 1700 сделок превысило данные за предшествующий год. На смену слияниям пришли проекты внедрения инновационных преобразований бизнеса, ориентированные на повышение конкурентоспособности предприятия, оптимизацию работы и выживание.

Однако, несмотря на все больший накопленный опыт проведения инноваций в компаниях, успешность проектов широкомасштабных инновационных преобразований остается достаточно низкой и составляет по разным оценкам около 40–60%. Принимая во внимание высокую стоимость любых инновационных проектов, такие показатели эффективности являются недопустимо низкими.

Многие ученые считают, что задача построения инновационной экономики, несомненно, потребует эффективных методов управления человеческими ресурсами. Исследование этой главной научной и практической задачи в экономическом секторе имеет особую значимость для стран с развивающейся экономикой, таких как Россия.

Согласно статистическим данным, основными задачами блока инноваций в крупных компаниях являются совершенствование и разработка новых продуктов и услуг (84%), генерация идей (76%) и координация работ с внешними разработчиками (74%); несколько отстает от тройки лидеров задача создания опытных образцов разработанных продуктов (66%) (рис. 1).



Рисунок 1 – Гистограмма проведенного статистического опроса респондентов

В расстановке приоритетов крупный бизнес не отличается существенно от малого и среднего. Некоторый отрыв наблюдается лишь в оценке важности задачи по привлечению необходимых разработок на внешнем рынке — она является основной для 58% крупных компаний и лишь для 35% малых и средних.

Инновационная часть просто невозможна без модернизации производства. Поэтому наиболее актуальной является проблема модернизации производства. При этом необходимо помнить, что, хотя многим предприятиям как минимум 10 лет, их основные фонды сегодня — это большая часть заслуг

предыдущих периодов, и, вероятнее всего, был период застоя, когда техническое развитие страны было приостановлено. Поэтому при создании организации этот груз отставания должны были заменить многие производства, которые устарели морально и технически. Для этого нужна масштабная модернизация, которая будет актуальна на сегодняшний момент. Следует отметить, что для модернизации предприятия необходима определенная основа: достаточно высокий уровень технологии основного производства и высокий уровень современного оборудования. Поэтому инновации не могут идти без модернизации, и модернизация должна даже опережать инновации.

Актуальным способом развития и модернизации экономики страны является самостоятельный системный анализ передовых западных технологий и практик и их оперативную адаптацию к российским условиям. На сегодняшний день Россия не отвечает требованиям, необходимым, чтобы конкурировать на рынке. Прежде всего — это очень энергоемкие производства. Данные статистического исследования показаны на гистограмме рисунка 2.



Рисунок 2 – Цели инновационной деятельности компаний различной величины

Из рисунка 2 видно, что главными целями осуществления инновационной деятельности крупных компаний являются создание новых высокорентабельных продуктов (78%), расширение доли на российском рынке (77%) и снижение затрат/себестоимости производства (75%). Задачи следования мировым тенденциям и выхода на зарубежные рынки оказались важными только для 57% и 45% опрошенных респондентов.

Еще одной проблемой является избыточная занятость, влекущая за собой низкую производительность труда. Чтобы сделать прорыв в области производительности труда, нужно перенимать методы управления, вовлекать персонал

в процесс управления. На сегодняшний день этими вопросами занимаются управленцы.

Многие теоретические исследования показали, что предпочтительней мотивационный комплекс, в котором предрасположенность работника к социальному в организации поведению формируется внутренними мотивами его профессиональной деятельности и имеет большую мотивационную значимость, чем внешнее побуждение и принуждение к деятельности.

В этой ситуации возникает следующее противоречие: с одной стороны, существовавшая ранее система мотивации труда работников, ориентированная на приоритет интересов организации, теряет свою значимость, с другой стороны – на современных предприятиях менеджмент еще не способен в новых условиях обеспечить трудовую активность персонала.

Поведение персонала – это довольно сложный процесс, который нельзя объяснить в одном обобщении. Любой вариант поведения обязательно имеет результат. В организации желательным результатом является эффективная работа и максимизация прибыли при минимальных затратах, поэтому руководитель организации должен уметь заранее определять результаты, направлять поведение работников в нужное русло и создавать для них определенный мотивационный климат. В этой связи управление внутриорганизационным поведением персонала посредством применения лично-ориентированных технологий формирует партнерские отношения предпринимателей с работниками, создает условия для их саморазвития и обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества бизнесу.

Учитывая специфику управленческой деятельности, прогнозировать поведение человека и измерять соответствующие ему параметры необходимо в измеримых категориях. Соответственно, одной из задач является выявление факторов, влияющих на поведение работника.

В экономической литературе представлена, в основном, система корпоративного предпринимательства, где главную роль играет управленческое ядро (собственник, совет директоров, топ-менеджмент). Наемный работник не рассматривается как субъект трудовой деятельности, а воспринимается как персонал, человеческий ресурс или человеческий капитал. Поэтому он занимает пассивную позицию или проявляет слабую активность. Однако закономерности перехода от опосредованной трудовой деятельности и поведения к активному партнерству и «виртуальному» предпринимательству выступают сегодня на первый план.

