

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

Кафедра «Экономика»

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

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

ВЫПУСК 2



Тамбов
Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
2014

УДК 33
ББК У.я43
А43

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

А43 Актуальные проблемы развития экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита в регионе : сборник научных статей / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Н. И. Куликова. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2014. – Вып. 2. – 244 с.– 100 экз. – ISBN 978-5-8265-1217-3; ISBN 978-5-8265-1348-4

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

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

УДК 33
ББК У.я43

ISBN 978-5-8265-1217-3 (общ.)
ISBN 978-5-8265-1348-4 (вып. 2)

© Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тамбовский государственный технический университет» (ФГБОУ ВПО «ТГТУ»), 2014

ИССЛЕДОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Бабенко Е. Ю. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

В современных условиях для устойчивого функционирования, стабильности, а также расширенного экономического развития российских предприятий особенно актуальна проблема обеспечения экономической безопасности каждого предприятия.

Что же подразумевается под экономической безопасностью? Попробуем разобраться. Введение данного термина в оборот связано с законом Соединенных Штатов Америки о национальной безопасности и датируется 1947 г.

В научной литературе можно столкнуться со следующими определениями: «Безопасность означает ситуацию, когда кому-нибудь или чему-нибудь не существует угрозы со стороны кого или чего-либо. Безопасность – состояние (положение) отсутствия опасности – одна из важнейших потребностей субъекта» [1]. «Безопасность – это состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов общества, государства, личности, а также всех их структур от внутренних и внешних угроз» [2].

Словарь предпринимателя трактует экономическую безопасность предприятия как состояние юридических, экономических отношений, организационных связей, материальных и интеллектуальных ресурсов, при котором гарантируется стабильность функционирования, финансово-коммерческий успех, прогрессивное научно-техническое и социальное развитие предприятия [3].

Экономическую безопасность как категорию можно рассматривать со следующих позиций: как законные правовые гарантии защищенности свободы и прав личности (юридический аспект); как восприятие и ощущение потребности в защите жизненных интересов субъекта (психологический аспект). Следовательно, основными объектами обеспечения безопасности являются личность – ее права и свободы; общество – его материальные и духовные ценности; государство – его строй, суверенитет и территориальная целостность. Предприятия как самостоятельные хозяйствующие единицы так же нуждаются в экономической безопасности и являются ее объектом.

В Российской Федерации направления и вопросы обеспечения безопасности сформулированы в Концепции национальной безопасности [4]. Экономическая безопасность – составная часть национальной безопасности, ее фундамент и материальная основа – органически включается в систему государственной безопасности вместе с такими

ее слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий и т.д. Не может быть военной безопасности при слабой экономике, а эффективная экономика невозможна в условиях социальных конфликтов.

Таким образом, экономическая безопасность – это экономическая система, которая поддерживает такие условия жизнедеятельности конкретного предприятия, которые обеспечивают устойчивое состояние предприятия, обеспечение ресурсами, снижение уровня угроз в деятельности предприятия от воздействия внутренних и внешних факторов, последовательную реализацию экономических интересов.

Рассмотрим основные внешние и внутренние угрозы (рис. 1).

Внешние угрозы	Внутренние угрозы
<p>частое изменение законодательства; экономические кризисы; неблагоприятное изменение политической ситуации; недобросовестная конкуренция; противозаконные финансовые операции; зависимость от криминальных структур; заражение компьютерных систем вирусами; экономический шпионаж; уровень жизни населения; платежеспособность населения; экономическая обстановка в стране; наличие свободных трудовых ресурсов; развитие транспортных и других коммуникаций</p>	<p>недостаточный профессиональный уровень руководителей; выбор ненадежных инвесторов и партнеров; отток квалифицированных кадров; нарушения трудовой дисциплины; отсутствие эффективной системы внедрения инноваций; отсутствие повышения профессионально-квалификационного уровня кадров; отсутствие системы решения конфликтных ситуаций; низкая привлекательность профессий; огромное количество документации и согласований; отсутствие эффективной системы планирования на всех уровнях; сбой компьютерной техники; низкая компетентность кадров; высокий возрастной уровень основных фондов</p>

Рис. 1. Внешние и внутренние угрозы предприятия

В основе своей все внутренние угрозы предсказуемы и носят реальный характер. Главная внутренняя угроза экономической безопасности на предприятии это, в первую очередь, – менеджмент организации. Руководство предприятия осуществляет подбор персонала, и некомпетентность руководителей не лучшим способом отражается на результатах работы и на психологическом климате в коллективе.

Внешние же угрозы, такие как нарушения технологического характера, чрезвычайные происшествия являются потенциальными источниками угроз. Предотвращение и прогнозирование угроз – основная задача экономической безопасности.

Учитывая множество факторов, следует создать на предприятии такую систему экономической безопасности предприятия, которая сможет обеспечить защиту от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов и будет способствовать реализации интересов собственников, работников и партнеров предприятия. Сведение к минимуму угроз развития предприятия – цель обеспечения экономической безопасности предприятия.

Необходим постоянный контроль изменения внешних и внутренних факторов и их воздействия на экономическую безопасность предприятия. Поэтому для эффективного управления экономической безопасностью предприятия необходимо осуществлять экономическую диагностику, т.е. исследование предприятия, в частности, следует учитывать ставку рефинансирования Центрального Банка России, которая препятствует проведению долгосрочной стратегии развития предприятия и заимствованию им средств инвестирования; рентабельность предприятия; постоянный рост издержек производства и многие другие факторы.

Экономическая диагностика должна содержать теоретические основы и практические задачи, включать в себя состояние, оценку и перспективы развития предприятия, моделирование ситуаций, прогнозирование результатов деятельности, выбор стратегии, и, наконец, выявление и разработку направлений совершенствования предприятия. Наиболее часто мы подразделяем предприятия по своему состоянию на такие состояния как кризисное (отсутствие прибыли, высокий уровень затрат, критическое состояние основных средств), неустойчивое (низкая платежеспособность), устойчивое нормальное и высокоустойчивое.

Основные цели любого предприятия – получение прибыли, устойчивость в долгосрочном периоде, собственное развитие. Потенциалом для дальнейшего развития предприятия, как правило, являются перспективные технологии, инновации, маркетинг, инвестиции, информационная сфера и др.

Обеспечение устойчивости является фундаментальной основой экономической безопасности предприятия. Следовательно, предприятие должно особое внимание уделять таким показателям: доходность как оценка результативности своей деятельности; ликвидность как способность платить по своим обязательствам; риск как определение нестабильности внешней и внутренней среды.

Для успешного функционирования нужен четкий механизм обеспечения экономической безопасности, т.е. обоснованная последовательность действий по обеспечению безопасности и устойчивости предприятия. Каждому предприятию целесообразно создавать систему экономических стимулов нейтрализации внутренних и внешних факторов, комплекс таких форм и методов хозяйствования, при которых будет обеспечиваться высокая производительность труда, результативный внутренний контроль, получение прибыли. Кроме того, необходим конкретный выбор инструментов механизма обеспечения экономической безопасности.

Например, только в Тамбовской области более тридцати предприятий-сельхозтоваропроизводителей находятся на финансовом оздоровлении (реструктуризация задолженности обеспечивает комплекс мер повышения хозяйственной деятельности предприятия), более сотни находятся на различных стадиях банкротства (необходимы меры для выхода предприятия из кризисного состояния). Кроме того, ежегодно порядка полутора тысяч предприятий ликвидируются и столько же создаются. Все это подчеркивает важность создания определенных условий экономической безопасности каждого, стремящегося к успеху, предприятия.

Защита экономических интересов российских предприятий, а также принимаемых решений, связанных с их деятельностью, стоит особенно остро в современных условиях, поэтому каждое предприятие должно серьезно походить к обеспечению своей экономической безопасности и, по-возможности, создавать специальное структурное подразделение, отслеживающее все факторы, влияющие на экономическое состояние предприятия, и указывающее на своевременное принятие превентивных мер.

Список используемых источников

1. Ващекин, Н. П. Безопасность предпринимательской деятельности / Н. П. Ващекин. – М. : Экономика, 2002.
2. Вечканов, Г. С. Экономическая безопасность / Г. В. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007.
3. Артюхин, С. А. Словарь предпринимателя / С. А. Артюхин [и др.]. – М. : Дашков и К, 2008.

4. Краснощек, А. А. Концепции экономической безопасности: теоретические аспекты / А. А. Краснощек // Сибирская финансовая школа. – 2010. – № 3.

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Баранов О. А. – соискатель кафедры «Экономика»

Налоговое планирование – деятельность налогоплательщиков по использованию всех допустимых установленных законом способов, средств и приемов максимального уменьшения своих налоговых обязательств перед государством и бюджетами всех уровней.

Целью налогового планирования является наиболее рациональное использование действующих налоговых льгот в производственной, коммерческой, финансовой сферах деятельности налогоплательщика.

Минимизация налоговых отчислений достигается:

- применением наиболее эффективных систем бухгалтерского учета;
- использованием специальных налоговых режимов и налоговых льгот;
- анализом и применением рекомендаций экспертов в области налогообложения;
- учетом максимального количества факторов, влияющих на размер налоговых отчислений.

Виды налогового планирования:

- корпоративное, проводимое в рамках одной организации;
- комплексное, проводимое в нескольких взаимосвязанных организациях;
- национальное, если деятельность организации осуществляется на территории одного государства;
- международное, если деятельность организации или нескольких организаций осуществляется на территориях нескольких государств.

Формы организации налогового планирования:

- мониторинг налогового законодательства – сбор и систематизация информации по вопросам налогообложения;
- текущее планирование и контроль исполнения обязательств налогоплательщика;
- экспертиза экономических управленческих решений с точки зрения налогового законодательства;
- проведение мероприятий по оптимизации налогообложения налогоплательщика.

Направления налогового планирования:

- выбор организационно-правовой формы налогоплательщика;
- изменение и разделение объекта налогообложения;
- изменение характера хозяйственной деятельности налогоплательщика;
- выбор оптимального места регистрации налогоплательщика с точки зрения уровня налогообложения. Государство в целях развития экономики отдельных регионов устанавливает более благоприятные условия хозяйственной деятельности, в том числе налоговый режим, устанавливает различные свободные экономические зоны с льготным налогообложением;
- использование налоговых льгот, предусмотренных законодательством, в связи с чем должен проводиться постоянный мониторинг изменений в законодательстве о налогах и сборах, введения новых налоговых льгот, возможности их использования в хозяйственной деятельности налогоплательщика;
- оптимизация расходов прибыли, полученной налогоплательщиком, выбор вариантов хозяйственной деятельности, обеспечивающих дополнительные налоговые льготы. Внедрение новых технологий производства, проведение, участие в научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, целевое использование полученной прибыли.

В экономической литературе можно выделить два подхода к определению налогового планирования. В основе первого лежит минимизация налоговых обязательств налогоплательщика, в основе второго – налоговая оптимизация.

Следует также различать налоговое планирование как более широкое понятие и планирование налогов как более узкое понятие.

Налоговое планирование на уровне хозяйствующего субъекта – это неотъемлемая часть управления его финансово-хозяйственной деятельностью в рамках единой стратегии его экономического развития, представляющая собой процесс системного использования оптимальных законных налоговых способов и методов для установления желаемого будущего финансового состояния объекта в условиях ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. При этом в понятие будущего финансового состояния целесообразно также включать уровень налогового бремени.

Планирование налогов – это планирование на минимальном для конкретного хозяйствующего субъекта уровне сумм отдельных налогов.

Через влияние налогов на управление доходами, расходами и конечными результатами налоговое планирование опосредованно влияет и на другие направления финансового менеджмента.

Во-первых, являясь составной частью системы финансового менеджмента, *налоговое планирование занимает в ней специфичное место*, что обусловлено тем, что налоговый аспект присутствует в любом сегменте управления финансами хозяйствующих субъектов.

Во-вторых, так как налоговые отношения как составная часть финансовых возникают на *перераспределительной стадии* воспроизводственного процесса и являются *завершающим звеном любого предпринимательского решения*, налоговому планированию как составной части финансового менеджмента присуща ограниченная самостоятельность. Как контрольная функция финансов проявляется только в процессе формирования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов, так и налоговое планирование проявляется только в процессе осуществления соответствующих видов деятельности и решений. Таким образом, налоговое планирование, не имея четко самостоятельного характера, тем не менее оказывает существенное влияние на принятие предпринимательских решений и повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности организаций.

В-третьих, *налоговая экономия увеличивает собственные финансовые ресурсы предприятия*, поэтому конечной целью налогового планирования является не только и не столько оптимизация налогов, а в рамках достижения основных целей предпринимательской деятельности предприятия повышение его финансовой устойчивости и значимости.

Отсутствие налогового планирования ставит хозяйствующие субъекты в такое положение, когда они:

- недостаточно полно понимают возможности развития бизнеса в более благоприятных условиях;
- оказываются в более слабой позиции по сравнению с другими участниками рыночной деятельности;
- не обеспечивают должной системности в своем развитии;
- могут допускать существенные ошибки в стратегическом развитии и реализации своей миссии.

Применение налогового планирования в деятельности фирмы и деловых отношений создает следующие важные преимущества для бизнеса:

- прояснение возникающих проблем;
- возможность анализа и использования будущих благоприятных условий;
- подготовку фирмы к изменениям во внешней среде;

- стимулирование участников налогового планирования к реализации своих решений в дальнейшей работе, создание предпосылок для повышения образовательной подготовки менеджеров;
- обеспечение более рационального распределения и использования различных видов ресурсов хозяйствующего субъекта;
- повышение финансовой устойчивости и значимости предприятия.

Основами налогового планирования являются:

- учет основных направлений развития налоговой, бюджетной и инвестиционной политики государства;
- разработка учетной политики предприятия и проведение договорных компаний с учетом их налоговых последствий;
- правильное и полное использование всех установленных законом льгот, освобождений от налогов и исполнения обязанностей налогоплательщиков;
- оценка возможностей получения отсрочек и рассрочек по уплате налогов, а также различных налоговых и инвестиционных налоговых кредитов.

Налоговое планирование является частью финансового планирования и подчиняется следующим принципам:

- платить минимум из положенного;
- осуществлять уплату налога в последний день установленного периода;
- использовать варианты снижения налогооблагаемой базы в рамках взаимосвязанной системы налогообложения предприятий;
- использовать льготные режимы налогообложения, предусмотренные законодательством;
- не допускать повышенного налогообложения путем использования специальных учетных методов.

Таким образом, налоговое планирование позволяет оптимизировать сумму уплачиваемых налогов и избежать экономического ущерба, связанного с выплатой штрафов в пользу государства.

На практике выделяют четыре основные стадии налогового планирования.

Стадия 1. Принятие решений о наиболее выгодном с точки зрения налогового планирования расположении самого предприятия, его руководящих органов, филиалов, дочерних и зависимых обществ для оптимизации налогов исходя из целей деятельности предприятия и особенностей налоговых режимов отдельных стран.

Различия в налоговых режимах между странами помогают уйти от налогообложения с использованием «принципа неограниченной

налоговой ответственности». Например, если создать компанию по законам Великобритании и в самой Великобритании, где резидентами считаются компании, имеющие в этой стране центр фактического руководства, а само руководство расположить в США, где критерием считается место создания, то компания не будет считаться резидентом ни в США, ни в Великобритании. Тогда ни в одной из стран компания не попадет под режим неограниченной налоговой ответственности. Но считаясь нерезидентом в каждой из этих стран, фирма будет облагаться налогом только по доходам из источников этих стран, а если их нет, то налогообложение будет нулевым и, следовательно, нет необходимости использовать оффшорную зону.

На практике возможно использование двухстороннего и многостороннего соглашения о ликвидации двойного налогообложения. В частности, существует налоговое соглашение, заключенное между Нидерландами и Антильскими островами, которое получило в международной практике наименование «Голландский сэндвич».

Например, компания зарегистрирована на Антильских островах. Инвестор учреждает дочернюю компанию в Нидерландах и использует ее для управления компаниями, создаваемыми в любых странах, т.е. эти компании принадлежат организации, расположенной на Антильских островах. Используя соглашение между Нидерландами и Антильскими островами, можно минимизировать налоговое бремя за счет уменьшения и доведения до нуля налогов на дивиденды, которые распределяются субдочерними компаниями.

Следует отметить, что существуют страны (Франция, Швейцария), которые ограничивают свою налоговую юрисдикцию только доходами, извлекаемыми на их территории, и не облагают доходы, полученные за рубежом.

Что касается Российской Федерации, то здесь используются свободные экономические зоны и закрытые административно-территориальные образования, где происходит снижение налогового бремени.

Стадия 2. Выбор организационно-правовой формы юридического лица и его внутренней структуры с учетом характера и целей деятельности и соответствия режима налогообложения юридического лица с его гражданско-правовой ответственностью по обязательствам.

При этом в западных странах сложилась общая тенденция: чем меньше ответственность по обязательствам перед своими кредиторами, тем больше налоговые обязательства, и наоборот. Установлено, что если участники полного товарищества полностью отвечают по долгам товарищества всем имуществом, то они, как правило, не признаются плательщиками налога на прибыль или платят его по мини-

мальной ставке, а предприятия в западных странах, как правило, акционерные общества или общества с ограниченной ответственностью, не имеют льготного режима налогообложения прибыли.

Компания, получающая дивиденды от участия в деятельности других предприятий, имеет право вычитать либо весь дивиденд, либо его часть из налогообложения прибыли. Критерием того, сколько вычитать, служит процент участия в капитале другого предприятия. Чем он больше, тем больше вычитается дивидендов.

В отдельных странах полностью разрешено вычитать дивиденд из налогооблагаемой базы, если он получен от контролируемого предприятия, где обеспечено безусловное принятие или отклонение определенных решений на общем собрании акционеров.

В отдельных странах (например, во Франции) существует такое положение, что если фирма владеет 95% акций другой компании, то результаты деятельности последней включаются в налоговые документы контролирующей фирмы.

В российских условиях хозяйствующие субъекты должны учитывать, что участие государства при формировании уставного капитала в размере более 25% ограничивает возможности проведения реструктуризации, передачи имущества и распределения полученных доходов, а также участие в создании аффилированных групп. Согласно Налоговому и Гражданскому кодексам, при наличии доли одного из участников в размере более 25% возможно привлечение его к солидарной ответственности по налоговым обязательствам. Важное значение для целей налогового планирования имеет не только размер, но и способ формирования уставного капитала. Например, внесение имущества в уставной капитал создает первоначальные налоговые обязательства в виде налога на имущество. Выбор основных направлений деятельности на стадии подготовки учредительных документов будет иметь последствия, например, для расчета отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Создание филиалов в юрисдикциях с повышенным налоговым бременем снижает общие доходы организации, а с минимальным – создает дополнительные возможности для налогового планирования.

Стадия 3. Текущее налоговое планирование.

Текущее налоговое планирование состоит из следующих элементов:

- использование налоговых освобождений и льгот по основным налогам с учетом изменения налогового законодательства с целью оперативного реагирования на эти изменения, включая реорганизацию предприятия;

- использование оптимальных форм договоров при прогнозировании и определении налогооблагаемого дохода и показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, планирования сделок, опосредствующих предпринимательскую деятельность организации;
- разработка учетной политики для целей оптимизации налогообложения.

Все перечисленные факторы учитываются при моделировании налогового бремени хозяйствующего субъекта на оптимальном для него уровне в зависимости от этапа развития предприятия и целей, стоящих перед ним.

Стадия 4. Принимаются решения по наиболее рациональному размещению активов и прибыли и по проблемам инвестирования и аккумулирования средств, так как правильное размещение прибыли и капитала позволяет получить дополнительные налоговые льготы, а в отдельных случаях – обеспечить возврат части уплаченных налогов.

На практике этапы налогового планирования можно использовать в совокупности или в отдельности в зависимости от того, создается ли предприятие или уже действует.

В дополнение к четырем основным стадиям можно добавить *стадию формирования целей и задач предприятия* в начале его организации и *стадию контроля, анализа и оценки эффективности налогового планирования*. На практике стадии налогового планирования могут присутствовать в совокупности или в отдельности в зависимости от того, создается ли предприятие или уже действует.

Все перечисленное учитывается при моделировании налогового бремени хозяйствующего субъекта на оптимальном для него уровне в зависимости от этапа развития предприятия и целей, стоящих перед ним.

Изучить практические способы организации и применения налогового планирования, работы с налоговыми рисками и минимизации налогообложения можно с помощью курса «Налоговое планирование». Практические системные знания в области налогообложения (сущность налогов и сборов, принципы построения налоговых систем, налоговая система Российской Федерации, элементы налогообложения, организация налогового контроля, налоговая политика государства, важнейшие категории и понятия, и пр.) дает курс «Основы налогообложения».

Внешние и внутренние виды планирования

Внешнее планирование может проводиться несколькими методами: замены налогового субъекта, замены вида деятельности, замены налоговой юрисдикции.

Метод замены налогового субъекта основывается на использовании в целях налоговой оптимизации такой организационно-правовой формы ведения бизнеса, в отношении которой действует более благоприятный режим налогообложения. Так, например, включение в бизнес-схему «инвалидных» компаний, имеющих льготы как общества инвалидов или имеющих долю инвалидов в штате более определенного уровня, позволяет экономить на прямых налогах.

Метод изменения вида деятельности налогового субъекта предполагает переход на осуществление таких видов деятельности, которые облагаются налогом в меньшей степени по сравнению с теми, которые осуществлялись. Примером использования этого метода может служить превращение торговой организации в торгового агента или комиссионера, работающего по чужому поручению с чужим товаром за определенное вознаграждение, или использование договора товарного кредита – из соображений более легкого учета и меньшего налогообложения.

Метод замены налоговой юрисдикции заключается в регистрации организации на территории, предоставляющей при определенных условиях льготное налогообложение. Выбор места регистрации (территории и юрисдикции) важен при условии неоднородности территории. Когда каждый регион страны наделен полномочиями по формированию местного законодательства и на этом поле субъекты обладают некоторой свободой, каждая территория использует эту свободу по-своему. Отсюда различия в размере налоговых отчислений. Разработка стратегии развития компании подразумевает возможную организацию аффилиационных структур во внешних зонах с минимальным налоговым бременем (офшор).

Внутреннее планирование. Налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику достаточно много возможностей для снижения размера налоговых платежей путем внутреннего планирования, в связи с чем можно выделить общие и специальные методы. Среди общих методов выделяют: выбор учетной политики, разработку контрактных схем, использование оборотных средств, льгот и прочих налоговых освобождений. Среди специальных: метод замены отношений, метод разделения отклонений, метод отсрочки налогового платежа и метод прямого сокращения объекта налогообложения.

Общие методы внутреннего планирования

Выбор учетной политики организации, разрабатываемой и принимаемой один раз в финансовый год, – важнейшая часть внутреннего налогового планирования. Этот документ подтверждает обоснован-

ность и законность того или иного толкования нормативных правовых актов и действий в отношении ведения бухгалтерского учета.

Одним из тривиальных и часто используемых методов налоговой оптимизации является снижение налогооблагаемой прибыли за счет применения ускоренной амортизации и(или) переоценки основных средств. Так, если возможности для ускоренной амортизации в России невелики, то переоценка основных средств представляет собой достаточно эффективный способ экономии на налоге на прибыль и налоге на имущество.

Контрактная схема позволяет оптимизировать налоговый режим при осуществлении конкретной сделки. Речь идет, во-первых, об использовании налогоплательщиком в контрактах четких и ясных формулировок, а не принятых типовых; во-вторых, – об использовании нескольких договоров, обеспечивающих одну сделку. Все это помогает выбрать оптимальный налоговый режим осуществления конкретной сделки с учетом графика поступления и расходования финансовых и товарных потоков.

Льготы – одна из важнейших деталей внутреннего и внешнего налогового планирования. Теоретически льготы – один из способов для государства стимулировать те направления деятельности и сферы экономики, которые необходимы государству в меру их социальной значимости или из-за невозможности государственного финансирования. Практически же большинство льгот достаточно жестко лимитируют сегмент их использования. Льготы и их применение в значительной степени зависят от местного законодательства. Как правило, значительную часть льгот предоставляют местные законы.

Налоговое законодательство предусматривает различные льготы:

- освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков;
- понижение налоговых ставок;
- целевые налоговые льготы, включая налоговые кредиты (отсрочки взимания налогов);
- прочие налоговые льготы.

Специальные методы налоговой оптимизации

Специальные методы налоговой оптимизации имеют более узкую сферу применения, чем общие, однако также могут применяться на всех предприятиях.

1. Метод замены отношений основывается на многовариантности путей решения хозяйственных проблем в рамках существующего законодательства. Субъект вправе предпочесть любой из вариантов,

допустимых как с точки зрения экономической эффективности операции, так и с точки зрения оптимизации налогообложения.

2. Метод разделения отклонений базируется на методе замены. В данном случае заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее часть либо хозяйственная операция заменяется на несколько операций. Метод применяется, как правило, когда полная замена не позволяет достичь ожидаемого результата.

3. Метод отсрочки налогового платежа основан на возможности переносить момент возникновения объекта налогообложения на последующий календарный период. В соответствии с действующим законодательством срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом возникновения объекта налогообложения и календарным периодом. Используя элементы метода замены и метода разделения, можно перенести срок уплаты налога или его части на последующий период, что позволит существенно сэкономить оборотные средства.

4. Метод прямого сокращения объекта налогообложения имеет целью снижение размера объекта, подлежащего налогообложению, или замену этого объекта иным, облагаемым более низким налогом или не облагаемым налогом вовсе. Объектом могут быть как хозяйственные операции, так и облагаемое налогами имущество, причем сокращение не должно оказать негативного влияния на хозяйственную деятельность предпринимателя.

Список используемых источников

1. Апресова, Н. Г. Правовые основы налогообложения и налогового планирования хозяйствующих субъектов / Н. Г. Апресова. – М. : Проспект, 2014. – 520 с.

2. Вылкова, Е. С. Налоговое планирование / Е. С. Вылкова. – М. : Юрайт, 2012. – 328 с.

3. Брызгалин, А. В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / А. В. Брызгалин, В. Р. Берник, А. Н. Головкин. – М. : Налоги и финансовое право, 2010. – 378 с.

4. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСОБЕННОСТИ

Бiryukov И. Н. – аспирант, ассистент кафедры «Экономика»

Категория инвестиционного климата в последнее время становится все более популярной в широких кругах экономистов, политиков и бизнесменов со всего мира. Процессы глобализации и интеграции эко-

номик многих стран неизбежно приводят и к постоянно расширяющейся экспансии капитала, которая охватывает все новые и новые рынки. В этой связи для инвесторов встает вопрос об оценке перспективности и надежности своих вложений, а, соответственно, и о каналах достоверной информации о положении будущих потенциальных партнеров и эмитентов из других государств. Абстрактным выражением решения данной проблемы и является использование понятия инвестиционного климата.

В общем виде, инвестиционный климат можно определить как совокупность экономических, политических и финансовых условий, оказывающих влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны. Иными словами, данный термин характеризует степень благоприятности ситуации, складывающейся в том или ином государстве, регионе или конкретной отрасли, по отношению к инвестициям, которые могут быть сделаны в это государство, регион или отрасль. Благоприятный климат может характеризоваться, например, политической стабильностью, наличием адекватной законодательной базы, эффективной налоговой и льготной политиками [1].

Конечным результатом действенности инвестиционного климата можно считать достижение конкретных задач и целей инвестирования. С другой стороны, работа по его формированию, ведущаяся различными территориальными органами власти, не всегда на практике приводит к реальному возрастанию инвестиционных потоков.

В целом, результативность инвестиционного климата конкретной территории может проявляться через экономический и социальный аспекты. Экономический аспект выражается, например, в возрастании различных макроэкономических показателей, прежде всего – ВВП на душу населения и экспортных мощностей. Социальный же проявляется в снижении общественных рисков, возрастании средней заработной платы, а, следовательно, и покупательной способности местного населения.

В процессе оценивания инвестиционного климата применяются входные и выходные методологические параметры. К последним можно отнести потоки капитала, долю сбережений в ВВП, уровни процентных ставок и инфляции. К первым – особенности, описывающие потенциал территории по освоению инвестиций и риски их реализации. К этой категории причисляют довольно большое количество различных показателей, среди которых можно выделить: запасы природных ресурсов, экологическое состояние окружающей среды, качество трудовых ресурсов, степень развития и доступности объектов инфраструктуры, политическую и экономическую стабильность, макроэко-

номическую устойчивость, состояние бюджета, платежного баланса и государственного долга, качество государственного и административного управления, адекватное распределение власти по разным уровням, эффективность законодательства, уровень общего правопорядка и законности, масштабы преступности и коррупции, соблюдение многообразных установленных прав, уровень корпоративного управления, качество налоговой и банковской систем, доступность кредитования, открытость экономики, уровень ее монополизации [1].

Естественно, категория инвестиционного климата напрямую и всецело связана с понятием инвестиций. В России, в силу ряда особенностей исторического и экономического развития страны, порой возникают проблемы с правильным определением некоторых дефиниций. Это в полной степени относится и к терминам инвестиционной деятельности. Несколько десятилетий назад, во времена командно-административной экономики, в народном хозяйстве широко использовалось смежное понятие «капитальные вложения», которое означало совокупность всех затрат на воспроизводство основных фондов, включая затраты на их обслуживание и ремонт. Некоторые специалисты считают, что это, фактически, можно приравнять к сегодняшнему термину «инвестиции». Однако это не совсем соответствует действительности.

В современном мире инвестиции – достаточно широкое понятие, охватывающее как реальные инвестиции (как раз близкие по содержанию к уже упомянутым «капитальным вложениям»), так и финансовые (портфельные) инвестиции, т.е. вложения в акции, облигации или другие финансовые инструменты, связанные с правом собственности или долговыми отношениями и дающие возможность получения соответствующих доходов.

Реальные инвестиции условно состоят из двух элементов: вложений в основной капитал – в оборудование, в здания и сооружения производственного назначения, а так же вложений в оборотный капитал – в товарно-материальные запасы (сырье, полуфабрикаты, готовую продукцию). Финансовые инвестиции в разных случаях могут являться либо дополнительными источниками капитальных вложений, либо предметами спекулятивных биржевых игр на фондовом рынке.

Отдельные экономисты с недавнего времени так же выделяют категорию интеллектуальных инвестиций, к которым относятся, в частности, вложения в лицензии и ноу-хау, подготовку профессиональных специализированных кадров, повышение квалификации работников, совместные научно-исследовательские разработки.

Самым значимым концептуальным моментом процесса инвестирования является его ориентация на будущее. Любые материальные и нематериальные блага, приобретаемые за счет инвестиционных вложений, будут окупаться определенное время. Кроме того, данные блага нередко являются достаточно специализированными, что ведет к уменьшению ликвидности этого вида активов. Именно эти аспекты делают инвестиционную деятельность относительно рискованной и финансово небезопасной для многих экономических субъектов.

Другой важнейшей характеристикой инвестиций служит то, что именно они являются источником формирования капитала. Последовательная цепочка «сбережения – инвестиции – накопление» фактически представляет собой схему капиталообразования. Сбережения физических и юридических лиц – как раз та часть ВВП, которая не уходит на конечное потребление товаров или услуг, а является основой для осуществления вложений. Данный процесс инвестирования в производство приводит к росту капитала или к его валовому накоплению. Существует специальный показатель (норма валового накопления), который характеризуется соотношением валового накопления страны к ВВП или, упрощенно, отношением инвестиций в экономику государства к ее ВВП. Считается, что именно норма валового накопления является относительно объективным индикатором процесса развития и модернизации экономики любой территории.

Например, в предкризисный период 2007–2008 гг., норма валового накопления в России составляла около 26%, затем, в период углубления кризиса, этот показатель упал до 19–20%. В последние годы норма валового накопления снова постепенно увеличивается, однако, важно помнить, что для серьезного анализа важны не только абсолютные значения, а так же и относительные, получаемые в сравнении с другими субъектами мирового рынка. И, несмотря на количественное совпадение отдельных показателей Российской Федерации и США по некоторым пунктам, следует отметить, что мы наблюдаем совершенно разные качественные ситуации. США давно причисляется к промышленно развитым странам и, фактически, находятся на этапе развития постиндустриального общества, что откладывает значительный отпечаток на всю экономическую и социальную политику американского правительства. Россия является развивающимся государством, которому необходимо стимулировать производство во многих сферах и наращивать общие темпы экономического роста, чтобы приблизиться к развитым странам. Для осуществления модернизации экономики и выполнения намеченных целей значение нормы валового потребления, по оценкам специалистов, должно выходить на уровень около 30 –

35%. Довольно близкие значения закреплены и Правительством Российской Федерации в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [2]. Таким образом, можно говорить о привлечении инвестиций в Российской Федерации как о приоритетной и стратегической задаче.

Используя международные стандарты в процессе оценки инвестиционного климата России, приходится констатировать, что по большинству из применяющихся параметров страна значительно отстает от многих регионов мира. Активному притоку частных инвестиций, в том числе и средств иностранных инвесторов, мешают существующая экономическая нестабильность, недостаточная развитость инфраструктуры, несовершенное законодательство, неполноценное информационное обеспечение, коррумпированность чиновников разных уровней и многое другое. Зачастую данные проблемы тесно переплетены между собой, что лишь усиливает негативные эффекты и возможные риски для потенциальных инвесторов. Следствием всех перечисленных факторов является и большой дефицит прямых иностранных инвестиций, которые очень сильно зависят не только от состояния экономики страны, но и от политической ситуации внутри нее. Стоит отметить, что российское правительство постоянно заявляет о необходимости привлечения иностранного капитала, однако, на практике не всегда последовательно в работе с компаниями-инвесторами из других стран. Декларируемая поддержка прямых зарубежных инвестиций в реальности нередко оборачивается серьезными трудностями для вкладчиков. Здесь сказываются и непроработанные законы, и структурные нарушения, и необъективное мнение отдельных чиновников, занимающихся контролем инвестиционной деятельности, об иностранных партнерах. Отсутствие адекватной нормативно-правовой базы, учитывающей особенности международного права, постоянные изменения в финансовом законодательстве, существующий правовой нигилизм затрудняют участие инвесторов других стран в экономике России.

Тем не менее, несмотря на многочисленные отрицательные моменты, приток иностранных инвестиций в Российской Федерации в последнее время увеличивается. Так, по данным Федеральной службы государственной статистики, общий объем иностранных инвестиций, поступивших в российскую экономику в 2013 г., составил 170,18 млрд. долл., что на 10,1% больше, чем в 2012 г. В том числе прямые иностранные инвестиции в 2013 г. увеличились на 39,9% до 26,118 млрд. долл. (для сравнения, в 2012 г. рост составил 1,4%). Портфельные иностранные инвестиции в 2013 г., напротив, упали на 39,9% до 1,092 млрд. долл. (в 2012 г. они выросли более чем в 2 раза). Прочие

иностранные инвестиции в 2013 г. выросли на 6,6% до 142,970 млрд. долл. (в 2012 г. снижались на 21,8%) [3]. Более полные данные об объемах и направлениях зарубежных капиталовложений представлены в табл. 1.

Однако при общей положительной количественной тенденции важно обращать внимание на качественные диспропорции. Сосредоточение основной доли иностранных инвестиций в разных видах кредитов – 84% – не может говорить о правильном структурном распределении вкладываемых средств [4]. Государству необходимо сосредоточить усилия по расширению прямых инвестиций, которые наиболее важны для реального развития экономики страны. Так же нужно поддерживать и улучшать внутренний фондовый рынок, популяризировать ценные бумаги российских компаний для зарубежных инвесторов.

1. Поступление иностранных инвестиций по типам в 2013 г.