Для подтверждения ранее выдвинутой гипотезы при определении сущности поведения работника мы опирались на гуманистические теории, раскрывающие феномен поведения человека сквозь призму его самовыражения и реализацию собственного потенциала. Понимая сущность личности как устойчивое множество характеристик, определяющих в совокупности ее поведение, можно заключить, что компоненты внутренней структуры личности отражаются как в

концепциях внутрифирменного предпринимательства, так и в гуманистических теориях.

При проектировании системы управления поведением персонала необходимо создать условия, в которых персонал будет иметь возможность соотносить интересы организации с личными интересами и изменить свои приоритеты в пользу признания ценностей организации, что позволит создать на предприятиях корпоративную культуру отношений, сплотить коллектив и обеспечить саморазвитие организации в условиях конкурентной среды.

Единство таких факторов составляет «поведенческое ядро» личности работника и состоит из следующих компонентов:

- импульс - различные факторы сознания (отчетливая цель, построенная на аналитическом расчете ситуации, влечения, эмоциональные аффекты), приводящие работника в движение, понимаемое как целенаправленная трудовая активность, направленная на развитие и повышение эффективности;

- мотив - это побуждение к совершению поведенческого акта, порожденное системой потребностей работника и с разной степенью осознаваемое либо неосознаваемое им;

- вектор поведения - направленность интересов субъектов по отношению к её результативности в краткосрочном и долгосрочном периоде, которая может согласовываться с целью, может быть связана с ней чисто внешне.

При этом знание сути «поведенческого ядра» личности позволяет не только скорректировать внутриорганизационное поведение, но и прогнозировать направления его развития.

Вектор поведения работника можно представить как функцию от импульса и мотива, т.е. активного состояния системы специализированных мозговых структур, побуждающих изменить поведение в направлении минимизации или максимизации этого состояния.

$$\vec{V} = f(I, M, T_p, T_r) \quad (1)$$

где \vec{V} - вектор поведения;

I – импульс;

M – мотив;

T_p - прогнозируемые средства;

T_r – реальные средства, которыми располагает субъект в данный момент.

Культура поведения личности включает две стороны: внутреннюю и внешнюю. В систему моральной регуляции обычно включают нормы, ценности, нравственные принципы и такой особый элемент, как смысл жизни. Нормой является не только гуманное поведение, вежливость и честность, но и глубокое возмущение грубостью и ложью. Нормы морали помогают человеку следовать определенному типу поведения и избегать того, что ему противоречит. Они указывают границы, за которыми поведение перестает быть моральным.

На рисунке 3 представлен вектор поведения, отражающий ценностные ориентации в сознании человека, которые он признает в качестве жизненных стратегических целей и общих мировоззренческих ориентиров.

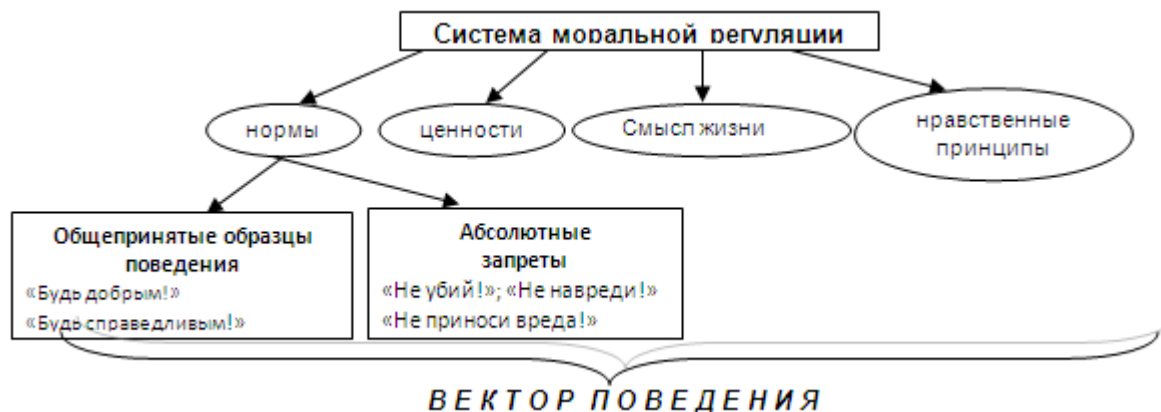


Рисунок 3 – Вектор поведения персонала

Между нормами и ценностями существуют серьезные отличия:

- нормы жестко задают границы поведения;
- следование ценностям может быть подвержено градуации;
- нормы составляют такую систему, где все они могут выполняться сразу;
- ценности выстраиваются в некую иерархию, и люди нередко жертвуют одними ценностями ради других.

Знание и понимание ценностей для менеджеров имеет особую значимость, поскольку ценностные ориентиры могут влиять на поведение человека. Для обеспечения стабильной деятельности работника предприятия необходимо формировать его импульсы, мотивы и вектор поведения на основе применения ясных ценностных ориентаций на создание инновационного продукта труда.