Классификация	млн. долл. США	в % к	
		2012 г.	итогу
Инвестиции	170 180	110,1	100
из них:			
прямые инвестиции	26,118	139,9	15,4
в том числе:			
взносы в капитал	9976	107,9	5,9
лизинг	4	128,2	0
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	14 581	190,1	8,6
прочие прямые инвестиции	1557	89,3	0,9
портфельные инвестиции	1092	60,1	0,6
в том числе:			
акции и паи	895	58,4	0,5
долговые ценные бумаги	187	66,0	0,1
прочие инвестиции	142 970	106,6	84,0
в том числе:			
торговые кредиты	27 345	97,5	16,1
прочие кредиты	113 950	116,9	66,9
прочее	1675	19,6	1,0

Учитывая все вышеозначенные проблемы, для улучшения российского инвестиционного климата и дополнительного привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации необходимо сконцентрироваться на следующих основных направлениях:

- снижение существующих административных барьеров, особенно в сфере строительства инфраструктурных объектов и приобретения земельных участков под это строительство;
- реформирование системы государственной экспертизы при получении разрешений на строительство объектов в сторону уменьшения сроков, унификации требуемой документации и внедрения негосударственной экспертизы;
- борьба с разнообразными внутриотраслевыми барьерами, присутствующими в разных секторах экономики;
- улучшение таможенного управления, общей структуры импорта и экспорта государства;
- расширение использования информационных и сетевых технологий, в частности, при передаче и обработке документации между различными субъектами инвестиционной деятельности;
- регуляция доли государства в экономике, в некоторых отраслях необходимо значительное ее уменьшение.

Список используемых источников

1. Теплова, Т. В. Инвестиции : учебник / Т. В. Теплова – М. : Юрайт, 2011. – 724 с.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс] : Об иностранных инвестициях в 2013 году. – Режим доступа : http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/40inv27.htm
4. d03/40inv27.htm
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru>

КРЕДИТНЫЙ РЕЙТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ СУБЪЕКТОВ РЫНКА

Бирюков И. Н. – аспирант, ассистент кафедры «Экономика»

С развитием международных экономических и финансовых отношений у многих участников рынка возникла необходимость оценивать возможности своих потенциальных партнеров и измерять хотя бы приблизительную степень рискованности осуществляемых операций.

Особенно ярко это стало появляться в связи с расширением и глобализацией финансовых рынков в целом, и фондовых рынков в частности. Приобретая ценные бумаги различных эмитентов, инвестор должен быть уверен в их качестве и надежности, тем более, если это акции или облигации иностранных компаний, о которых не всегда можно получить достоверную информацию в открытом доступе. Именно для решения этих задач еще в XIX в. были введены в практику некоторые механизмы расчета кредитных рейтингов различных экономических субъектов, а также выделились особые организации, специализирующиеся на создании этих рейтингов – рейтинговые агентства.

Кредитный рейтинг представляет собой оценку каким-либо рейтинговым агентством кредитоспособности эмитента, т.е. его возможности выполнять свои финансовые обязательства перед кредиторами в полном объеме и в срок. Данные рейтинги позволяют инвесторам оценить качество и степень риска либо по конкретным финансовым инструментам, либо в общем по эмитентам – организациям, регионам или государствам в целом. Несмотря на то, что кредитные рейтинги являются лишь относительными показателями устойчивости, тем не менее, они часто влияют на величину процентных ставок, доходность и стоимость ценных бумаг [1].

При расчете конкретных рейтингов учитывается прошлая финансовая история субъектов рынка, их текущее положение, размеры собственности, существующие у них долговые и финансовые обязательства. При установлении кредитного рейтинга какого-либо государства также важное значение играют уровень государственного долга, коррупционная составляющая, стабильность политической обстановки, показатели экономического роста, динамика инфляции и многое другое. Соответственно, причины изменения кредитных рейтингов различных участников рынка могут быть достаточно многообразны. Некоторые связаны с общими экономическими переменами и колебаниями в деловой среде, другие имеют более узкий и конкретный характер, определяющийся обстоятельствами конкретных отраслей, компаний или выпусков ценных бумаг.

Как уже отмечалось, кредитные рейтинги выставляют особые организации – рейтинговые агентства, которые представляют собой коммерческие компании, специализирующиеся на оценке платежеспособности и финансовой устойчивости эмитентов. Каждое рейтинговое агентство применяет собственную методологию оценки кредитоспособности и выражает результат этого измерения с помощью своей рейтинговой шкалы. Для обозначения уровней надежности в этих шкалах обычно используют буквенные обозначения, которые у разных агентств могут

различаться. Однако чаще всего применяются латинские буквы, ранжируемые от уровня «AAA» («Aaa») до уровня «С» или «D».

Кроме непосредственно рейтингов государств и организаций, агентства так же готовят прогнозы на ближайшую перспективу. Положительный прогноз означает возможное повышение кредитного рейтинга в будущем, стабильный прогноз говорит о том, что рейтинг, скорее всего, останется неизменным, негативный прогноз сообщает о потенциальном понижении рейтинга. Агентства могут предлагать и другие услуги – анализ и исследование финансовых рынков, консультационные услуги, бизнес-тренинги.

На сегодняшний день в мире насчитывается более 100 рейтинговых агентств, наиболее известными из которых являются международные агентства Standard & Poor's, Moody's и Fitch Ratings. Нередко данные компании неофициально именуется «большой тройкой» [2].

Standard & Poor's (S&P) было основано в 1860 г. и является дочерней компанией корпорации The McGraw-Hill Companies, занимающейся аналитическими исследованиями финансовых рынков, а также издательской и телевизионной деятельностью. В качестве международного рейтингового агентства Standard & Poor's занимается присвоением краткосрочных и долгосрочных кредитных рейтингов как отдельным долговым обязательствам, так и эмитентам. Компания также известна как создатель и контролер популярного американского фондового индекса S&P500, в расчет которого входят 500 акционерных компаний США, обладающих наибольшей капитализацией.

В S&P существует два основных вида шкалы: международная и национальная. Международная шкала служит для удовлетворения потребностей участников глобальных, международных финансовых рынков. Оценки по этой шкале позволяют сравнивать между собой кредитоспособность и надежность эмитентов и обязательств разных государств. Рейтинги здесь могут быть как краткосрочными, так и долгосрочными.

Долгосрочный рейтинг Standard & Poor's оценивает способность эмитента исполнять свои долговые обязательства в срок. Выставляемые рейтинговые оценки варьируются от наивысшей категории – «AAA» до самой минимальной – «D», которая фактически означает дефолт (табл. 1). К рейтингам категорий от «AA» до «CCC» может добавляться знак «плюс» (+) или «минус» (–) для обозначения относительных различий в уровне кредитоспособности в пределах основных рейтинговых категорий [3].

1. Пример шкалы рейтинга Standard & Poor's с разделением на категории

Инвестиционная категория	AAA	Очень высокая способность выполнять свои финансовые обязательства; самый высокий рейтинг
	AA	Высокая способность выполнять свои финансовые обязательства
	A	Умеренно-высокая способность выполнять свои финансовые обязательства, однако, большая чувствительность к неблагоприятной экономической конъюнктуре и другим негативным переменам во внешней среде
	BBB	Достаточная способность выполнять свои финансовые обязательства, однако, большая чувствительность к воздействию неблагоприятной экономической конъюнктуры
	BBB-	Самый низкий рейтинг в категории, которую участники рынка обозначают как «инвестиционную»
Спекулятивная категория	BB+	Самый высокий рейтинг в категории, которую участники рынка обозначают как «спекулятивную»
	BB	Сравнительно небольшая уязвимость в краткосрочной перспективе, однако, более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в деловой, финансовой и экономической сферах
	B	Более высокая уязвимость в условиях неблагоприятной деловой, финансовой и экономической конъюнктуры, хотя, в настоящее время имеется возможность исполнения финансовых обязательств

Спекулятивная категория	ССС	Высокая на данный момент подверженность кредитным рискам; финансовые обязательства могут быть выполнены при наличии благоприятной деловой, финансовой и экономической конъюнктуры
	СС	Очень высокая на данный момент подверженность кредитным рискам
	С	В отношении эмитента возбуждена процедура банкротства или предпринято аналогичное действие, но платежи или выполнение финансовых обязательств продолжается
	D	Дефолт по финансовым обязательствам

Краткосрочный рейтинг оценивает вероятность своевременного погашения обязательств, считающихся краткосрочными на соответствующих рынках. Краткосрочные рейтинги также имеют диапазон – от «А-1» для обязательств высшего качества до «D» для обязательств самого низкого качества. Более надежные обязательства из категории «А-1» могут быть дополнительно помечены знаком плюс, оценки из категории «В» также могут быть уточнены цифрой («В-1», «В-2», «В-3»).

S&P также поддерживает ряд национальных шкал, предназначенных для удовлетворения потребностей участников национальных финансовых рынков. Рейтинг эмитента и рейтинг долгового обязательства по национальной шкале отражают оценку относительной надежности эмитентов и долговых обязательств, присутствующих на национальном рынке. Поскольку рейтинги национальной шкалы отражают конкретную страновую специфику, сравнивать рейтинги по разным национальным шкалам не имеет смысла. Точно так же несопоставимы рейтинги по национальной шкале и по международной шкале. Шкала кредитного рейтинга Standard & Poor's для Российской Федерации использует традиционные символы S&P с добавлением префикса «ru».

Помимо основных указанных рейтингов, Standard & Poor's предлагает специальные рейтинги по особым финансовым инструментам: привилегированным акциям, фондам денежного рынка, паевым фондам, некоторым производным инструментам.

Важное значение имеет и прогноз рейтинга S&P, который показывает возможное направление движения рейтинга в ближайшие два-три года: позитивный – рейтинг может повыситься; негативный – рейтинг может понизиться; стабильный – изменение маловероятно; развивающийся – возможно повышение или понижение рейтинга.

Агентство **Moody's** было основано в самом начале XX в. в США и начало свою профессиональную деятельность в 1909 г.; является дочерней компанией Moody's Corporation. Агентство занимается присвоением кредитных рейтингов, исследованиями и анализом различных рисков.

Moody's публикует рейтинги долговых обязательств кредитных учреждений, корпораций, страховых компаний, фондов доверительно-го управления, региональных и местных администраций, государств, международных организаций.

Компания Moody's имеет международные и национальные рейтинговые шкалы, которые официально называются рейтингами дефолта эмитента. Международная шкала (Moody's Global Scale) – используется для присвоения рейтингов нефинансовым и финансовым организациям, суверенным и субсуверенным эмитентам, а также инструментам структурированного финансирования. Данная шкала устанавливает соответствие между различными рейтинговыми категориями и относительными уровнями математического ожидания потерь в различные по продолжительности промежутки времени. Математическое ожидание потерь включает в себя оценку вероятности дефолта и ожидание потерь при дефолте.

Таким образом, методика Moody's имеет некоторые отличия от методологии других рейтинговых агентств «большой тройки». Основным событием, вероятность которого показывает рейтинг Moody's, является не сам дефолт, а тот факт, что инвесторы понесут потери при его наступлении [4].

Рейтинги Moody's имеют ряд особенностей. Категории «D», обозначающей дефолт, не существует. К каждой оценке от «Аа» до «Саа» вместо плюсов и минусов, как у других агентств, добавляются цифры «1», «2» и «3», которые называются модификаторами (табл. 2). Модификатор «1» указывает, что данное обязательство находится в верхней части своей общей рейтинговой категории, «2» – в середине диапазона, а «3» – в нижней части рейтинговой категории. В Российской Федерации Moody's имеет контрольный пакет акций совместного предприятия «Рейтинговое агентство Moody's Interfax Rating Agency», основанного в 1997 г. Данное российское агентство присваивает рейтинги по стандартной шкале Moody's, прибавляя «.ru» в конце, например «Ааа.ru».

2. Пример шкалы рейтинга Moody's

Рейтинг	Значение
Ааа	Долговые обязательства с рейтингом Ааа считаются обязательствами наивысшего качества с минимальным кредитным риском
Аа	Долговые обязательства с рейтингом Аа считаются обязательствами высокого качества с очень низким кредитным риском
А	Долговые обязательства с рейтингом А рассматриваются как обязательства повышенной средней категории и подвержены низкому кредитному риску
Ваа	Долговые обязательства с рейтингом Ваа подвержены умеренному кредитному риску. Они рассматриваются как обязательства средней категории и, как таковые, могут обладать определенными спекулятивными характеристиками
Ва	Долговые обязательства с рейтингом Ва считаются имеющими черты, характерные для спекулятивных инструментов, и подвержены существенному кредитному риску
В	Долговые обязательства с рейтингом В рассматриваются как спекулятивные и подвержены высокому кредитному риску
Саа	Долговые обязательства с рейтингом Саа считаются обязательствами очень низкого качества и подвержены очень высокому кредитному риску
Са	Долговые обязательства с рейтингом Са являются высоко спекулятивными и, вероятно, находятся в состоянии дефолта, либо близки к дефолту. При этом существует некоторая вероятность выплаты основной суммы долга и процентов по нему
С	Долговые обязательства с рейтингом С представляют собой класс облигаций с самым низким рейтингом и обычно находятся в состоянии дефолта. При этом вероятность выплаты основной суммы долга и процентов по таким облигациям мала

Fitch Ratings – международная корпорация, более всего известная как рейтинговое агентство, основанная в США в 1913 г. Главными задачами компании является предоставление мировым кредитным рынкам независимых и перспективных оценок кредитоспособности, аналитических исследований и данных.

Кредитные рейтинги Fitch охватывают корпоративных, суверенных, финансовых, банковских и страховых эмитентов, муниципальные и прочие структуры в рамках государственных финансов, а также ценные бумаги и инструменты структурированного финансирования, обеспеченные дебиторской задолженностью или другими финансовыми активами. Данные кредитные рейтинги представляют собой мнение об относительной способности эмитента выполнять свои финансовые обязательства, например, такие как выплата процентов, выплата дивидендов по привилегированным акциям, погашение основной суммы долга, урегулирование страховых убытков и выполнение контрагентских обязательств.

Шкалы рейтингов Fitch по способу маркировки похожи на систему, применяемую в S&P: наивысший уровень кредитоспособности – «AAA», наиболее низкое, дефолтное состояние – «D». Каждый уровень разделяется на три соответствующих подуровня.

Кредитные рейтинги Fitch не оценивают напрямую какие-либо риски, за исключением кредитных рисков. В частности, рейтинги не оценивают риски снижения рыночной стоимости рейтингуемых ценных бумаг вследствие изменения процентных ставок, ликвидности или других рыночных факторов. Однако что касается обязательств по выплатам по рейтингуемым финансовым инструментам, рыночные риски могут рассматриваться в той степени, в которой это влияет на способность эмитента проводить необходимые выплаты.

В дефолтных компонентах рейтингов конкретных обязательств агентство, как правило, учитывает вероятность неплатежей или дефолтов исходя из условий документации данного инструмента. В отдельных случаях с учетом особых факторов Fitch может присваивать рейтинг на более высоком или более низком уровне, чем можно предположить по документации ценных бумаг. В таких случаях агентство должно четко указывать основания для такого мнения в соответствующем рейтинговом сообщении [5].

Существуют свои рейтинговые агентства и в Российской Федерации, наиболее значимыми из них являются «Эксперт РА», «Национальное рейтинговое агентство», «Рус-Рейтинг», АК&М, Moody's Interfax Rating Agency, РИА Рейтинг. Их влияние, в основном, распространяется на внутрисоветский рынок, а так же на некоторые страны бывшего СНГ. На глобальных рынках данные агентства котируются слабо.

Таким образом, главными положительными сторонами современных рейтинговых агентств и, следовательно, их кредитных рейтингов, является многолетний (а в некоторых случаях даже более чем столетний) опыт работы этих компаний в данном направлении, профессионализм сотрудников и служащих агентств, постоянное совершенствование методов рейтингования. Многие сегодняшние инвесторы не представляют свою деятельность без соответствующих отчетов международных рейтинговых агентств, предпочитая опираться именно на выводы, озвученные в них.

В то же время, несмотря на все положительные стороны существующих подходов к расчету кредитных рейтингов, не стоит рассматривать последние как полностью объективные и неискаженные источники сведений об участниках рынка. Субъектам рынка необходимо помнить, что подобные рейтинги являются лишь мнениями выпустивших их компаний, а также носят прогностический характер. Кредитные рейтинги нельзя считать полноценными индикаторами качества инвестиций или абсолютной мерой вероятности дефолта.

Кроме того, даже крупнейшие и уважаемые рейтинговые агентства порой принижают свою открытость и объективность в угоду отдельным правительственным чиновникам или общим мировым политическим тенденциям. Зависимость от политических настроений, преобладающих в правительствах отдельных государств, зачастую отрицательно сказывается на прозрачности и обоснованности некоторых публикуемых агентствами рейтингов. В некоторых случаях, кредитные рейтинги даже могут выступать элементом экономического давления на государства, к которым применяются некие экономические или политические санкции.

Тем не менее, данные негативные аспекты функционирования рейтинговых агентств не делают их прогнозы менее популярными у широких кругов инвесторов. Ориентируясь с помощью имеющихся кредитных рейтингов, частные и институциональные инвесторы принимают определенные решения, которые, в конечном итоге, и влияют на реальную инвестиционную привлекательность отдельных финансовых инструментов и эмитентов и даже на общий инвестиционный климат региона или страны в целом.

Список используемых источников

1. Твардовский, В. Секреты биржевой торговли: торговля акциями на фондовых биржах / В. Твардовский, С. Паршиков. – М. : Альпина Паблишер, 2012. – 551 с.
2. Официальный сайт Российского агентства международной информации «РИА Новости» [Электронный ресурс] : Кредитный рейтинг и мировые

рейтинговые агентства. – Режим доступа : <http://ria.ru/spravka/20131016/970423335.html>

3. Официальный сайт рейтингового агентства Standard & Poor's [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.standardandpoors.com/ratings/international-scale/ru/ru/>

4. Официальный сайт рейтингового агентства Moody's [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.moodyanalytics.com/Regional/Russia>

5. Официальный сайт рейтингового агентства Fitch Ratings [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fitchratings.ru/>

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КОНТРОЛЯ ЗА УПЛАТОЙ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ В ФОНД СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

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

Актуальность повышения качества контроля за уплатой страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации определяется несколькими причинами. Во-первых, существующие механизмы взыскания обязательных платежей в бюджетную систему должны способствовать эффективному ее наполнению, в то же время не создавать трудности в работе хозяйствующих субъектов, которые являются плательщиками страховых взносов. Во-вторых, несовершенство действующего законодательства в данной области, которое приводит к значительному количеству споров, разрешаемых в судебном порядке. В-третьих, неопределенность правового статуса Фонда социального страхования Российской Федерации и отсутствие ряда полномочий, которые необходимы фискальным органам, снижают эффективность работы в данной области.

Данной проблеме уделяется большое внимание со стороны аудиторов, бухгалтеров, юристов, занимающихся практической деятельностью, и обсуждающих данную область в средствах массовой информации, однако, со стороны ученых и правительства, данная проблема явно обделена вниманием. Научные публикации, касающиеся повышения качества контроля за уплатой страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации и другие социальные внебюджетные фонды отсутствуют, в Правительстве постоянно поднимаются вопросы о реформировании системы уплаты страховых взносов и их правовом статусе, однако проекты внесения изменений в действующее законодательство отсутствуют.

Исследуя существующие нормативно-правовые акты, регламентирующие контроль за уплатой страховых взносов в Фонд социально-

го страхования Российской Федерации, следует отметить, что согласно положениям ст. 33 Закона № 212-ФЗ контроль за соблюдением плательщиками страховых взносов законодательства Российской Федерации об обязательном социальном страховании на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством в части правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты страховых взносов в государственные внебюджетные фонды осуществляется территориальными органами ФСС в ходе проведения камеральных и выездных проверок плательщиков страховых взносов.

В Законе № 125-ФЗ отсутствуют нормы, регламентирующие проведение органами ФСС контроля за уплатой страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. Осуществление контроля по данному виду социального страхования регламентировано ведомственными актами: Методическими указаниями о порядке назначения, проведения документальных выездных проверок страхователей по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и принятия мер по их результатам, утвержденными постановлением ФСС от 07.04.2008 г. № 82 и Методическими указаниями по проведению камеральных проверок страхователей по обязательному социальному страхованию и обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, утвержденных Постановлением ФСС от 21.05.2008 г. № 110.

Названные Методические указания построены по аналогии с положениями Налогового кодекса, при этом в ряде случаев отличаются от норм Закона № 212-ФЗ. Так, в части проведения выездных проверок Методические указания, утвержденные постановлением ФСС № 82, наделяют территориальные органы ФСС более широкими полномочиями, чем Закон № 212-ФЗ: выездная проверка не может продолжаться более одного месяца; указанный срок может быть продлен до двух месяцев, а в исключительных случаях – до трех месяцев, предусмотрено проведение встречных и внеплановых проверок. В соответствии с Законом № 212-ФЗ выездная проверка не может продолжаться более двух месяцев, продление сроков не предусмотрено, отсутствуют положения о встречных и внеплановых проверках.

Согласно ч. 3 ст. 33 Закона № 212-ФЗ выездные проверки страхователей проводятся отделениями ФСС совместно с территориальными органами ПФР на основании разрабатываемых и утверждаемых ими ежегодных планов выездных проверок.

План-график выездных проверок страхователей на каждый последующий год утверждается в порядке и сроки, определенные Со-

глашением о взаимодействии Пенсионного фонда Российской Федерации и Фонда социального страхования Российской Федерации по осуществлению совместных выездных проверок плательщиков страховых взносов, заключенным между ПФР и ФСС 28.10.2009 г. № АД-30-35/10сог/02-43/07-2205П.

Одновременно с проведением плановой выездной проверки по контролю за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) страховых взносов проводятся выездные проверки правильности расходов на выплату страхователями страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию в соответствии с Законом № 255-ФЗ, а также проверки правильности начисления и уплаты страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и расходования средств в соответствии с Законом № 125-ФЗ.

За 2013 г. Тамбовским региональным отделением Фонда проведено 1126 выездных проверок плательщиков страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, из них в 568 (50,44%) выявлены нарушения действующего законодательства, в результате которых доначислено 2556,38 тыс. р., в том числе страховых взносов – 1213,49 тыс. р., пени – 115,47 тыс. р., штрафов – 107,37 тыс. р., восстановлено в бюджет Фонда 1120,05 тыс. р. (92,3%). По обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за указанный период проведено 848 проверок страхователей, из них в 390 (45,99%) выявлены нарушения, в результате которых доначислено 721,73 тыс. р., в том числе взносов – 533,08 тыс. р., пени – 90,73 тыс. р., штрафов – 97,92 тыс. р., восстановлено в бюджет Фонда 629,77 тыс. р. (87,26%).

Доначисление взносов на обязательное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством по результатам проведенных контрольных мероприятий производилось в случаях нарушения ч. 1 ст. 8 Федерального закона № 212-ФЗ – неуплата (неполная уплата) сумм страховых взносов в результате занижения базы для начисления страховых взносов.

Наиболее часто встречающимися случаями занижения базы являлись: не принятые к зачету расходы на обязательное страховое обеспечение, произведенные работодателями в пользу работников с нарушениями действующего законодательства; невключение в базу: суммы компенсации за неиспользованный отпуск при увольнении, суммы премий, суммы материальной помощи, оказываемой работодателями своим работникам, превышающей 4000 р. на одного работника за расчетный период; суммы оплаты ежегодного отпуска и др.

В некоторых случаях доначисление взносов производилось в результате выявленных расхождений между данными бухгалтерского учета и отчетностью, предоставляемой в региональное отделение Фонда.

Доначисление взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний по результатам проведенных проверок производилось в случаях нарушения до 2011 г. п. 3 Правил начисления, учета и расходования средств на осуществление обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 02.03.2000 г. № 184, с 2011 г. – нарушения ст. 20.1 закона № 125-ФЗ: неуплата (неполная уплата) сумм страховых взносов в результате занижения базы для начисления страховых взносов.

Следует отметить, что и Закон № 212-ФЗ, и Закон № 125-ФЗ содержат перечни выплат, не подлежащих обложению страховыми взносами. Эти перечни практически идентичны, однако сформулированы таким образом, что в условиях многообразия видов выплат в пользу работников не дают однозначного ответа на вопрос, облагается ли та или иная конкретная выплата страховыми взносами. В результате возникают многочисленные спорные ситуации, поскольку территориальные органы ФСС при проведении проверок делают вывод о неправомерном невключении той или иной выплаты в базу для целей обложения страховыми взносами со всеми вытекающими из этого негативными последствиями для страхователя (доначисления страховых взносов, пени, штрафы). Территориальные органы руководствуются в своей работе официальными разъяснениями Минздравсоцразвития России, в связи с тем, что Постановлением Правительства Российской Федерации от 14.09.2009 г. № 731 право издавать соответствующие разъяснения предоставлено вышеуказанному органу.

В ходе проведения выездных проверок страхователей работниками Отделения производились доначисления страховых взносов на выплаты, не включенные в перечень выплат, не подлежащих обложению страховыми взносами, утвержденных ст. 9 Закона № 212-ФЗ и 20.2 Закона № 125-ФЗ. Среди них наиболее часто встречающимися являлись: суммы оплаты дополнительных выходных дней по уходу за детьми-инвалидами; суммы оплаты работникам-донорам за дни сдачи крови и предоставляемые в связи с этим дни отдыха; суммы административных штрафов, уплаченных работодателями за работников и др. При принятии решения о включении в базу для начисления страховых взносов таких выплат работники Отделения руководствовались разъяснениями Минздравсоцразвития России.

При этом в связи с внесением с 01.01.2011 г. изменений в ч. 1 ст. 7 Закона № 212-ФЗ, что объектами обложения страховыми взносами признаются выплаты, начисленные плательщиками страховых взносов, в пользу физических лиц в рамках трудовых отношений (в предыдущей редакции «по трудовым договорам»). С указанного времени обложению стали подлежать выплаты, которые ранее взносами не облагались (выплаты донорам, выходные дни по уходу за ребенком-инвалидом, сохранение заработной платы при прохождении военных сборов). Суды такую позицию Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации не приняли. Так, постановлением ФАС Поволжского округа от 03.03.2011 г. по делу № А55-23837/2009 принято решение, что расходы на оплату донорских дней не подлежат обложению страховыми взносами на обязательное социальное страхование. Представляется, что перечни выплат, не подлежащих обложению страховыми взносами, следовало бы периодически актуализировать и уточнять, в целях оперативного принятия решений, предоставив такое право Правительству Российской Федерации. В Законах же № 212-ФЗ и № 125-ФЗ следовало бы предусмотреть лишь укрупненные виды выплат (компенсации, выплаты в целях обеспечения социальных гарантий, единовременная материальная помощь и пр.), не подлежащие обложению.

Список используемых источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.) // Система «ГАРАНТ».
2. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ // Система «ГАРАНТ».
3. Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний : федер. закон от 24.07.1998 № 125-ФЗ // Система «ГАРАНТ».
4. <http://w12.fz122.fca.fss.ru>

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КАК ФАКТОР, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ УСПЕШНУЮ РАБОТУ БАНКА

Виноградова Е. С. – ассистент кафедры «Экономика»

Говоря об управлении кредитным риском в коммерческом банке, прежде всего, подразумевается управление кредитным портфелем банка, так как он представляет собой совокупность основных объектов, подверженных кредитному риску.

Кредитный портфель – это совокупность остатков задолженности по основному долгу по активным кредитным операциям на определенную дату. Так же кредитный портфель включает в себя такое понятие, как «клиентский кредитный портфель».

Клиентский кредитный портфель является составной частью кредитного портфеля и представляет собой остаток задолженности по кредитным операциям банка с физическими и юридическими лицами на определенную дату. Он может быть представлен объемами кредитов, предоставленных банком за определенный период времени или остатками ссудной задолженности банка на определенную отчетную дату. В структуре баланса банка кредитный портфель рассматривается как единое целое и составляет часть активов банка, которая имеет свой уровень доходности и соответствующий уровень риска. Как правило, кредитный портфель банка составляет порядка 60% всех активов банка. Кредитный портфель можно охарактеризовать множеством определений, но их значимость зависит от условий, в которых происходит кредитная деятельность. Нужно выделить основные критерии, характеризующие конкурентную способность кредитного портфеля и определяющие структуру кредитного портфеля: риск, ликвидность, доходность. Кратко опишем суть этих критериев.

Кредитный риск – риск неисполнения дебитором своих обязательств перед поставщиком товаров или провайдером услуг, т.е. риск возникновения дефолта дебитора. В рамках данного определения носителями кредитного риска являются в первую очередь сделки прямого и непрямого кредитования (прямой риск) и сделки купли-продажи активов без предоплаты со стороны покупателя. К группе факторов, определяющих позицию клиента, относятся: кредитоспособность заемщика и характер кредитной сделки. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень индивидуального риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику. Важно отметить, что кредитный портфель характеризуется двумя величинами рисков:

- первая величина определяется средневзвешенной величиной индивидуальных (или заранее сгруппированных) кредитов;
- вторая величина характеризует так называемый «портфельный риск», который характеризует степень диверсификации (или степень концентрации) портфеля кредитов и может служить мерой того, насколько удачно и правильно подобраны кредиты друг другу.

Поскольку кредитный риск является основным в деятельности, то и наиболее распространенным способом оценки качества активов является классифицирование их с позиции присущего им кредитного риска.

Такое классифицирование изначально было принято Базельскими соглашениями в 1989 г., в котором активы взвешивали с учетом данного вида риска для целей определения достаточной величины капитала.

Центральный банк Российской Федерации, придерживающийся в своей политике основных принципов Базельских соглашений, при разработке методики определения качества активов коммерческих банков также опирается на указанные принципы классификации активов и расчета их взвешенной величины.

Наиболее традиционным способом ограничения кредитного риска, присущих банковской деятельности, со стороны надзорных органов многих стран является использование соответствующих нормативов: максимальный размер риска на одного заемщика, максимальный размер крупных кредитных рисков, максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам и т.д.

При этом кредитному риску традиционно сопутствуют процентный риск и риск ликвидности. Например, высокий процентный риск и обусловленная им финансовая нестабильность хозяйствующих субъектов может по цепочке спровоцировать высокий кредитный риск, связанный с повышением риска невозврата кредитов, и риск ликвидности банка.

Следующей характеристикой качества кредитного портфеля является ликвидность.

Ликвидность банка – способность банка обеспечить своевременное и полное исполнение своих обязательств.

Управление ликвидностью банка направлено на предотвращение и устранение как недостатка, так и излишка ликвидности. Недостаточная ликвидность может привести к неплатежеспособности банка, а чрезмерная может неблагоприятно повлиять на его доходность.

Ликвидность можно подразделить на несколько типов:

1. *по источникам:*

- накопленная:
 - денежная наличность (деньги в кассе и на корреспондентских счетах);
 - активы, которые можно быстро превратить в наличность (например, ценные бумаги);
- покупная:
 - межбанковские кредиты, которые можно получить с межбанковского рынка;
 - возможные кредиты от основного регулятора банковской деятельности в стране (в России – ЦБ РФ);

2. по срочности:

- мгновенная;
- краткосрочная;
- среднесрочная;
- долгосрочная.

Следует отметить, что, как правило, банк формирует свой портфель активов в большей части за счет привлеченных и заемных средств, что приводит к необходимости учитывать требования ликвидности в процессе формирования и управления портфелями активов, в том числе и кредитным портфелем.

Банки заимствуют крупные суммы краткосрочных депозитов и резервов у граждан, предприятий и других кредитных учреждений, затем размещают эти средства в виде кратко-, средне- и долгосрочных кредитов. Так что большинство банков имеют некоторое несоответствие между сроками погашения по своим активам и сроками погашения по основным обязательствам. Проблема, возникающая в случае несоответствия сроков, состоит в том, что банки имеют необычно высокую долю обязательств, требующую немедленного выполнения, таких, как вклады до востребования, текущие счета и займы денежного рынка. Таким образом, банки всегда должны быть готовы удовлетворить безотлагательный спрос на денежные средства, который может быть весьма значительным в отдельные моменты времени.

Под ликвидностью кредита понимается степень притока денежных средств в течение срока действия кредитного договора. Определяется величиной процентной ставки, графиком выплаты процентов и погашения основной суммы долга.

Кредитный портфель в общем виде представляет собой совокупность балансовых и внебалансовых обязательств.

Балансовые обязательства:

- кредиты, кредитные линии (невозобновляемые);
- задолженность клиентов по продукту «кредитование банковского счета» (овердрафт);
- приобретенные (неликвидные) векселя по стоимости приобретения;
- приобретенные права требования к Должнику;
- невзысканные суммы по исполненным гарантиям.

Внебалансовые обязательства:

- гарантии/ контргарантии;
- поручительства;
- непокрытые аккредитивы.

Учет всех обязательств в кредитном портфеле ведется по фактической задолженности. Необходимо первоначально рассчитать весь будущий поток денежных средств. Должен быть подготовлен отчет по ожидаемым потокам платежей по каждой сделке с учетом валюты, срочности и типа сделки.

Точно так же разбиваем пассив в зависимости от срока обязательств банка и величины процентной ставки и прогнозируем будущий поток платежей по каждой сделке. Эти операции выполняются в целях установления рациональной структуры кредитного портфеля, так как банк должен выполнять требования к ликвидности, а, следовательно, иметь достаточный размер высоколиквидных, ликвидных и низколиквидных средств по отношению к обязательствам с учетом сроков, сумм, типов, и выполнять определенные нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности.

Банк должен соответствовать своим целям, относящимся к его способности покрывать ресурсами ожидаемые и неожиданные денежные изъятия без чрезмерного риска того, что он вынужден будет ликвидировать свои активы со значимыми потерями.

Еще одним важнейшим критерием структуры портфеля является критерий доходности.

Доходность. Необходимо учитывать, что банк – это юридическое лицо, и основная цель его деятельности – извлечение прибыли. Поэтому, формируемый банком портфель активов, в том числе и кредитный портфель, должен обеспечивать банку ожидаемый и управленчески определенный уровень доходности. Доходность – это процентные и непроцентные доходы, иногда с учетом операционных и других расходов. Выделяют следующие факторы, влияющие на доходность кредитного портфеля:

- уровень и структура процентных ставок;
- процентный риск;
- валютный риск;
- внешние рыночные факторы.

Один из необходимых элементов управления – это поддержание конкурентной способности кредитного портфеля в целом и отдельного кредита, в частности (показатели ликвидность, степень риска, доходность). Одним из способов достижения этой цели является поддержание кредитного портфеля в «открытом состоянии», т.е. проведении постоянного отбора кредитов, регулярного обновления (замены) кредитов в имеющемся кредитном портфеле (не только сомнительных, но, например, просто менее доходных).

Поддержание кредитного портфеля в «открытом состоянии» позволяет: создавать определенный объем потенциальных кредитов, не уступающих по основным показателям самым лучшим кредитам в портфеле, и приводит к поиску новых заемщиков. «Открытость» кредитного портфеля банка является инструментом снижения риска потери конкурентоспособности банка, гарантом его интенсивного развития и обеспечивается необходимым уровнем ликвидности, в связи с наличием определенного количества структурированных, но еще не выданных кредитов. При этом, нулевая скорость «обновления» свидетельствует о полной «закрытости» кредитного портфеля (что грозит потерей конкурентоспособности), а очень «высокая» скорость – неустойчивости кредитного портфеля, что может привести к резкому снижению ликвидности банка.

Следовательно, основными показателями кредитного портфеля как целого являются: степень диверсифицированности (портфельный риск), кредитный риск, ликвидность и доходность. Качество кредитного портфеля определяется степенью соответствия значений вышеуказанных критериев. Под качеством кредитного портфеля понимается комплексная оценка его конкурентоспособности (эффективности формирования и функционирования) с позиции значений основных показателей и динамики их изменений.

Также, одним из ключевых факторов, определяющих структуру конкретного банковского кредитного портфеля, является специфика сектора рынка, который обслуживает данный банк.

Размер банка также является ключевым фактором, влияющим на структуру его кредитного портфеля, особенно размер капитала, который определяет предельную сумму кредита, предоставляемого одному заемщику. Более крупные банки являются обычно оптовыми кредиторами, направляющими основной объем своих кредитных ресурсов корпорациям и другим предпринимательским фирмам. Более мелкие банки ориентированы на розничные кредиты в форме небольших ссуд гражданам (наличными и в рассрочку), также они больше предоставляют ипотечных кредитов по сравнению с крупными банками.