Для создания эффективной системы управления поведением персоналом следует, прежде всего, определить те ценности, на основе которых формируются цели организации: к каким именно результатам стремится организация и какие векторы поведения работников она собирается стимулировать.

Важнейшим компонентом нравственной регуляции является смысл жизни. Смысл - это значимость некоей вещи для человека, его сознания, потребность в некотором интегральном понимании своего места и предназначения. В то же время отсутствие смысла жизни порождает глубокую неудовлетворенность, которая выражается в агрессии, в готовности пойти на любое преступление ради сиюминутной прихоти.

Последний компонент системы моральной регуляции - нравственные принципы. Принципы – важнейшие руководящие идеи и правила поведения. Если ценности - явления, прежде всего, эмоционально-образные, а нормы вообще могут не осознаваться, то принципы - четко осознаются.

Таким образом, выражение «система моральной регуляции» говорит о целостности всех регулятивных моментов поведения и сознания личности. По-

этому ни нормы, ни ценности, ни смысл жизни, ни нравственные принципы в отдельности, в так называемом «чистом виде», не свидетельствует об этичности поведения работника. С другой стороны, при отсутствии хотя бы одного из них система перестает работать. Вышеописанные положения закладывают основы лично-ориентированного управления поведением работников (ЛОУП).

Главной целью СЛОУП является управление поведением личности работников и развитие качеств, необходимых организации. Эта общая цель детализируется в частных целях, применительно к каждому из составляющих систему компонентов. Результаты СЛОУП определяются совокупностью критериев, обеспечивающих определение степени достижения намеченных главной и частных целей [1].

Применение лично-ориентированных технологий позволяет активизировать и реализовать системные связи для более четкого определения их места и роли в процессе управления поведением работников. Так возникают представления о структурах решений относительно поведения персонала. В них в дополнение к основному контуру управления устанавливается адаптивизирующий контур решений относительно необходимого поведения работников. С учетом разнообразия неопределенностей, которые могут возникать в ходе функционирования системы, образуется несколько уровней управления, определяющих структурное и содержательное разнообразие систем, устраняющее эти неопределенности.

Таким образом, значимость механизмов «поведенческого ядра» работников, то есть тех импульсов, мотивов и векторов поведения, которые связаны с самим работником, усиливается: стремясь получить удовлетворение от своей деятельности, благодаря содержащимся в ней творческим возможностям, сам работник начинает развивать свои способности (потенциал) к изобретательству, инновациям, участвовать в организации деятельности и разработке управленческих решений. Важно правильно выработать стратегию, потому что догонять можно бесконечно, догонять можно всю жизнь. Если ты хочешь совершить прорыв, то тебе нужно не догонять, пытаться повторить то, что уже создано. А взяв хороший продукт, начать его совершенствовать. Вот тогда появляется шанс действительно получить что-то новое, чего ни у кого еще не было.

Список литературы:

1. Андруник, А.П. Превентивная кадровая политика и эффективное управление персоналом [Текст] /А.П. Андруник. – Пермь: изд-во «Аборигены», 2011. – 234с.
- 2.. Молодчик, А.В. Теория и практика формирования саморазвивающейся организации [Текст] /А.В. Молодчик. Екатеринбург: УрО РАН, 2001.- 247 с.

Локтионова Эльвира Анатольевна
к.п.н., доцент кафедры математики, анализа и статистики
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail: Evdokia62@yandex.ru

Локтионова Юлия Андреевна

*аспирантка кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
e-mail:julia1489@list.ru*

УДК 330.322:331.101.262

С.А. Орлова, Е.В. Булгакова, В.С. Потапова

**ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ
В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ**

Для развития любой современной компании первостепенное значение имеют ее сотрудники, «человеческий капитал». Одной из важных особенностей «человеческого капитала» является его динамический характер: состав, структура «человеческого капитала» и ряд других параметров могут изменяться, при этом изменяется и величина «человеческого капитала». Разумеется, компания заинтересована в том, чтобы величина ее корпоративного «человеческого капитала» была как можно больше.

Ключевые слова: человеческий капитал, инвестиции, образование.

В современной инвестиционной среде на особом месте стоит проблема приоритетности инвестиций в «человеческий капитал», которая заключается в том, что исследователями провозглашается приоритетность инвестиций в «человеческий капитал» по отношению к инвестициям в физический капитал либо в какой-либо из элементов или блоков «человеческого капитала» (как правило, здоровье или образование). Исследователями рассматривается только положительная динамика «человеческого капитала», хотя неблагоприятные факторы могут оказать на него не менее существенное влияние.

Для понимания процесса инвестирования в «человеческий капитал» рассмотрим основные причины изменений в «человеческом капитале» на корпоративном уровне. Чаще всего корпоративный «человеческий капитал» увеличивается за счет присоединения к нему индивидуальных «человеческих капиталов» вновь принимаемых работников (основной, экстенсивный способ).