Кроме того, на структуру кредитного портфеля оказывают воздействие опыт и квалификация менеджеров области различных видов кредитования, а также официальная кредитная политика банка, определяющая, в том или ином виде, структуры кредитного портфеля. Структура определенных видов вложений конкретного банка в значительной степени зависит от ожидаемого дохода банка, уровень которого кредитные инспектора сопоставляют с доходами по всем другим активам, которые может приобрести банк. Кредитный портфель подвергается регулированию не только со стороны топ-менеджеров банка,

акционеров, но и со стороны ЦБ РФ, поскольку качество портфеля в большей степени важно для оценки риска и надежности банка. Предоставление некоторых кредитов ограничено или запрещено законодательством. Качество кредитного портфеля банка и разумность его кредитной политики являются теми аспектами деятельности банка, на которые особое внимание обращает ЦБ РФ. Каждому банку присваивается числовой рейтинг, основанный на качестве портфеля активов банка, в том числе кредитного. Возможные значения рейтинга выглядят следующим образом:

- 1 – хороший уровень деятельности;
- 2 – удовлетворительный уровень деятельности;
- 3 – средний уровень деятельности;
- 4 – критический уровень деятельности;
- 5 – неудовлетворительный уровень деятельности.

Чем выше рейтинг качества активов банка, тем реже он будет проверяться федеральными банковскими агентствами.

Рейтингование на уровне кредитного портфеля происходит в соответствии с Положением ЦБ РФ № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности ЦБ РФ» от 26.03.2004 г., Положением ЦБ РФ № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 20.03.2006 г. В отношении этих положений происходит оценка ссудной и приравненной к ней задолженности и определяется соответствующая категория качества:

I (высшая) категория качества (стандартные ссуды) – отсутствие кредитного риска (вероятность финансовых потерь равна нулю);

II категория качества (нестандартные ссуды) – умеренный кредитный риск (вероятность финансовых потерь обуславливает ее обесценение в размере от 1 до 20%);

III категория качества (сомнительные ссуды) – значительный кредитный риск (вероятность финансовых потерь обуславливает ее обесценение в размере от 21 до 50%);

IV категория качества (проблемные ссуды) – высокий кредитный риск (вероятность финансовых потерь обуславливает ее обесценение в размере от 51 до 100%);

V (низшая) категория качества (безнадежные ссуды) – отсутствует вероятность возврата ссуды – обесценение ссуды в размере 100%.

Естественно, качество кредитов и других активов банка является лишь одним параметром деятельности банка, которому присваивается рейтинг в соответствии с Единой межагентской системой установле-

ния рейтинга деятельности банка. Числовые рейтинги также присваиваются исходя из достаточности капитала банка, качества управления, уровня прибыльности и ликвидности. Все пять показателей деятельности банка сводятся к одному числовому показателю, известному под названием рейтинг CAMEL. Данная аббревиатура означает:

- достаточность капитала (capital adequacy – C);
- качество активов (asset quality – A);
- качество управления (management – M);
- прибыль (earning record – E);
- ликвидность (liquidity position – L).

Банки, сводный показатель CAMEL которых слишком низок – 4 или 5, проверяются чаще, чем банки с высоким рейтингом – 1, 2, 3.

Необходимо также отметить, что фактический состав кредитного портфеля банка должен отражать его кредитную политику. Описание кредитной политики имеет важное значение для соответствующего банка. В нем содержится описание процедур, которым должны следовать сотрудники банка, и их обязанностей. Оно помогает банку сформировать такой кредитный портфель, который поможет ему достичь целого ряда целей: обеспечить прибыльность, контроль за уровнем риска и соответствие требованиям, выдвигаемым регулируемыми органами. Любые исключения из кредитной политики банка должны быть полностью документированы и содержать объяснение тех причин, по которым подобное исключение было сделано. И хотя описание кредитной политики должно быть достаточно гибким для того, чтобы учитывать все изменения экономических условий и правил, устанавливаемых регулируемыми органами, тем не менее нарушать положения, содержащиеся в описании кредитной политики банка, можно лишь в исключительных случаях.

Если мы коснемся практической стороны данного вопроса и приведем в пример Группу Сбербанк России, то применяемые Группой методы и процедуры позволяют не допустить неконтролируемого ухудшения кредитного портфеля.

Проанализировав качества кредитного портфеля Группы в разрезе классов ссуд по состоянию на 31.12.2012 г. и 31.12.2013 г. можно сделать выводы, отраженные в табл. 1.

Принято, что кредит считается просроченным, если по состоянию на отчетную дату по нему просрочен хотя бы один платеж. В этом случае общий размер задолженности заемщика по данному кредиту, включая суммы наращенного процентного и комиссионного дохода, считается просроченной.

1. Качество кредитного портфеля Группы в разрезе классов ссуд по состоянию на 31.12.2012 г.

Наименование показателя	Непросроченные ссуды (млн. р.)	Просроченные ссуды (млн. р.)	Итого (млн. р.)
Коммерческое кредитование юридических лиц	2 025 522	180 800	2 206 322
Специализированное кредитование юридических лиц	1 760 286	299 698	2 059 984
Потребительские и прочие ссуды физических лиц	526 373	37 991	564 364
Жилищное кредитование физических лиц	482 445	30 342	512 787
Автокредитование физических лиц	96 649	3739	100 388
Итого кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	4 891 275	552 570	5 443 845
За вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	(190 956)	(388 858)	(579 814)
Итого кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	4 700 319	163 712	4 864 031

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

2. Качество кредитного портфеля Группы в разрезе классов ссуд по состоянию на 31.12.2013 г.

Наименование показателя	Непросроченные ссуды (млн. р.)	Просроченные ссуды (млн. р.)	Итого (млн. р.)
Коммерческое кредитование юридических лиц	2 519 062	189 630	2 708 692
Специализированное кредитование юридических лиц	1 900 813	262 673	2 163 486
Потребительские и прочие ссуды физических лиц	598 304	37 385	635 689
Жилищное кредитование физических лиц	572 339	31 439	603 778
Автокредитование физических лиц	76 792	3473	80 262
Итого кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	5 667 310	524 600	6 191 910

Наименование показателя	Непросроченные ссуды (млн. р.)	Просроченные ссуды (млн. р.)	Итого (млн. р.)
За вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	(276 906)	(425 617)	(702 523)
Итого кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля	5 390 404	98 983	5 489 387

Специализированное кредитование юридических лиц представляет собой финансирование инвестиционных и строительных проектов, а также кредитование предприятий, осуществляющих девелоперскую деятельность. Сроки, на которые Группа предоставляет ссуды данного класса, как правило, связаны со сроками окупаемости инвестиционных, строительных проектов, со сроками выполнения контрактных работ и превышают сроки предоставления коммерческих кредитов юридическим лицам. Возврат кредита и получение доходов может происходить на этапе эксплуатации инвестиционного проекта за счет генерируемых им денежных потоков.

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

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

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

В табл. 3 показано распределение кредитов заемщикам, которые имеют просроченную задолженность, по количеству дней, а также их долю в кредитном портфеле.

3. Распределение кредитов заемщикам с просроченной задолженностью

Наименование показателя	На 31.12.2012		На 31.12.2013	
	суммы	% от суммы кредитного портфеля	суммы	% от суммы кредитного портфеля
Кредиты клиентам с просроченной суммой платежа по основному долгу или %:				
с задержкой платежа на срок 1 месяц	41 494	0,7	41 592	0,8
с задержкой платежа на срок от 1 до 3 месяцев	30 814	0,5	52 309	1,0
с задержкой платежа на срок более 3 месяцев	452 292	7,3	458 732	8,4
ИТОГО	524 600	8,5	552 570	10,2

Как видно из таблицы, объем просроченной задолженности в 2013 г. снизился как в абсолютном, так и в относительном выражении.

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

Список используемых источников

1. Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sberbank.ru>
2. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/>

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ СРЕДСТВАМИ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

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

Управляющая компания – это юридическое лицо, имеющее лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Иными словами, организация, которая может осуществлять операции с активами на финансовом рынке. Управляющая компания обязуется управлять переданным ей имуществом с максимальной выгодой для клиента. Доходы от управления передаются клиенту за вычетом заранее определенной комиссии в пользу управляющей компании.

Деятельность управляющей компании, прежде всего, контролируется государством. Федеральная служба по финансовым рынкам Российской Федерации (ФСФР РФ) выдает лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и т.д. Осуществлять доверительное управление средствами пенсионных накоплений имеют право только те управляющие компании, с которыми ПФР заключил договоры доверительного управления средствами пенсионных накоплений.

Основной продукт УК – паевой инвестиционный фонд (ПИФ), который она создает, наполняет средствами пайщиков и имуществом которого она управляет. Кроме ПИФов под управлением УК могут находиться негосударственные пенсионные фонды и частные капиталы.

Любая управляющая компания, как правило, всегда представляет следующие финансовые услуги:

- управление средствами паевых инвестиционных фондов;
- индивидуальное доверительное управление;
- управление пенсионными накоплениями.

Рассматривать Управляющую компанию (УК) отдельно от ее основного «детища» – паевого инвестиционного фонда – практически не имеет смысла. Ведь оценить качество работы УК можно по величине и стабильности доходности, которую показывают ПИФы под ее управлением.

В качестве примеров хорошей работы УК можно привести следующее: когда при падении рынка, что наглядно отображается снижением какого-либо биржевого индекса, стоимость пая фонда не снижается или снижается медленнее самого индекса, или, когда рынок растет, а стоимость пая фонда растет более быстрыми темпами.

Яркие успехи ряда последних лет, достигнутые управляющими на растущем рынке, сделали свое дело: в России, по ряду оценок, более 100 тыс. пайщиков, за последние два года их количество увеличилось в три с лишним раза.

Развитие рынка неизбежно повышает интерес и к проблеме выбора управляющих компаний и фондов.

Российские ПИФы обязаны ежедневно раскрывать сведения о стоимости пая паевого фонда и объеме его чистых активов, а далеко не во всех странах пайщикам информация доступна с такой частотой и регулярностью. Фактически весь анализ доходности паевых фондов базируется на расчетах с использованием этих двух индикаторов.

В течение десятилетий существования институтов коллективного инвестирования в развитых странах сформировался весьма представительный перечень аналитических инструментов и подходов к оценке эффективности управления активами инвестиционных фондов.

Среди них достаточно упомянуть коэффициенты «альфа» и «бэ-та», коэффициенты Шарпа, Трейнора и Сортино, информационный коэффициент (Informationratio), так называемую ошибку следования (Trackingerror) и, наконец, ряд показателей, характеризующих нюансы инвестиционных стилей управляющих.

Коэффициент «альфа» оценивает среднюю доходность портфеля. При этом в качестве сравнения берется эталонный портфель или один из индексов (так называемый бенчмарк). Для ПИФов акций, например, бенчмарком может выступать индекс РТС. Если у ПИФа коэффициент Альфа имеет положительное значение, то средняя доходность фонда превысила доходность эталонного портфеля. Значит, ПИФ управлялся эффективно.

Если же у ПИФа отрицательный коэффициент «альфа», значит, средняя его доходность была ниже, чем у эталонного портфеля, и управление могло бы быть более эффективным.

Таким образом, чем выше значение коэффициента Альфы, тем эффективнее управляющие ПИФа справляются со своей задачей.

Коэффициент «бета» призван оценить относительное изменение доходности портфеля ПИФа по сравнению с доходностью рынка. Чтобы было понятнее, стоит рассмотреть понятие «рыночный портфель». Рыночный портфель – это портфель, состоящий из всех активов, доступных инвестору, причем вес каждого актива в портфеле совпадает с его долей по рынку в целом. Так вот, коэффициент «бета» рыночного портфеля будет равен 1.

Если же «бета» портфеля равна 1,5, это значит, что в среднем доходность портфеля в 1,5 раза больше доходности рыночного портфеля. Портфели с бета-коэффициентом больше единицы обладают большей изменчивостью, чем рыночный индекс, и называются «агрессивные

портфели». И наоборот, портфели с бета-коэффициентом меньше единицы обладают меньшей изменчивостью, чем рынок, и называются «оборонительными портфелями».

Таким образом, коэффициент «бета» показывает степень воздействия рынка на изменение доходности портфеля: если значение «бета» больше единицы, это указывает на большой риск активов по отношению к рынку, меньше единицы – на меньший риск.

Наиболее широко признанным стандартом инвестиционной отрасли в плане оценки и сопоставления результатов управления является коэффициент Шарпа. С помощью коэффициента Шарпа можно оценить умение менеджеров ПИФа управлять рисками. Чем выше положительное значение коэффициента Шарпа, тем большую удельную доходность смогли обеспечить управляющие фонда в пересчете на каждую единицу риска, которым характеризовался сформированный ими портфель. Соответственно, чем выше коэффициент Шарпа, тем выше качество управления ПИФом. Отрицательное значение коэффициента указывает на неэффективное управление, в результате которого доходность портфеля рыночных активов оказалась ниже доходности безрискового портфеля.

Коэффициент Шарпа, как и альфа, оценивает труд управляющего фондом. Только сравнивает доходность ПИФа не с движением какого-либо эталона, а с колебанием доходности самого фонда за анализируемый период, т.е. дается «внутренняя» оценка «качества» доходности ПИФа, без использования «внешних» данных. Другими словами, дается абсолютная, а не относительная оценка полученной за период доходности.

Колебания доходности – это риск. Высокие колебания – это высокий риск, и они должны приносить высокий доход. Колебания доходности измеряются стандартным отклонением, которое помещается в знаменатель дроби, рассчитывающей коэффициент Шарпа. В числителе дроби – доходность ПИФа, очищенная от гарантированной рыночной доходности – от доходности безрискового вложения, в качестве которого, как правило, берется депозит в Сбербанке.

Получаем формулу:

$$SR = (r - r_0)/s,$$

где SR – коэффициент Шарпа фонда; r – доходность фонда; r_0 – безрисковая процентная ставка; s – стандартное отклонение доходности фонда.

Если ПИФ показал доходность 30% со стандартным отклонением равным 10, а депозит Сбербанка принес бы 12%, то коэффициент Шарпа будет равен $(30 - 12)/10 = 1,8$. Можно сказать, что за каждую

единицу риска были получены 1,8 единиц доходности сверх гарантированной безрисковой доходности.

Результат сам по себе смысла не имеет, ни о чем не говорит. Осмысленным коэффициент Шарпа становится только при сравнении его значений для разных ПИФов (табл. 1). Чем значение выше, тем выгоднее управляющий фондом использует риск ПИФа. Причем, благодаря тому, что этот коэффициент использует стандартное отклонение доходности самого ПИФа, а не внешний индивидуальный для каждого типа ПИФов эталон, он может быть применен для сравнения между собой ПИФов из разных категорий. Например, можно сравнить мастерство управления ПИФом акций и ПИФом облигаций с помощью этого коэффициента.

1. Рэнкинг УК – 20 наиболее эффективных по коэффициенту Шарпа на 31.12.2012 г.

№	Управляющая компания (портфель)	Коэффициент Шарпа
1	Ингосстрах – Инвестиции	2,36
2	ВЭБ государственных ценных бумаг	1,77
3	ВЭБ расширенный	1,51
4	Промсвязь	1,35
5	AllianzInvestments консервативный	1,28
6	Регион Эссет Менеджмент	1,26
7	Лидер	1,22
8	РЕГИОН – траст	1,09
9	РЕГИОН Портфельные инвестиции	1,03
10	ВТБ Пенсионный резерв	0,97
11	КапиталЪ	0,94
12	Атон-менеджмент	0,93
13	УК МДМ	0,90

№	Управляющая компания (портфель)	Коэффициент Шарпа
14	Паллада Эссет Менеджмент	0,84
15	Промышленные традиции	0,82
16	ТРИНФИКО консервативного сохранения капитала	0,80
17	БИН ФИНАМ Групп	0,80
18	СОЛИД Менеджмент	0,75
19	БФА	0,74
20	Достояние	0,74

Источник: <http://www.ra-national.ru>

При одинаковой доходности ПИФы могут иметь разные значения этого коэффициента, потому что они принимают на себя разное количество риска. ПИФ, у которого коэффициент Шарпа выше при одинаковой доходности, достиг результата с меньшим риском. Чем выше стандартное отклонение, тем больше знаменатель уравнения коэффициента Шарпа, а значит ПИФу нужно показывать высокую доходность, чтобы заработать высокое значение этого показателя. ПИФу с низким уровнем риска (небольшим стандартным отклонением) достаточно показывать умеренную доходность, чтобы его коэффициент Шарпа был достаточно высоким.

Говоря о надежности УК прежде всего стоит акцентировать внимание на трех основных параметрах: размере собственных средств УК, полученной прибыли за последние 2–3 года и объеме средств, находящихся в управлении.

Для объема привлеченного капитала, которым управляет УК, действует соотношение: чем больше компания привлекает средств, тем больше возможностей для инвестирования она имеет. При этом универсальные управляющие компании, ориентированные на различные типы ПИФов, могут предлагать обмен паев одних паевых фондов на другие без взимания скидок или надбавок, что расширяет возможности пайщиков по инвестированию.

Стоит обратить внимание на количество и структуру пайщиков, точнее на число инвесторов, заинтересовавшихся паевым фондом УК, и размер их вложений (чаще всего, юридические лица инвестируют гораздо большие суммы денег, нежели частные). Главная опасность небольшого количества пайщиков в одном ПИФе (особенно, если это крупные пайщики) состоит в том, что активы ПИФа могут существенно сократиться, если некоторые из них примут решение продать свои паи и выйти из состава пайщиков. В фонде, где пайщиков тысячи, вероятность подобной ситуации намного меньше.

Положительным, а в некоторых случаях и необходимым моментом при выборе УК является действующий договор между УК и Пенсионным фондом РФ на управление пенсионными накоплениями, а точнее накопительной частью пенсионных отчислений граждан России. На деле это означает, что Управляющая компания доказала свою состоятельность в ходе жесткого отбора на конкурсе управляющих, который проводил Пенсионный фонд.

Подводя итоги можно сделать следующие выводы. В долгосрочном периоде (более 10 лет) управляющие компании могут дать доходность выше НПФ. Однако, финансовые кризисы для агрессивных и умеренных стратегий управляющих компаний проходят очень болезненно – у некоторых управляющих случилось падение стоимости активов свыше 50%. Восстанавливаются быстро не все. Если экономическая ситуация в мире стабилизируется и будет ориентирована на рост, то переводить накопительную часть пенсии «хорошим» управляющим можно смело. Управляющие – это прежде всего риск вклада, которые могут, как достаточно высоко увеличить вложения, так и уменьшить на такую же величину.

Однако, важно следить за новостями в мировой экономике, чтобы вовремя перевести деньги в более консервативные НПФ.

Список используемых источников

1. Басовский, Л. Е. Экономическая оценка инвестиций / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : ИНФРА, 2007. – 241 с.
2. Коэффициент Шарпа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.investpark.ru>
3. Количественный анализ доходности ПИФов: пределы и возможности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rcb.ru>
4. Проблемы современной экономики // Евразийский международный научно-аналитический журнал. – № 1(25). – 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru>
5. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ. – <http://www.pfrf.ru>

ВОПРОСЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ ПЕНСИОННОЙ ПРОГРАММЫ И ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

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

Корпоративные пенсионные программы являются неотъемлемым дополнением к государственной пенсии, а для работников с высокими доходами могут стать основным источником пенсии. В большинстве развитых стран на пенсии, полностью или частично сформированные работодателем, приходится, в среднем, от 30 до 50% дохода пенсионеров (в Швеции – почти 90%). Предоставление корпоративной пенсии во многих странах является законодательным требованием к работодателю.

Суть корпоративных пенсионных программ состоит в том, что работник, отчисляя средства из зарплаты на свой пенсионный счет, получает еще и дополнительные суммы от работодателя за счет фонда оплаты труда.

В России основной формой негосударственного пенсионного обеспечения является корпоративное пенсионное обеспечение. Достаточно развитые корпоративные пенсионные системы имеются в двух десятках крупных компаний: «Газпром», ОАО «РЖД», «Транснефть», «Лукойл», РАО «ЕС России», ГМК «Норильский никель», Магнитогорском металлургическом комбинате, «Северсталь», «Сургутнефтегаз», Новолипецком металлургическом комбинате и ряде других. В этих компаниях практически каждый работник, вышедший на пенсию, получает наряду с государственной и корпоративную пенсию, размер которой составляет 40 – 60% от государственной пенсии.

Финансирование корпоративной пенсионной программы может строиться на принципах различного сочетания взносов работодателя и работников.

Взносы работодателя на финансирование корпоративной пенсионной программы в целом могут осуществляться различным образом:

- в фиксированном размере, не зависящем от взноса работника (при этом размер взносов может выражаться как в твердой сумме, так и в процентах к размеру фонда оплаты труда);
- в размере, каким-либо образом связанном с суммарным размером взносов работников.

Средства, формирующие пенсионные накопления конкретного работника за счет взносов компании, перечисляются на счет работника также в разных формах:

- в виде фиксированной суммы;
- в виде суммы, зависящей от параметров, не связанных с взносом работника (прежде всего, от стажа работы в компании и должностного положения сотрудника);
- в виде суммы, которая каким-либо способом, установленным в нормативных документах компании, связана с взносами самого работника. При этом соотношение взносов работника и взносов компании может также зависеть от разных факторов (от должностной категории, времени, оставшегося до пенсии, наличия пенсионных накоплений работника по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) в НПФ-провайдере корпоративной пенсионной программы и т.п.).

В результате внедрения КПП для работников, занятых на рабочих местах с особыми условиями труда, расходы работодателя на формирование досрочных пенсий не должны оказаться больше, чем расходы по уплате дополнительных страховых взносов для страхователей в отношении застрахованных лиц, работающих на рабочих местах с особыми условиями труда и на отдельных видах работ. В то же время полученная работником досрочная пенсия не должна оказаться меньше, чем трудовая пенсия по старости, назначенная ему ранее достижения общеустановленного возраста.

В свою очередь, финансово-промышленной группе или крупному предприятию выгодно также иметь свой НПФ по целому ряду причин: возможность налогового планирования, реализация социальных программ; реинвестирование пенсионных резервов НПФ в корпоративные проекты; получение дополнительных активов через привлечение работников.

В целом организацию корпоративных пенсионных программ на предприятии можно представить в виде схемы (рис. 1).

В основе функционирования НПФ лежит пенсионная схема, которая определяет порядок взаимоотношений между тремя субъектами: вкладчик (предприятие) – фонд (НПФ) – участник (работник). Пенсионная схема нужна для того, чтобы разработать:

- корректные условия и порядок внесения взносов и распределения полученного инвестиционного дохода;
- правила получения выкупных сумм;
- правила наследования средств, накопленных на индивидуальном пенсионном счете участника.

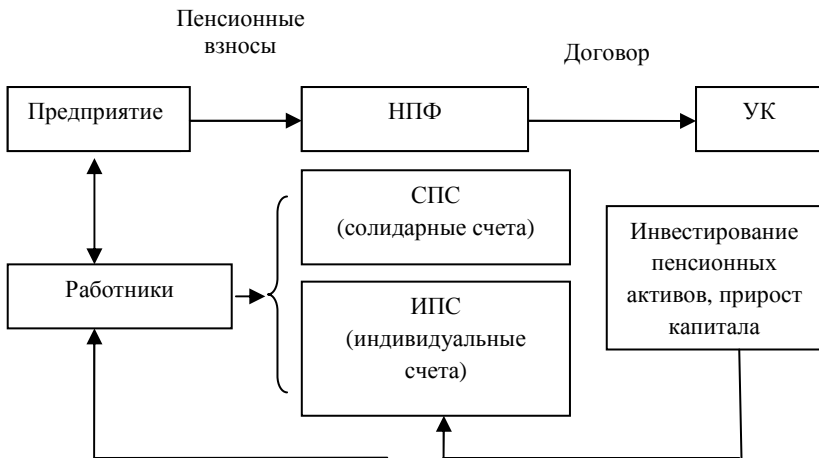


Рис. 1. Схема организации корпоративной пенсионной программы

Помимо этого при реализации пенсионной схемы оговаривается предполагаемый уровень доходности, а также возможные пути формирования и расходования пенсионного резерва.

Пенсионные схемы могут быть двух видов:

1) с установленными взносами (где заранее определяется размер взноса на финансирование негосударственной пенсии, но не оговаривается размер выплат);

2) с установленными выплатами (заранее определяется размер выплат пенсий, но размер взносов может корректироваться).

В схемах с *установленными взносами* (DC) работодатель или иное лицо берет на себя обязательство по уплате взносов, которые можно (нужно) установить с самого начала, и не более того. Работодатель не берет на себя обязательства по определенному размеру и индексации пенсии. Он не знает, сколько будет пенсия составлять процентов от последней заработной платы работника, и не гарантирует, что работник со стажем 25 лет будет получать больше работника со стажем 10 лет. Эта схема может быть доведена до полного снятия рисков с работодателя и фонда.

Схемы с *установленными выплатами* (DB) строятся по иным правилам. В соответствии с ними работнику гарантируется пенсия, рассчитываемая по утвержденному алгоритму с учетом стажа работы, заработной платы, возраста и других параметров. Отдельно устанавливаются правила индексации пенсии. Вкладчик несет ответственность перед участниками за размер пенсии наряду с фондом, в связи с чем

размер его текущих взносов может быть увеличен или уменьшен в зависимости от фактического положения дел в фонде (соответствия пенсионного резерва пенсионным обязательствам).

В настоящее время наибольшее распространение в российской практике получили пенсионные схемы с установленными взносами, что предполагает определенную гибкость в отношении размера выплат. В странах же с более стабильной экономической ситуацией, напротив, наибольшей популярностью пользуются схемы с установленными выплатами.

С целью стимулирования развития негосударственного пенсионного страхования в Российской Федерации существует ряд налоговых льгот для работодателей, внедривших у себя корпоративные пенсионные программы. В табл. 1 приведен краткий обзор по особенностям налогообложения взносов и выплат.

Сегодня у предприятия возникает столько сложностей с налогами при запуске своей пенсионной программы, что оно ни один раз подумает, прежде чем ее внедрять. Закон предъявляет к пенсионным программам очень большое количество условий: не должно быть солидарных счетов (солидарные счета – счета в НПФ, открытые не на отдельного человека, а на группу участников пенсионной программы, т.е. сразу на всех участвующих в КПП сотрудников компании), не может быть схем с пожизненными выплатами. К слову, до 2004 г., наоборот, были запрещены схемы с повременными выплатами. Более того, если вы поменяли условия своей программы, то вы лишаетесь всех льгот по налогу на прибыль, которыми до этого воспользовались.

Тем не менее, польза от введения корпоративных программ есть. Во-первых, пенсионную нагрузку с бюджета надо все-таки снимать, особенно учитывая негативные демографические прогнозы в России. Во-вторых, для очень большого количества работников корпоративная пенсия – это все-таки скорее добро, а не зло, потому что большинство людей не инвестируют деньги, и не будут этого делать, даже если им увеличить зарплату, например, на 15%. Поэтому для них лучше, если о пенсии позаботится «добрый дядя», на которого они всю жизнь работают. Кроме того, корпоративная пенсия выгодна тем работникам, кто живет «от зарплаты до зарплаты» и не имеет собственных накоплений. И таких большинство.

Если же человек инвестирует часть своих доходов, то ему как раз выгодно получать на руки больше живых денег и самостоятельно распорядиться ими. Не надо забывать, что только создание собственного капитала и пассивного дохода делает человека свободным.

1. Условия налогообложения корпоративных пенсионных программ

Стадия налогообложения	Начисление налогов и страховых взносов		
	НДФЛ	Страховые взносы в ПФР, ФСС РФ, ФФОМС и ТФОМС	на прибыль
1	2	3	4
Налогообложение пенсионных взносов	Не производится (ст. 213.1 п. 1 НК РФ). На сумму уплаченных работником пенсионных взносов (не более 120 тыс. р. в налоговом периоде) предоставляется социальный налоговый вычет, который может быть получен работником до окончания налогового периода путем написания в бухгалтерию организации, в которой он работает, заявление о не удержании НДФЛ с его взносов в НПФ, перечисляемых из его зарплаты (п. 2, ст. 219 НК РФ в редакции ФЗ от 19.07.2009 № 202-ФЗ)	Не производится (гл. 2, ст. 9, п. 5, ФЗ от 24.07.2009 № 212-ФЗ)	Не производится В размере суммы взносов, не превышающей 12% от ФОТ (относится к расходам на оплату труда) при учете средств на именных пенсионных счетах и выплате пенсий пожизненно или до исчерпания именного пенсионного счета в течение не менее 5-ти лет (ст. 255 п. 16 НК РФ)
Налогообложение дохода от размещения пенсионных резервов			Не производится в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ (ст. 295 п. 2 НК РФ)

Стадия налогообложения	Начисление налогов и страховых взносов		
	НДФЛ	Страховые взносы в ПФР, ФСС РФ, ФФОМС и ТФОМС	на прибыль
1	2	3	4
Налогообложение выкупных сумм при расторжении договора НПО	Производится со всей выкупной суммы, за вычетом суммы взносов, внесенных физическим лицом в свою пользу в отношении которых ему не предоставлялся социальный налоговый вычет (ст. 213.1 п. 2 НК РФ)		Производится При осуществлении взносов, включенных в расходы на оплату труда – со всей выкупной суммы, из чистой прибыли – с суммы инвестиционного дохода (ст. 255 п. 16 НК РФ)
Налогообложение пенсионных выплат	Производится в части, сформированной за счет взносов работодателя (ст. 213.1 п. 2 НК РФ)		

Список используемых источников

1. О корпоративных пенсионных системах : законопроект Министерства труда и социальной защиты РФ.
2. Заслуженный отдых на коммерческой основе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.prostobank.ua/](http://www.prostobank.ua/)
3. Корпоративные пенсионные программы: опыт ОАО «РЖД» [Электронный ресурс] // Человек и труд. – № 1. – 2012. – Режим доступа : <http://chelt.ru/>
4. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ. – <http://www.pfrf.ru>
5. Условия налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://npfn.ru/>
6. Финогенова, Ю.Ю. Пенсионное страхование : учеб. пособие / Ю. Ю. Финогенова. – М. : РЭА им. Плеханова, 2010. – 70 с.

ФИНАНСИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

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

Внебюджетные фонды государства представляют собой совокупность финансовых средств, находящихся в распоряжении центральных или местных органов власти и имеющих целевое назначение. Они являются важным звеном финансовой системы. Увеличение их количества и совокупного объема аккумулируемых средств – характерная особенность для экономически развитых стран. Это объясняется возрастающей ролью государства в решении социальных проблем.

Исключительная особенность внебюджетных фондов – осуществление финансирования ограниченного круга целей по сравнению с бюджетными фондами.

Важнейшим и наиболее крупным по величине мобилизуемых ресурсов из всех социальных фондов является Пенсионный фонд Российской Федерации. Его бюджет – второй по величине и составляет 50% федерального бюджета, на его долю приходится более 80% суммы средств, поступающих во все внебюджетные фонды.

Бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации формируется за счет:

- страховых взносов;
- средств федерального бюджета;
- сумм пеней и иных финансовых санкций;
- доходов от размещения (инвестирования) временно свободных средств обязательного пенсионного страхования;
- добровольных взносов физических лиц и организаций, уплачиваемых ими не в качестве страхователей или застрахованных лиц;
- средств выплатного резерва для осуществления выплаты накопительной части трудовой пенсии по старости;
- средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым назначена срочная пенсионная выплата;
- иных источников, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Пенсионный фонд России, являясь крупнейшим финансовым институтом государства по консолидации денежных средств для текущей выплаты государственных пенсий, одновременно, в соответствии с действующим законодательством, является одним из важнейших эле-

ментов всей государственной бюджетной системы России. Особенности Пенсионного фонда России, вытекающие из необходимости выполнения этих функций, четко регламентируются Бюджетным кодексом Российской Федерации.

В целях выполнения накопленных государственных пенсионных обязательств создана специализированная финансовая система пенсионного страхования, основанная на принципе систематического отчисления части текущего заработка (либо иного дохода) застрахованного лица в целевой фонд с последующим обязательством выплаты соответствующей суммы. Пенсионный Фонд России, в свою очередь, выполняет функцию концентрации, хранения и распределения накопленных ресурсов для выплаты гарантированных государством пенсий. Следует отметить, что современное пенсионное законодательство предусматривает возможность, помимо федеральных пенсионных обязательств, выплачивать дополнительные виды пенсий из средств бюджетов субъектов Федерации.

Принципиальное различие пенсионных систем заключается в методах их финансирования. Выделяют два основных способа финансирования пенсионных систем:

- распределительный (нефондируемый), при котором покрытие текущих пенсионных расходов приходится из текущих поступлений. Данный метод получил название PAYG (pay-as-you-go);
- накопительный (фондируемый), при котором средства идут на создание специального фонда (резерва), обеспечивающего все пенсионные выплаты в настоящем и будущем.

Во многих развитых странах пенсионное обеспечение основано на распределительной пенсионной системе (табл. 1).

В системах перераспределения (распределительная модель) размер доходов на пенсионное обеспечение (включая взносы предпринимателей, трудящихся, государственные субсидии) устанавливается на уровне, равном затратам на эти цели за соответствующий период. В таких системах осуществляется сбор взносов в размере, необходимом на покрытие текущих расходов, но не для создания резервного фонда. Кроме того, размер пособий не зависит ни от результатов деятельности финансовых рынков, ни от деятельности пенсионных фондов. Пенсионные системы, применяющие покрытие текущих расходов из текущих поступлений, относятся к группе нефондируемых. В подобных системах финансовое обеспечение пенсий целиком зависит от того, удастся ли аккумулировать средства в требуемом на данный момент объеме. Реализован принцип солидарности («вертикальной» солидарности) поколений: работоспособное, молодое поколение берет на себя материальную поддержку старшего поколения.

1. Финансирование пенсионных систем

№	Страна	Принцип финансирования	Период уплаты страховых взносов	Период учета доходов при назначении пенсии	Максимальный коэффициент замещения
11	США	Частично накопительный	35	Весь трудовой период	41,0
22	Япония	Частично накопительный	40	Весь трудовой период	30,0
33	Германия	Распределительный	40	Весь трудовой период	60,0
44	Франция	Распределительный	38	Весь трудовой период	50,0
55	Италия	Распределительный	40	Последние 5 лет	80,0
66	Великобритания	Распределительный	50	Весь трудовой период	20,0
77	Канада	Распределительный	40	Распределительный	25,0
88	Швеция	Частично накопительный	30	Наиболее выгодные 15 лет	60,0

Баланс примерного равенства всех взносов и всех выплат осуществляется за счет согласования основных величин пенсионной системы: пенсионного возраста, размера пенсий, страховых тарифов.

На макроуровне распределительную систему можно выразить простой формулой:

$$N_1 \cdot S_1 \cdot T = N_2 \cdot S_2,$$

где N_1 – общее число работающих; S_1 – средняя зарплата; T – ставка пенсионных взносов; N_2 – общее число пенсионеров; S_2 – средняя пенсия.

Достоинством распределительного метода финансирования пенсионного обеспечения является относительная простота управления.

Фондируемыми (накопительными) называются пенсионные системы, деятельность которых основана на выплате пенсий из накопленного специально для этих целей денежного фонда.

Пенсионные системы, основанные на принципе полной капитализации, являются альтернативными системам перераспределения. Они основаны на выплате пенсий из накопленного для этой цели денежного фонда. Обеспечение пенсиями по старости на базе такого фонда представляет собой специфический долгосрочный инвестиционный процесс, на первом этапе которого осуществляются вложения и последовательное наращивание накоплений за счет доходов от инвестирования свободных денежных средств, а на втором – получение отдачи от накоплений в виде пенсий. В накопительной системе целенаправленно поддерживается баланс между накопленными активами и текущей стоимостью обязательств. Для определения величины текущей стоимости обязательств пенсионной системы используются специальные актуарные методы, базирующиеся на демографических и экономических данных, результаты расчетов носят оценочный, вероятностный характер. «Горизонтальная» солидарность, т.е. солидарность в рамках каждого поколения играет важную роль в накопительных системах. В соответствии с ней выплата пенсий «долгожителям» частично производится за счет невыплат пенсий умершим участникам пенсионной системы. Принципиальным отличием «вертикальной» солидарности, элементы которой также присутствуют и выполняют в основном функцию поддержания устойчивости накопительной системы, является то, что солидарность может распространяться не только от младшего поколения к старшему, но и наоборот.