За счет инвестиций как со стороны работника, так и со стороны фирмы «человеческий капитал» изменяет величину и структуру, причем изменение индивидуальных «человеческих капиталов» является первичным. Как следствие, увеличивается (изменяет структуру) и корпоративный «человеческий капитал» (интенсивный фактор).

Переоценка «человеческого капитала» отражает воздействие на корпоративный «человеческий капитал» внешних факторов, поскольку «человеческий капитал» не может рассматриваться независимо от внешних условий. Переоценка может быть как положительной, так и отрицательной. В последнем случае лучше подходит термин «износ». Помимо износа, факторами уменьшения корпоративного «человеческого капитала» становятся увольнение работников, смертность или иные причины, приведшие к выбытию.

Каким же образом осуществляется воздействие инвестиций на изменение элементов «человеческого капитала»? Представляется, что это изменение про-

исходит при потреблении ранее созданной стоимости и рабочей силы, которой подкреплены инвестиции. Любое вложение в «человеческий капитал» связано с участием труда, будь то труд учителя, спортивного тренера или кондитера. Но, что более важно, обязательным условием достижения цели инвестирования является труд носителя «человеческого капитала». Таким образом, процесс преобразования элементов «человеческого капитала» является процессом потребления ранее созданной стоимости и рабочей силы, следовательно, имеет четкие аналогии с процессом производства и может с некоторыми допущениями считаться таковым. Существенное отличие в том, что для такого «производства» может оказаться достаточно рабочей силы, в то время как для обычного производственного процесса необходимы также другие факторы.

Изменение «человеческого капитала» с приобретением опыта под воздействием самообразования имеет под собой все ту же инвестиционную основу. Для приобретения любых навыков, пусть и без прямых затрат, необходимы в первую очередь усилия самого владельца «человеческого капитала», которые в данном случае играют роль инвестиционных ресурсов.

Усилия владельца «человеческого капитала» являются необходимым условием для его изменения и при инвестировании реальных средств. Например, если фирма приобрела работнику годовой абонемент в спорткомплекс, то для увеличения здоровья работника одного этого явно недостаточно. Непременным условием должны являться его самостоятельные тренировки.

В качестве субъекта инвестиций выступает сам человек, фирма (корпорация) и государство в целом. Каждый из субъектов, осуществляя инвестиции в индивидуальный «человеческий капитал», преследует свои цели и по-своему видит грядущее изменение «человеческого капитала».

Согласно распространенному мнению, инвестиции в «человеческий капитал» имеют следующие особенности по сравнению с инвестициями в физический капитал: высокая степень риска при осуществлении, большая продолжительность инвестиционного периода, более высокая эффективность.

На основании последнего наблюдения часто делается вывод о приоритетности инвестиций в «человеческий капитал» по отношению ко всем другим видам инвестиций. Рабочая сила в форме переменного капитала, сформированная из элементов «человеческого капитала», и физический капитал действуют вместе в качестве общего производительного капитала, следовательно, одинаково важны. Даже самый квалифицированный рабочий без элементарных средств производства не в состоянии создать новую стоимость, следовательно, не в состоянии обеспечить себя и свою семью необходимыми жизненными средствами. Точно так же физический капитал сам по себе бесполезен, так как ни одно средство производства не может быть задействовано в полной автономии от человека. Развитие средств производства требует более квалифицированной рабочей силы. Рост квалификации работников рождает предпосылки для модернизации и увеличения количества средств производства.

Особо стоит остановиться на проблеме гиперболизации роли образования. Разница в доходах, получаемых работником и приносимых работодателю, зачастую объясняется исключительно уровнем образования работника. Во многих современных работах образование называется едва ли не единственной формой накопления «человеческого капитала», а все инвестиции в «человеческий капитал» сводятся к расходам на образование. Эффект от инвестиций в «человеческий капитал» при этом оценивается исключительно через уровень образования, поскольку считается, что только рост образования способен привести к увеличению производительности труда. Но образование не является единственным детерминирующим фактором заработков. На предприятии в каждый отдельный момент наиболее низкую эффективность (и, соответственно, заработки) имеют лица, только что включившиеся в процесс производства, несмотря на то, что нередко они имеют более высокий образовательный уровень [4]. Образование действительно имеет большое значение как для отдельного человека или компании, так и для национальной экономики в целом. Но рассматривать образование как единственную составляющую «человеческого капитала» либо провозглашать ведущую роль образования по отношению к другим составляющим «человеческого капитала» неверно. При подобном подходе игнорируются многие свойства «человеческого капитала».

К сожалению, в системе образования современной России накопился целый ряд достаточно острых проблем как экономического, так и идеологического характера, многие из которых способны при неблагоприятном развитии событий привести не только к отсутствию какого бы то ни было прогресса и развития в системе образования, но и к ее разрушению.

Источниками инвестиций в «человеческий капитал» служат личные сбережения (на индивидуальном уровне) и прибыль (на корпоративном уровне). Основной предпосылкой возникновения у индивида источников инвестиций является склонность человека к сбережениям.

Заработная плата, получаемая работником, является ценой его рабочей силы и представляет собой жизненные средства, необходимые работнику для обеспечения потребностей, своих и своей семьи. «Человеческий капитал» является по своей сути запасом, поэтому качества, сформированные ранее, способны сохраняться при условии поддержания «человеческого капитала» в таком состоянии, при котором эти качества могут использоваться. Поддержание требует затрат. Человек должен быть сыт, иметь кров. Если поддержание «человеческого капитала» осуществляется недостаточно, то ряд его элементов постепенно утрачивается, и их воссоздание вновь потребует инвестиций.

Заработная плата представляет собой те средства, которые предназначаются для поддержания «человеческого капитала». Соответственно, для поддержания «человеческого капитала» большей величины необходимы большие затраты. Этим объясняется постоянный рост заработной платы по мере увеличения трудового стажа.

Перед человеком с большим «человеческим капиталом» открывается большее число потребностей, меняется и их характер, причем изменение это протекает в соответствии с известной пирамидой Маслоу. Большие потребности создают предпосылки для более высокой оплаты труда.

Использование доходов от применения рабочей силы и их распределение также контролируется с помощью «человеческого капитала», поэтому становится возможным сбережение части доходов и использование их для инвестирования в собственный «человеческий капитал».

Направление заработной платы на инвестиции в собственный «человеческий капитал» представляет собой в некотором роде «нецелевое использование» жалования, что можно сравнить с ускоренной амортизацией оборудования.

Инвестирование в «человеческий капитал» отличается высокой степенью риска. Связано это с несколькими причинами, некоторые из которых уже упоминались ранее. Это неликвидность «человеческого капитала», последствия ухода работника к другому работодателю (потери инвестированных средств). Представляется, что главный риск кроется, тем не менее, в ином. Капиталист (предприниматель) задействует в производстве не весь «человеческий капитал», а лишь ту часть, которую работник выделил для комплектования своей рабочей силы. Но капиталист вынужден инвестировать в весь «человеческий капитал» своих работников, а не в ту лишь часть, которая комплектует рабочую силу. Капиталист не знает наверняка и не может полностью регулировать ни то, как будут усвоены его инвестиции, ни то, отразятся ли результаты этого усвоения на комплектовании рабочей силы. Именно поэтому такое инвестирование рискованно. Впрочем, эффективность инвестиций в «человеческий капитал» на порядок выше инвестиций в физический капитал. Закономерно, что выше и степень риска.

Человеческий капитал может принимать различные формы. В целом, любые приобретенные навыки, знания или даже информация, которые помогут человеку повысить производительность и таким образом больше заработать, могут рассматриваться как одна из форм человеческого капитала. Типичными формами инвестирования в человеческий капитал являются следующие виды деятельности:

1. Образование. Оно может состоять и в получении формального высшего образования и в последующем продолжении его, и в посещении вечерних курсов по повышению, к примеру, компьютерной грамотности. Образование в различных его видах является главным из направлений деятельности по инвестированию в человеческий капитал, поскольку требует значительных затрат времени и средств.

2. Обучение. Оно может быть профессиональным, т. е. направленным на приобретение знаний и навыков в области профессиональной деятельности, или специальным, нацеленным на приобретение особых умений. Оно может проводиться как в процессе работы (ученичество), так и в отрыве от нее - на

специальных курсах. Обучение также может подразделяться на общее (повышение уровня грамотности) и специальное (навыки для определенного вида работы или учреждения). Обучение также составляет большую часть инвестиций в человеческий капитал.

3. Миграция и поиск работы. Миграция рабочей силы рассматривается как инвестиция в человеческий капитал, поскольку переезд из места с низкими заработками в тот район, где они высокие, ведет не только к повышению заработка, но и к лучшему использованию умений человека. Поиск работы считается вложением капитала, поскольку требует значительных усилий и определенных затрат на сбор информации о рынке труда.

4. Здравоохранение и питание. Различного рода услуги по охране здоровья и организации питания также представляют собой капиталовложение, поскольку они увеличивают отдачу от труда, снижая заболеваемость и смертность, и помогают сохранить здоровье и, соответственно, увеличить длительность продуктивного периода жизни.

Список литературы:

1. Бреслав, Л.Б. Человеческий капитал. Организация и эффективность накопления в условиях формирования рынка труда [Текст] / Л.Б. Бреслав, Б.С. Лисовик, И.Е. Ломова. — СПб.: ПФП, 2011. — 168с.
2. Сумарокова, Е.В. Инвестиции в человеческий капитал: проблемы и решения [Текст] / Е.В. Сумарокова. — М.: Советский спорт, 2001. — 112 с.
3. Симкина, Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике [Текст] /Л.Г. Симкина. — СПб.: СПб ГИЭА, 2011. -224 с.
4. Лысков, А.Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями [Текст] / А.Ф. Лысков // Менеджмент в России и за рубежом. — 2010.- №2. — С 24-30.