На макроуровне баланс накопительной системы выглядит следующим образом:

$$V = N_1 \cdot S_1 \cdot T + D - N_2 \cdot S_2,$$

где V – прирост накопленного резерва; D – инвестиционный доход, зависящий от величины резерва.

Пенсионные системы, которые полагаются исключительно на использование страхового пенсионного обеспечения, гораздо более ограничены по сравнению со смешанными системами финансирования. Напротив, накопительные системы пенсионного обеспечения больше опираются на аккумулирование взносов трудоспособного рабочего населения (табл. 2).

2. Сравнительная характеристика накопительной и распределительной пенсионных систем

Критерии сравнения	Распределительная пенсионная система	Накопительная пенсионная система
Метод финансирования	Текущие страховые взносы идут на текущие выплаты	Страховые взносы аккумулируются на личных счетах будущих пенсионеров
Влияние демографического фактора	Прямая зависимость, так как данная система функционирует по принципу: нынешнее поколение обеспечивает всех пенсионеров	Нет прямой зависимости, так как каждый сам себе формирует пенсию
Цели функционирования	Обеспечение социальной справедливости	Достижение экономической эффективности

Все пенсии, финансируемые как за счет страховой части, так и накопительные системы, ориентированы на будущее производство. В теоретическом экономическом смысле не так уж важно, каким образом пенсии финансируются; гораздо важнее текущее наличие рабочего населения, производящего товары и услуги, которые затем будут потреблять лица пенсионного возраста. Однако все обстоит совсем не так по четырем основным причинам:

- накопительные системы пенсионного обеспечения могут рассчитывать на иностранные инвестиции, нацеленные на финансирование будущих пособий. Окончательная пенсионная корзина может вырасти, если инвестиции будут вложены в экономические системы, развивающиеся быстрее той экономики, где проживает пенсионер;

- в какой-то степени страховая часть пенсии может быть связана с эволюцией зарплат в экономике. Если зарплата зависит от инфляции, системы страхового пенсионного обеспечения могут обеспечить пенсионерам надежную защиту от инфляции;

- накопительные пенсии зависят от накопления активов, рыночная цена которых в любое время отличается от фактической стоимости основного капитала. Данный рыночный риск возлагается на физических лиц и вызывает колебания в уровне пенсионных пособий при от-

сутствии механизма для его сдерживания. В то же время рыночный риск или в более широком значении неустойчивость цен финансовых активов связаны с рисковой премией, т.е. избыток дохода от активов с незначительным риском или без риска вообще;

– страховые пенсионные системы опираются на подразумеваемый договор поколений, работающих и вышедших на пенсию. Этот договор может быть нарушен при изменении демографических или экономических условий. Демографическое старение и медленное развитие оказывают неблагоприятное воздействие на договор поколений. С увеличением доли пожилых людей увеличивается их политическая сила в условиях, когда финансирование прежнего уровня пенсий становится все сложнее и сложнее. Напротив, при накопительной системе пенсионного обеспечения требования основаны на ценных бумагах, которые имеют законные права на получение выплат от компаний или государства.

Таким образом, главными источниками финансирования систем пенсионного обеспечения являются взносы застрахованных и работодателей (в пользу работников), а также субсидий государства. Доля каждого из этих источников сильно колеблется по странам, что объясняется влиянием конкретной практики, национальных традиций, соотношения общественных сил.

Проведенный анализ различных способов финансирования пенсионных систем позволяет предположить, что в нынешних условиях наиболее эффективным является смешанный тип финансирования, позволяющий опираясь в своей основе на распределительные принципы оптимально использовать достоинства накопительных механизмов.

В результате реформирования пенсионная система Российской Федерации также финансируется по смешанному типу.

Список используемых источников

1. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации : федер. закон от 15.12.2001 № 167-ФЗ.
2. Дмитриев, М. Куда идет пенсионная реформа / М. Дмитриев // Трудовое право. – 2005. – № 3. – С. 10.
3. Роль накопительных пенсий в системах пенсионного обеспечения: Проблемы пенсионной системы Российской Федерации : Доклад ОСЭР от июня 2012 г.
4. Калов, З. А. Финансовая система пенсионного страхования / З. А. Калов, Ф. М. Куршаева, Л. У. Хациева // Фундаментальные исследования. – 2008. – № 10. – С. 29.
5. Федотов, А.И. Финансирование системы пенсионного обеспечения [Электронный ресурс] // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. – Режим доступа : <http://jurnal.org/articles/2007/ekon5>

О ПОВЫШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РЕГИОНЕ

**Зеленина О. Г., Исаева О. А., Лутовинова В. В. –
магистранты кафедры «Природопользование и
защита окружающей среды»**

В Тамбове объем заказов на проведение работ по сносу зданий существовал и раньше, но реализация планов строительства целого ряда объектов отложена на неопределенный период, отчасти из-за отсутствия у строительных организаций опыта, специального оборудования и, как следствие, – высокой цены, поэтому количество действующих проектов уменьшилось. Крупные заказы на проведение работ по демонтажу промышленных объектов на рынке очень редки. Преобладают небольшие по объемам заказы, сложные в техническом исполнении, например, на объектах, расположенных в условиях тесной городской застройки.

Изменение структуры заказов приводит к ужесточению конкуренции и перераспределению рынка. Условия, устанавливаемые современным заказчиком по работам, связанным с демонтажем, смогут удовлетворить только крупные фирмы, имеющие в арсенале современное оборудование для сноса строений, способные осуществлять переработку твердых бытовых отходов (ТБО) по европейским стандартам.

Тамбовским фирмам-застройщикам целесообразно подумать об уменьшении своих затрат в сфере утилизации строительных отходов подвергшихся сносу зданий и подготовить технические решения по этому вопросу. Например, из железобетона фирма-застройщик могла бы получать щебень – сырье для нового бетона, который при соответствующей обработке использовался при строительстве новых сооружений, затем продавать переработанный строительный щебень дорожным фирмам или другим застройщикам, не имеющим данную недорогую технологию.

В настоящее время в Тамбове строительные отходы вывозятся как обычный мусор на свалки. Фирма-застройщик на этом теряет миллионы рублей, а значит теряет и мы как потребители за счет удорожания жилья и растущих свалок.

Например, по данным ЖКХ некоторые старые дома имеют суммарные затраты на капитальный ремонт и дальнейшее обслуживание, равные стоимости постройки нового аналогичного здания. При этом старое здание несмотря на капитальные затраты будет оставаться аварийным.

На сегодняшний момент строительная фирма, располагающая установкой по утилизации строительного мусора, может ее окупить в течение нескольких лет. В качестве условного примера можно рассчитать доход с утилизации сносимых старых зданий и временных сооружений, занимающих стройплощадку для постройки нового здания на 150 квартир. Экономический расчет окупаемости построен на основе «Проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение», и рассчитан на основании условного примера сноса старых панельных домов по адресу: ул. Мичуринская, д. 147, 147а, 147б.

Разработка данного проекта необходима для принятия решения в «Комитете по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности» о разрешении данного вида деятельности.

Расчет и обоснование нормативов и количества образующихся отходов состоит в следующем.

1. Отходы кирпича (код 314 014 00 01 00 0). К данному виду отходов относятся отходы, образующиеся при демонтаже кирпичной кладки.

2. Бой железобетонных изделий, отходы железобетона в кусковой форме (код 314 027 02 01 99 5). К данному виду отходов относятся отходы, образующиеся при демонтаже железобетонных конструкций.

3. Лом черных металлов несортированный (код 351 301 00 01 99 5). К данному виду отходов относятся отходы, образующиеся при демонтаже металлоконструкций.

4. Отходы древесных строительных лесоматериалов, в том числе от сноса и разборки строений (код 171 205 00 01 00 4). К данному виду отходов относятся отходы, образующиеся при демонтаже деревянных перегородок.

5. Отходы керамзита (код 541 002 00 02 00 0). К данному виду отходов относятся отходы, образующиеся при демонтаже керамзитной засыпки.

6. Отходы шлаковаты (код 314 016 01 01 00 4). К данному виду отходов относятся отходы, образующиеся при демонтаже утеплителя.

Расчет норматива образования отходов выполнен по формулам (1) и (2).

$$N_V = A, \text{ м}^3/\text{год}; \quad (1)$$

$$N_m = N_V p_i, \text{ т/год}, \quad (2)$$

где N_V – норматив образования отходов, $\text{м}^3/\text{объект}$; A – количество отходов, принятое по данным предприятия, м^3 ; N_m – норматив образования отходов, $\text{т}/\text{объект}$; p_i – объемный насыпный вес i -го вида, $\text{т}/\text{м}^3$.

Исходные данные и результаты расчета представлены в табл. 1.

Таблица 1

Вид деятельности / наименование материала	$A, \text{ м}^3$	$P_i, \text{ т/м}^3$	$H_m, \text{ т/объект}$	$N_v, \text{ м}^3/\text{объект}$
Демонтаж кирпичной кладки	19 662	14,85	26 543,7	19 662,0
Демонтаж ж/б конструкций	10 339,3	27,5	25 802,94	10 339,3
Демонтаж металлоконструкций	325	40	1300	325,0
Демонтаж деревянных перегородок	360,1	6	216,06	360,1
Демонтаж керамзитной засыпки	1200,5	0,6	720,3	1200,5
Демонтаж утеплителя	270,1	0,2	54,02	270,1

Полученные данные можно перевести в прибыль от продажи вторичного сырья:

$$C_p = H_m \cdot P_m, \quad (3)$$

где C_p – цена реализации, р./объект; H_m – норматив образования отходов, т/объект; P_m – цена вторичного сырья, р./т.

Исходные данные и результаты расчета представлены в табл. 2.

Установка для переработки строительного мусора во вторичный щебень с попутным извлечением металлических включений обойдется строительной организации в 125 млн. р. Данное оборудование сможет переработать в год до пяти подобных объектов, следовательно, с учетом стоимости заказов и калькуляции затрат в виде: 15% амортизации, 10% затрат на ремонт, заработной платы 17 человек, потребляемой электроэнергии, сырье и материалы, можно утвердительно сказать, что через четыре года вложения окупятся при условии параллельного использования и реализации отсортированных отходов, так как помимо полученной прибыли от демонтажа строительная организация еще будет экономить на захоронении строительных отходов (результаты расчета представлены в табл. 3).

Достижения в области устойчивого городского развития и природоохранные мероприятия по снижению влияния образующихся отходов на состояние окружающей среды приводят к положительному эко-

2. Прибыль от использования или реализации отсортированных отходов сноса здания

Наименование материала	H_m , т/объект	Π_m , р./т	Ц_p , р./объект
Демонтаж кирпичной кладки	26 543,7	300	7 963 110
Демонтаж ж/б конструкций	25 802,94	500	12 901 470
Демонтаж металлоконструкций	1300	150	195 000
Демонтаж деревянных перегородок	216,06	200	43 212
Демонтаж керамзитной засыпки	720,3	150	108 045
Демонтаж утеплителя	54,02	100	540,2
ИТОГО цена реализации:			21 211 377,2

3. Экономия от уменьшения платы за захоронение строительных отходов

Наименование материала	Класс опасности	Нормативы платы в пределах установленных лимитов, р./т	Норматив образования отходов, т/объект	Экономия от уменьшения платы за захоронение строительных отходов, р.
Отходы кирпича код 31401400 01 00 0	IV	248,4	26 543,7	6 593 455,08
Отходы керамзита код 31400600 01 00 0	IV	248,4	720,3	178 922,52
Отходы древесных строительных лесоматериалов, в том числе от сноса и разборки строений код 17120500 01 00 4	IV	248,4	216,06	53 669,3

Наименование материала	Класс опасности	Нормативы платы в пределах установленных лимитов, р./т	Норматив образования отходов, т/объект	Экономия от уменьшения платы за захоронение строительных отходов, р.
Бой железобетонных изделий, отходы бетона в кусковой форме код 31402701 01 99 5	V	15	25802,94	387044,1
Лом черных металлов несортированный код 35130100 01 99 5	V	15	1 300	19500
ИТОГО:				7 232 591

номическому эффекту как для организаций, занимающимися вторичным сырьем, так и для общества в целом. По предварительным расчетам, сокращение работ по демонтажу зданий и сооружений составит около 40%.

Для того чтобы заниматься переработкой строительного мусора, необходима очень дорогая техника и, соответственно, крупные вложения. Чтобы ее приобретать, компания должна знать, что инвестиции окупятся в ближайшее время, что новая техника будет загружена. А такой уверенности на данном этапе развития Тамбовского рынка у предприятий нет. Однако маленькие объемы демонтажных работ обострили конкуренцию среди компаний, работающих в этой области. Для того чтобы принять участие в немногих реализующихся проектах, строительным предприятиям необходимо подтверждать свою конкурентоспособность, предлагая низкие цены и используя профессиональную технику.

Список используемых источников

1. Рубинов, П. В. Эколого-экономическое обоснование применения в Тамбове и Тамбовской области комплекса для переработки битумных кровельных материалов / П. В. Рубинов // Решение региональных экологических

проблем : матер. междунар. науч.-практ. конф., 2 июня 2011 г., г. Тамбов ; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов : Изд-во ИП Чеснокова А.В., 2011. – С. 58 – 64.

2. Рубинов, П. В. Проблема переработки строительных отходов битумно-кровельных материалов / П. В. Рубинов // Решение региональных экологических проблем : матер. междунар. науч.-практ. конф., 2 июня 2011 г., г. Тамбов ; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов : Изд-во ИП Чеснокова А.В., 2011. – С. 117 – 121.

3. Попов, Н. С. Проектирование региональных систем утилизации производственных и бытовых отходов / Н. С. Попов, П. В. Рубинов, Чан Минь-Тынь и др. // Экология и промышленная безопасность. – 2012. – № 2(54). – С. 15 – 21.

4. Петрова, Н. П. О формировании региональных отходоперерабатывающих комплексов / Н. П. Петрова, Н. С. Попов, П. В. Рубинов и др. // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2012. – № 4(39). – С. 110 – 120.

5. Якунина, И. В. Методы и приборы контроля окружающей среды. Экологический мониторинг : учеб. пособие / И. В. Якунина, Н. С. Попов. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 188 с.

6. Козачек, А. В. Теоретические основы защиты окружающей среды. Ч. I : Седиментация и фильтрация : учеб. пособие / А. В. Козачек. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 88 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВОПРОСА УТИЛИЗАЦИИ И ПЕРЕРАБОТКИ АВТОМОБИЛЬНОГО МАСЛА ДЛЯ ТАМБОВА И ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Зеленина О. Г., Исаева О. А., Лутовинова В. В. –
магистранты кафедры «Природопользование и
защита окружающей среды»**

В России до 67% всех отработанных масел выбрасываются населением и ремонтными сервисами с грубыми нарушениями, подчас только из-за того, что в регионах нет пунктов приема отработанных масел. По статистике, в России только 14–15% идет на регенерацию [1].

Так как с экономической точки зрения отработанные масла представляют ценность, являясь углеводородсодержащим сырьем, то необходима их переработка [3].

Исходя из экономической привлекательности и экологической необходимости, был проведен анализ по существующим технологиям переработки отработанных масел, применимых для Тамбовского региона [2].

На основании полученных результатов нами был выбран минизавод по переработке отработанного машинного масла в бензин, дизельное топливо и мазут [2, 4]. Производительность линии 1 т/смену – что

обеспечит полную переработку накапливающихся за год отработанных автомобильных масел Тамбова и области.

Стадии технологических процессов на минизаводе следующие: обезвоживание сырья; термический крекинг; получение жидкотопливных фракций; очистка топливных фракций.

При выборе технологии и оборудования было учтено количество зарегистрированных автомобилей на конец 2013 г. (92 800 шт.); средний пробег автомобиля, после которого происходит замена масла (10 000 км); общего, предположительного количества образованного отработанного масла в год (464 000 л). С учетом этого объема отходов масел в регионе общая стоимость проекта составит от 8 853 475 р.

1. Калькуляция затрат на выбранном оборудовании по переработке отработанного автомобильного масла в топливо

Наименование ресурса	Затраты на 1 л бензина, р.	Затраты на 1 л дизтоплива, р.	Затраты на 1 л мазута, р.
1	4	5	6
Сырье – отработанное масло	22,74	0	0
Энергозатраты	0,193	0,197	0,1
Зарплата рабочих	0,14	0,1	0,13
Отчисления на страховые взносы	0,04	0,03	0,04
Амортизация	2,5	1,07	1,39
Общепроизводственные расходы	9,15	9,15	9,15
Производственная себестоимость	24,76	10,55	10,81

При условии покупки отработанного масла по цене 18 р. за отработанный литр, проект окупается в течение 7,5 лет. При условии получения масел бесплатно в пункте приема и обязательной сдачи отработанных масел от организаций и населения, проект окупится в 1 год.

Проект, как социально значимый для Тамбова, позволяет получить еще ряд положительных эффектов.

1. Сократить объем несанкционированных размещений отходов отработанного машинного масла в городе и на полигонах захоронения до 80% или 371 200 л/год.

Такой объем сбора отработанного масла можно обеспечить за счет установки в автомобильных мастерских емкостей под отработанное масло, с обеспечением его регулярного вывоза – это составит 60%. До 20% сбора масла от частных лиц, можно добиться за счет рекламной компании «О вреде отработанного масла на окружающую среду и здоровье населения» на заправочных станциях.

2. Социальный эффект в создании рабочих мест.

3. Увеличение сбора налогов: НДС и налог на прибыль.

Исходя из того, что бензин марки АИ92 стоит 32,33 р., а себестоимость полученного бензина 24,76 р., то общая сумма сбора налогов для региона (страховые взносы, НДС, налог на прибыль) составит 2,52 р. За год сумма сбора налогов составит 218 992,6 р.

При аналогичном расчете сбора налогов для дизельного топлива и мазута получается: сумма сбора налогов с полученного дизельного топлива в год составит 276 674,73 р.; сумма сбора налогов с полученного мазута в год составит 13 452,9 р. Общая сумма налога в год от всех видов топлива составит 509 120,23 р.