Орлова Светлана Анатольевна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: aspirantura_ogiet@mail.ru

Булгакова Елена Владимировна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: aspirantura_ogiet@mail.ru

Потапова Виктория Спартаковна

студентка 3 курса финансово-экономического факультета

Орловского государственного института экономики и торговли

e-mail: aspirantura_ogiet@mail.ru

I.G. Parshutina, O.V.Rudakova, E.M.Samorodova

**INTELLECTUAL MIGRATION FROM RUSSIA:
REASONS, SCALES AND OVERCOMING WAYS**

Throughout many centuries qualified experts often went to other countries in search of higher standard of well-being, religious freedom and etc. For last decades migration scales of the qualified experts have considerably increased and are perceived today as a serious threat to the future of some states.

Keywords: labour migration, qualified experts, intellectual migration, leak of intellects, scientists, experts

N.G.Fedorchuk, O.V.Rudakova

STANDARD OF PUBLIC WELL-BEING IN POST-REFORM RUSSIA

Well-being of the people is an ultimate goal of any economic system, including the market one. Standard of public well-being is estimated on the basis of many criteria both quantitative, and qualitative.

Keywords: well-being of the population, public welfare, gross domestic product, incomes, savings.

A.A.Gabrus

**DEVELOPMENT OF MODERNIZATION PROCESSES
IN MACHINE-BUILDING COMPLEX**

Development of modernization theory is analyzed in the article. Economic character of the process is studied and modernization peculiarities of Russia's economy are defined.

Keywords: modernization processes, economy modernization, machine-building complex.

N.I.Lygina, N.A.Skvortsova, A.G.Gorodenskaya

TYPES AND METHODS OF MARKETING RESEARCHES

The results of marketing researches are reflected in the article, and their dependence on the applied methods and sources of the information used is disclosed.

Keywords: marketing researches, information, primary researches, secondary researches.

Ju.P.Soboleva, K.O.Sedukina

CUSTOMS DECLARING OF PERISHABLE GOODS

Customs clearance of perishable cargoes is one of the most difficult and little-studied spheres in customs business and declaring of foreign trade cargoes. This group of goods requires special approach to import-export procedure as their transportation is connected with considerable risks: financial, sanitary, epidemiological.

Keywords: customs union, perishable goods, customs registration, declaring of foreign trade cargoes, customs business, examination.

A.A.Lavrinenko, E.A.Bobrova

FEATURES AND BASIC CHANGES IN ACCOUNTING WITH THE FEDERAL LAW «ABOUT ACCOUNTING» COMING INTO FORCE

Accounting is one of the major components of control and management over organization's activity. That is why its legal base is paid such steadfast attention. Since January, 1st, 2013 the Federal law № 402 - FL «About Accounting» from December, 6th, 2011 has been coming into force. It will replace the current Federal law № 129 FL - «About Accounting» from November, 21st, 1996. The reasons of its enactment, peculiarities and basic differences from the law in force are considered in the article.

Keywords: book keeping; changes; book keeping standards; plan of accounts

O.J.Leonova, T. V.Fedorova

FISCAL ACCOUNTING OF INVENTORY

Tax is understood as obligatory, individually voluntary payment imposed on organizations and individuals in the form of money resources alienation belonging to them as property or as economic or operational object to provide the activity of the state or municipal unions financially. Fiscal cost keeping should be conducted on the basis of the same primary documents that are used in accounting.

Keywords: materials, stocks, tax, tax base, tax payer, cost, expenses, incomes, expenditures, write-off.

A. V.Malofeyeva, T. V.Fedorova

METHODICAL ASPECTS OF FISCAL ACCOUNTING OF ORGANIZATION'S INCOMES

The system of fiscal accounting is a special order of incomes and expenses registration and the moment of their recognition. Fiscal accounting system should guarantee the procedure of primary registration of economic activity facts, systematization of the specified facts (registration of incomes and expenses) and indicators formation of tax declaration for income tax. Fiscal accounting should guarantee special procedure of registration and rule of revenue and expenses recognition depending on the rules of their recognition for taxation, according to chapter 25 of Tax Code of the Russian Federation. This article is devoted to the features of fiscal accounting of organization's incomes, their classification and presentation in the registers of fiscal accounting.

Keywords: incomes, fiscal accounting, sales revenue, non-sale incomes, income tax, constant and temporal differences, date of incomes recognition, accrual, cash method, fiscal accounting registers of incomes.

M.V.Salkova, E.A.Bobrova

FEATURES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF PREMIUMS, BONUSES AND DISCOUNTS

The system of bonuses and discounts for today is used by the majority of trade enterprises in different branches of manufacturing and services. Efficiency of these methods causes the urgency of their study. Features of accounting and taxation of bonuses, discounts and premiums provided by wholesale trade enterprises and their counterparts are considered in the article.

Keywords. discount, bonus, premium, retro-discount, accounting, fiscal accounting.

A.A.Mikitukho, N.V.Parushina

SYSTEM OF INFORMATIONAL-ANALYTICAL PROVISION OF BILL PAYABLE MANAGEMENT

Urgency of analysis and improvement of information quality for formation of control system of bills payable to settle with counterparts, the budget and the personnel fully and in time and to reduce the risk of possible bankruptcy and loss of financial independence is proved in the article.

Keywords: analysis, creditor debts, settling with suppliers and contractors,

system,

debts

structure,

turnover.

N.M.Boryakova, E.S.Lavrova

**STANDARDIZATION AND UNIFICATION OF ACCOUNTING
AND BANKS FINANCIAL REPORTING**

Globalization of international economy causes the necessity of unification of financial reporting to increase investment attraction of the companies located in the Russian Federation. In this connection International Financial Reporting Standards (IFRS) on which principles legislative basis of accounting functioning and financial reporting in the Russian Federation is formed, is considered in the given work. Reasons, problems and prospects of IFRS development in Russia are studied.

Keywords: banks financial reporting; accounting; accounting principles; “motivated opinion”; globalization; investment attraction; financial reporting.

V.V. Teslenko, E.A.Bobrova

NEW RULES OF CASH OPERATIONS

Since the beginning of 2012 any cash operations should be carried out in a new way for all the organizations. It is necessary to notice, that new regulation of the Central Bank of the Russian Federation is actual now not only for organizations, but and for individual businessmen as well. To eliminate possible troubles while working with cash and cash desk, it is necessary to pass to the new rules immediately. In the article the questions concerning novelties in conducting cash operations are considered.

Keywords: cash desk, available funds, limit of cash resources residual in cash desk, cash-book

M.V.Salkova, T.V.Fedorova

**FEATURES OF REQUIREMENTS IAS 37 “WORKING BALANCES,
CONTINGENT LIABILITIES AND CONTINGENT ASSETS” IN
ACCOUNTING AND REPORTING**

Requirements of IAS 37 “Working Balances, Contingent Liabilities and Contingent Assets”: conditions of working balance recognition, contingent liabilities and contingent assets and their estimation are considered in the article on different examples. Besides, comparative characteristic with Russian Accounting Principles (RAP) 8/2010 “Estimated liabilities, contingent liabilities and contingent assets” is given.

Keywords. Working balances, estimated liabilities, contingent liabilities,

contingent assets

A.L.Lazarenko, N.A.Dumnova, E.V.Bulgakova

**DEVELOPMENT PROSPECTS OF INSURANCE SYSTEM
IN HYPOTHECARY CREDITING MARKET IN RUSSIA**

The development level of hypothecary market directly depends on the development level of country's economic system the and the development level of its separate elements. Bank services market, stock market, real estate market and insurance market are the interconnected and interdependent elements of uniform hypothecary system in the country.

Keywords: hypothecary crediting, insurance system, hypothecary market

E.S.Inkina, T.V.Shportova

**INFORMATION TECHNOLOGIES AND COMPUTER MODELLING
IN COMMERCIAL BANKS AND THEIR ACTIVITY ANALYSIS**

With the development of the world and national financial and commodity markets banking activity has undergone considerable changes. Banks are compelled to optimize their activity, rationalize organizational structure, improve the units' activity. It is impossible without information technologies, development and introduction of automated banking systems and methods of computer modelling while accomplishing banking operations and their analysis.

Keywords: information technologies, computer modelling, automated banking systems, applied software products

T.A.Nevrova, I.I.Lazareva

**THE FEATURES OF INTERNET-BANKING DEVELOPMENT
IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Advantages of Internet-banking as a perspective form of development of non-cash operations are considered in the article. Both international and domestic experience is generalized. Internet-banking is one of the unique variants of servicing at which the client can carry out a number of operations having access to the Internet.

Keywords: Internet-banking, browser, bank-client, bank services, Internet-banking, remittance.

T.V.Melekhova, E.S.Lavrova

FORMATION OF BANKS CRISIS MANAGEMENT IN RUSSIA

The given article is devoted to the formation of banks crisis management in Russia. Special attention is paid to bank crises, their character, factors and their origin. The author considers in details the problems and alarming tendencies which are observed in modern banking system. The author of the article convincingly proves the creation necessity of complex effective system of pre-emptive crisis management the essence of which is in efforts consolidation of regulating bodies, self-adjusting banking organizations and banks. The efforts should be aimed at working out of actions and administrative decisions necessary for prevention of bank crises.

Keywords: banking system, bank crises, bank organizations, banks, pre-emptive management, bank supervision, risk management, crisis management plan.

A.N.Voronkova, S.A.Timofeeva

STABILITY MAINTENANCE OF CREDITING ACTIVITY OF COMMERCIAL BANK ON THE BASIS OF CREDIT RISKS DECREASE ON THE EXAMPLE OF JOINT-STOCK COMMERCIAL BANK “MOSCOW INDUSTRIAL BANK”

In the article the problems of bank crediting and arising credit risks and toolkit of these risks control are considered. Considerable attention is paid to the problem of securitization as a tool of risks management of bank credit portfolios. The principles of bank credit risks management are also considered.

Keywords: credit resources, bank crediting, credit risks, securitization of bank assets.

S.A.Orlova, S.M.Kortelyova

INVESTMENTS AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

In the article the basic directions of foreign and national investments into economy of Russia, and their role in country development are considered.

Keywords: investments, investor, foreign investor, direct investments, portfolio investments.

Ju.V.Matjushkova, T.V.Shportova

DEVELOPMENT OF BANKING ELECTRONIC CIRCULATION OF DOCUMENTS

Business structure of a modern bank is a complex and carefully organized system. From how much flexible and effective this system is, success and profitability of the bank depend on. Under conditions of expansion of branch network and increased competition in banking segment, automation and bank controllability increase are an important competitive advantage, and introduction of the system of electronic circulation of documents (SED) becomes the pivot of automation.

Keywords: business structure, circulation of documents, automation, system of electronic circulation of documents, case management.

I.I.Lazareva, A.S.Romashova

MOBILE BANKING DEVELOPMENT IN RUSSIA

We face electronic payments in a daily life more and more often: technologies development occurs at an ever-increasing rate, and all the participants and potential players of the financial market are interested in further development of mobile commerce. The given article discusses the following questions: whether mobile bank in Russia is properly developed, which bank people prefer, whether mobile bank is safe.

Keywords: mobile banking, interface, mobile site-banking, mobile applications.

E.A.Loktionova, Ju.A.Loktionova

MODERNIZATION OF ORGANIZATION'S PERSONNEL MANAGEMENT ON THE BASIS OF PERSON-ORIENTED APPROACH

In the article the problem of modernization of management system of organization's employees behaviour on the basis of person-oriented technologies is considered. These technologies form partner relations between businessmen and personnel, create conditions for innovative development and provide additional competitive advantages for business.

Keywords: modernizations of production and business processes in management, motivation system of employees' labour, "behavioural nucleus" persons, person-oriented management of employees' behaviour.

S.A.Orlova, E.V.Bulgakova, V.S.Potapova

PROBLEMS OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL

For development of any modern company its employees, "the human capital", are of paramount value. One of the important features of "human capital" is its dynamic character: the structure of "human capital" and a number of other parametres can change. Certainly, the company is interested in the fact that the value of its corporate "human capital" is as much as possible.

Keywords: human capital, investments, formation.

Журнал «Экономическая среда» печатается с 2012 г. и является регулярным научным изданием, выпускаемым ОрелГИЭТ с целью развития научно-исследовательской деятельности, поддержки научных школ и подготовки кадров высшей квалификации. Периодичность издания – 4 раза в год. В журнале публикуются результаты исследований ученых по **экономической теории, экономике и управлению народным хозяйством, бухгалтерскому учету, статистике и т.д.** Журнал адресован научным работникам, профессорско-преподавательскому составу учебных заведений, аспирантам и студентам, которые интересуются новейшими результатами фундаментальных и прикладных исследований по экономическим направлениям науки.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ МАТЕРИАЛОВ:

Требования к статьям:

- Заглавие не должно быть слишком длинным, но полностью отвечать содержанию статьи.
- Статьи должны носить, как правило, аналитический, а не описательный характер, автором должен быть четко определен круг рассматриваемых вопросов, их актуальность и цели исследования. В статье не следует приводить лишь перечень цитат и точек зрения, необходимо провести их анализ и на его основе дать систематизацию взглядов по исследуемой проблеме, сформулировать авторский подход к теме. Позиции автора должны быть аргументированы и логически выдержаны. Статью необходимо завершить выводом и предложениями.
- В статье рекомендуется привести ссылки на литературные источники и приведенные в ней статистические данные. Ссылки следует оформлять в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила оформления».
- Обязательным является список литературы. Он приводится в конце рукописи в алфавитном порядке по фамилиям авторов в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания (по государственному стандарту требований к библиографическому описанию, действующему с 01.07.2004 г.).
- К рассмотрению принимаются статьи объемом не менее 0,25 и не более 1 печатного листа (10000-40000 знаков).
- Статьи аспирантов должны сопровождаться рекомендацией за подписью руководителя работы или заведующего кафедрой.
- К рукописи прилагаются сведения об авторе (ах):

Требования к оформлению статей приведены на сайте ВУЗа:

- в разделе Инфраструктура ВУЗа → РИО → «Экономическая среда»
- по адресу: http://www.orelgiet.ru/econom_public.php

Редакция принимает материалы только в электронном виде (по электронной почте: economicsreda@mail.ru).

МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТРЕБОВАНИЯМ, НЕ РАССМАТРИВАЮТСЯ!

Редакция в обязательном порядке осуществляет рецензирование, необходимое научное и стилистическое редактирование всех материалов, публикуемых в журнале. Рецензирование и редактирование рукописей (научное, стилистическое, техническое) осуществляют редакционный совет и редколлегия журнала в соответствии с требованиями ВАК РФ к изданию научной литературы. Редколлегия осуществляет за собой право отклонять работы по тем или иным причинам.