4. Определен размер ущерба от несанкционированного размещения отходов, который складывается из:

- вывоза емкостей с отработанными автомобильными маслами с несанкционированных свалок;
- затрат на проведение обследования и проведения технологических работ в случае утечки в почву масел;
- затрат на размещение загрязненного почвенно-грунтового слоя и затрат на благоустройство территории несанкционированной свалки.

Эти затраты для Тамбова с учетом привлечения разных специалистов и организаций могут быть очень большими.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что в связи с ростом автотранспортного сектора в Тамбове строительство данного завода является необходимым.

Список используемых источников

1. Попов, Н. С. Проектирование региональных систем утилизации производственных и бытовых отходов / Н. С. Попов, П. В. Рубинов, Чан Минь-Тынь и др. // Экология и промышленная безопасность. – 2012. – № 2(54). – С. 15 – 21.
2. Петрова, Н. П. О формировании региональных отходоперерабатывающих комплексов / Н. П. Петрова, Н. С. Попов, П. В. Рубинов и др. // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В. И. Вернадского. – 2012. – № 4(39). – С. 110 – 120.
3. Рубинов, П. В. Эколога-экономическое обоснование применения в Тамбове и Тамбовской области комплекса для переработки битумных кровельных материалов / П. В. Рубинов // Решение региональных экологических проблем : матер. междунар. науч.-практ. конф., 2 июня 2011 г., г. Тамбов ; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов : Изд-во ИП Чеснокова А. В., 2011. – 184 с.
4. Рубинов, П. В. Проблема переработки строительных отходов битумно-кровельных материалов / П. В. Рубинов // Решение региональных экологических проблем : матер. междунар. науч.-практ. конф., 2 июня 2011 г., г. Тамбов ; Тамб. гос. техн. ун-т. – Тамбов : Изд-во ИП Чеснокова А. В., 2011. – С. 117 – 121.
5. Якунина, И. В. Методы и приборы контроля окружающей среды. Экологический мониторинг : учеб. пособие / И. В. Якунина, Н. С. Попов. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 188 с.
6. Экомониторинг и аналитический контроль качества воды : учеб. пособие / под общ. ред. И. В. Якуниной, Н. С. Попова. – Тамбов : Из-во ИП Чеснокова А. В., 2011. – 238 с.
7. Попов, Н. С. Энергетический и экологический аудит : учеб. пособие / Н. С. Попов, А. В. Козачек, Б. Мровчинска и др. ; под общ. ред. проф. Н. С. Попова. – Тамбов : Изд-во ИП Першина Р. В., 2014. – 182 с.

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТА ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Зеленина О. Г., Исаева О. А., Лутовинова В. В. –
магистранты кафедры «Природопользование и
защита окружающей среды»
Рубинов П. В. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

Долгое время учет не воспринимался в качестве инструмента управления природоохранной деятельностью. Несмотря на быстрый рост расходов и обязательств предприятий, связанных с природоохранной деятельностью, эти затраты не отражались в финансовых отчетах. Основными предпосылками в развитии учета экологической составляющей несомненное значение оказали экономические подходы к оценке состояния окружающей природной среды.

Обращаясь к уже имеющимся подходам исторического анализа отражения природоохранной деятельности в экономических показателях, выявлены принципы изменения производящих форм экономики в зависимости от состояния окружающей природной среды, сформированы этапы становления экономико-экологических параметров, предусматривающие основы становления учета природоохранной деятельности (табл. 1).

Как видно из таблицы, этапы становления взаимоотношений экономических и экологических интересов общества обусловлены не их хронологической последовательностью, а формированием «критических точек» развития экономики под влиянием окружающей среды, которые заложили необходимый научно-теоретический фундамент развития экономики с учетом экологической направленности. Взгляды экономистов на экологические проблемы воплощаются в теории, математические модели, системы показателей. Однако указанные подходы противоречивы и не отражают в достаточной степени взаимодействия между экономикой и окружающей средой.

1. Динамика формирования научных основ учета природоохранной деятельности

Исторический период	Развитие экономических взглядов на взаимодействие человека и природы
	<i>Феномен зависимости от природы</i>
Эпоха верхнего палеолита	10 – 13 тыс. лет назад прекратила существование развитая цивилизация с большой численностью населения, ресурсопользование которой было основано на высокоэффективной массовой охоте на крупных млекопитающих (мамонтов и др.), истребление которых лишило его средств к существованию
10 – 12 столетий назад	Чрезмерная земледельческая активность вызвала эрозионные процессы, что привело к краху майянской цивилизации
XVII в.	В 1873 г. М. Н. Богдановым в изданиях Вольного экономического общества в сельском и лесном хозяйствах отмечена озабоченность экологическими проблемами и полезная деятельность птиц в сельском и лесном хозяйствах

XVIII в.	Итальянский экономист Пьеро Вери акцентирует внимание на подчиненности человеческого труда природным законам
Середина XIX в.	Прогнозы Риккардо, Мальтуса, Маркса и других экономистов классического периода свидетельствовали о том, что в обществах с развитой промышленностью экономика испытывает застой производства вследствие повышения земельной ренты и прожиточного минимума
XX в.	В концептуальных построениях («Пределы роста», 1972) Римского клуба показано, что в регионах «третьего мира» опасное сочетание экологического кризиса, имеющего природную основу (для этих регионов характерны землетрясения, ураганы, разливы рек и т.п.), и кризиса развития, оказываемого в рамках индустриальных и аграрных секторов, стали в буквальном смысле вопросом жизни и смерти
<i>Принцип подчинения природы интересам человека</i>	
XVI – XVII вв.	В период нарождающегося капитализма теоретические рассуждения стали соединяться с практическим освоением природы
XVIII в.	Английский экономист Адам Смит (1776) следующим образом характеризует взаимоотношения человека и природы: «...в сельском хозяйстве природа также работает вместе с человеком; и хотя ее работа не требует никаких издержек, ее продукт обладает своей стоимостью точно так же, как и продукт наиболее дорогостоящих рабочих»
Начало XIX в.	В период 1929 – 1933 гг. английский экономист Дж. М. Кейнс практически игнорировал роль природных ресурсов в производстве, поскольку цены на сырьевые товары были всегда низкими, и истощение природных ресурсов заботило меньше всего

Исторический период	Развитие экономических взглядов на взаимодействие человека и природы
<i>Проблема исчерпаемости природных ресурсов</i>	
Конец XVIII – начало XIX вв.	Английским экономистом Т. Р. Мальтусом (1766 – 1834) впервые отмечена проблема исчерпаемости естественных природных ресурсов, взаимосвязь роста населения с трудностями его продовольственного обеспечения в теории народонаселения
Середина XIX в.	Маркс К. и Энгельс Ф. указывали, что капиталистическое производство нарушает вечное, естественное условие постоянного плодородия почвы
Конец XIX в.	Американский экономист Дж. Б. Кларк (1847 – 1938) сформулировал закон убывающего плодородия почвы: в условиях, когда хотя бы один фактор производства остается неизменным, дополнительное приращение других факторов дает все меньший и меньший прирост продукции
XIX в.	В поле зрения неоклассических экономических теорий XIX в. не стояла проблема ограниченности природных ресурсов
Середина XX в.	Взаимоотношения природы и человека развивались под известным лозунгом И. В. Мичурина, оправдывающим насилие над окружающей средой: «Нам нельзя ждать милостей от природы, взять их у нее – наша задача»
Вторая половина XX в.	С начала 1970-х гг. на мировом рынке начали появляться «глобальные» модели самой различной степени детализации, связывающие в одно целое природные и экономические факторы. В 1978 г. Дж. Форрестер впервые предложил математическую модель, включающую процессы развития экономики, демографии и загрязнения окружающей среды

<i>Государственное вмешательство в экономику за негативное воздействие на ОПС</i>	
Начало XX в.	В 1932 г. А. С. Пигу предложил, чтобы государство воздействовало на причинителя отрицательных внешних эффектов, важнейшей разновидностью которых служит экономический ущерб, наносимый загрязнением ОПС, посредством налогов, а причинителя положительных внешних эффектов посредством субвенций (отрицательных налогов)
Середина XX в.	В конце 1960-х гг. А. Низом развивается положение о введении платежей за пользование ресурсами окружающей среды как особой формы государственного регулирования природоохранной деятельности
Конец XX в.	Смит Ф. Л. – представитель «рыночной» оппозиции движению «зеленых» высказался, что лишь максимальное ограничение административного вмешательства в природопользование может помочь решению экологических проблем
Конец XX в.	В 1990 г. по предложению администрации Буша Конгресс США принял усовершенствованный Акт о чистом воздухе, который разрешил торговлю правами за загрязнение во всех регионах страны для уменьшения глобального загрязнения атмосферы. В каждый момент цены прав находятся под влиянием краткосрочных ограничений на спрос и предложение

В рамках поиска направлений настоящего видения проблемы представляет интерес рассмотрение формирования учетной функции экологических показателей. Уже в основах науки о бухгалтерском учете, заложенных Лукой Пачоли, можно найти подход объяснения причинно-следственных связей к любой учетной задаче. Предложенный им способ двойной записи находит выражение у видного французского бухгалтера П. Гарнье в виде: кредит – причина, дебет – следствие. Для записей операций, касающихся всякого рода расходов в основных

книгах, Л. Пачоли указывает на необходимость открытия отдельных счетов, одним из которых предлагается «счет – выгоды и ущерб». Успехи, связанные с развитием бухгалтерских идей внесли достаточно много ценных и самостоятельных положений.

При этом R. H. Gray, K. J. Bebbington считают, что в принципе все потоки информации – как финансовой, так и нефинансовой – можно представить в форме бухгалтерского учета.

Однако, только с 60-х гг. XX в. во многих странах начали предприниматься попытки определения хотя бы масштабов поддающихся учету потерь, вызванных ухудшением качества окружающей среды вследствие ее усиливающегося загрязнения. Эти потери охватывают в основном экономическую составляющую ущерба.

В конце 1960-х гг. А. Низ предлагает затраты частного сектора на борьбу с загрязнением включать в издержки производства соответствующих отраслей, а государственные расходы на эти же цели исключать из чистого национального продукта.

Министерство окружающей среды Франции, начиная с 70-х гг. прошлого столетия, представляет отчет о государственных расходах в следующих областях: ассенизация – очистка; воздух; шум; отходы; уборка улиц; экологическое наследие; исследования и развитие; управление состоянием окружающей среды.

По мнению специалистов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в конце 70-х гг. XX в. в странах Европы, входивших в ЕС, ущерб от загрязнения окружающей среды составил 3 – 5% валового продукта.

В 1973 г. впервые опубликованы руководящие принципы в отношении методов исчисления объема расходов, связанных с природоохранными мерами химических предприятий Германии, на основе рекомендаций Отдела экономики предприятий Германской ассоциации химической промышленности (VerbandderChemischenIndustriee.v.).

В 1974 г. была разработана Норвежская система счетов с детальной структурой и необходимой информационной базой счетов для экономически и стратегически важных ресурсов, таких, как нефть, газ, электроэнергия, а также для учета объемов выбросов в атмосферу. При этом данная система была направлена на отражение потоков вещества.

Первая попытка создания расширенной системы экологического учета «Система воздействия–отклик» была предпринята в Канаде (1976).

Затем во Франции была разработана Система учета природного наследия, концептуальные особенности которой включают три группы счетов:

1) счета элементов, которые являются расширенными балансами «вещество–энергия», одновременно включающими природные и опи-

сывающие человеческую деятельность компоненты. Каждый счет позволяет рассчитать сальдо («начальные запасы», «конечные запасы», «естественное обновление», «чистое накопление» или «годовой, возможный объем потребления», «доступные ресурсы»);

2) счета экосистем описывают биологическое разнообразие территории в зависимости от интенсивности антропогенного воздействия (урбанизация, транспортные сети, сельское хозяйство);

3) счета агентов предназначены для организации информации: о влиянии на функционирование природной среды изъятия (использования) природных ресурсов, освоения территорий; о влиянии выбросов загрязняющих веществ и производства отходов на природоохранную деятельность и величину природных активов.

Кроме того, эти счета регистрируют виды экономической деятельности, оказывающие давление на окружающую среду, и описывают соответствующие технологические процессы (экоиндустрия, экопродукция и повторное использование). Счета агентов, таким образом, связаны, с одной стороны со счетами элементов и счетами экосистем, а с другой – с основной схемой СНС (агентами являются физические и юридические лица, классифицируемые в соответствии с используемой системой национального учета). Приоритеты систем счетов природного наследия обусловлены национальными отличиями (на экономику Франции меньшее влияние, чем в Норвегии и Канаде, оказывает эксплуатация природных ресурсов). Если во Франции приоритет отдается натуральным показателям, характеризующим окружающую среду, то многие другие страны, не соглашались с таким подходом, разрабатывают различные методы стоимостной оценки природных ресурсов.

В конце 1980-х гг. начали появляться первые экологические отчеты. Их представляли такие компании, как БАСФ (BASF), Норск Гидро (NorskHydro) и Бритиш Эйрвейз (BritishAirways).

Исторически первой системой регулирования экоменеджмента явилась «Программа ответственности и предосторожности» (Responsible Care Programme – RCP)». Данная система, представляющая собой прообраз международного стандарта, была принята в Канаде в 1984 г., затем распространилась среди химических компаний США, а после 1989 г. стала проникать в химическую промышленность стран Евросоюза.

В 1986 г. во Франции была разработана и опубликована первая серия счетов-саттелитов окружающей среды. Эти счета описывают:

- 1) управление континентальными водами (1975 – 1983);
- 2) уничтожение и переработку отходов (1978 – 1983);

- 3) охраняемые природные пространства (национальные парки (1974 – 1983), региональные парки (1975 – 1980);
- 4) охрану морских пространств (1982);
- 5) охоту (1983).

Для некоторых видов деятельности (переработка отходов, охота) определены смежные услуги (пакеты для мусора и др.).

В Нидерландах (1989) проводятся параллели между основными макроэкономическими показателями и объемами выбросов (или абсорбцией) загрязняющих веществ; величина нанесенного окружающей среде ущерба сопоставляется с природоохранными затратами.

В 1989 г. Мировой банк издал руководство по оценке влияния на окружающую среду, явившееся естественной кульминацией растущего интереса в течение многих лет к ее сохранению при развитии общества. Анализ состояния окружающей природной среды был признан важным в рамках трех аспектов анализа – финансового, экономического и технического.

В 1991 г. Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности (МСУО) разработала первое руководство (рекомендации) для бухгалтеров по отражению в финансовых отчетах воздействия хозяйственной деятельности предприятия на окружающую среду.

В этот период возникают рынки экологической продукции с собственными директивами и стандартами, среди которых наиболее важными являются: Европейский союз с его регламентами Директив экологического производства ЕС № 2092/91; органический рынок США с USDA, вступившей в силу в ноябре 2002 г., экологический рынок Японии с его стандартами JAS; Швейцария, Израиль, Аргентина, Чехия, Болгария, Австралия приняли экологические регламенты, эквивалентные Директиве ЕС № 2092/91. Несмотря на различные стандарты и директивы продукцию выпускают по сходным правилам производства, что является результатом равноценных по эффективности инспекционных мероприятий.

К началу 1990-х гг. многие коммерческие банки экономически развитых стран стали использовать экологический аудит (ЭА) в целях предупреждения риска неплатежей по ссудам своих заемщиков в связи с их деятельностью в области окружающей среды. Международный и Европейский банки реконструкции и развития широко используют ЭА для оценки прошлой и текущей деятельности финансируемых компаний.

В 90-х гг. прошлого столетия Мировой банк тесно сотрудничал с ООН с целью пересмотра национальных счетов. Был предложен учет экологического фактора путем интеграции с существующими систе-

мами национальных счетов и дополнения соответствующей статистикой по окружающей среде и природным ресурсам – через введение нового набора счетов.

Во многих странах ведутся исследования, направленные на разработку методологии оценки природоохранных затрат, основанные, как правило, на рекомендациях Расширенной Системы Национального Счетоводства (РСНС) и главы XXI Системы Национального Счетоводства ООН 1993 г. (СНС-93), где делается определение и описание структуры счетов-сателлитов окружающей среды. Позднее, Европейским комитетом по статистике стран Европейского союза была разработана Европейская система сбора экономической информации об окружающей среде (ЕССЭИОС).

В России первые шаги в области экологического учета были предприняты в 1990 г. На семинаре по экологическому учету и аудиту, проходившему 22–23 октября 1990 г., был озвучен пример российской нефтяной компании, проводящей внутренний аудит с целью оценки рисков и стоимостной очистки. Первый экологический отчет в России был опубликован за 1995 г. Газпромом.

С начала 1990-х гг. сложился и действовал внебюджетный механизм взимания платы за выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды воздействия на окружающую среду. Получаемые средства аккумулировались в трехуровневой системе внебюджетных экологических фондов, которые затем направлялись на реализацию природоохранных мероприятий федерального, регионального и местного значения. 10% всех платежей перечислялись в федеральный бюджет на содержание территориальных государственных природоохранных органов. Из 90%, которые оставались в распоряжении системы экологических фондов, с 1995 г. еще 10% были включены в федеральный бюджет, а Федеральный экологический фонд Российской Федерации, аккумулировавший эти средства, приобрел статус целевого бюджетного фонда. В 2000–2001 гг. наполняемость его превысила плановые значения более чем на 150%, но в бюджете 2001 г. фонд не предусмотрен, и были приостановлены все нормы платы за выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды вредного воздействия на окружающую среду.

Развитие учета природоохранной деятельности в 1997 г. Д. И. Люри связывает с изучением проблемы перехода от кризисного к равновесному пути развития и появлением в ресурсном бюджете новой расходной статьи – затрат на возобновление природных ресурсов. При этом общество вначале проигрывает, поскольку объемы потребления стано-

вятся меньше, чем они были бы при продолжении кризисного развития. Однако, остановившееся истощение ресурсов позволяет дальше увеличивать объемы ресурсопользования по новой равновесной траектории, хотя медленнее, чем в докризисную эпоху.

В 1998 г. в России приобрели национальный статус стандарты ИСО серии 14000, когда были введены первые основополагающие стандарты этой серии – ГОСТ Р ИСО 14001–98 и ГОСТ Р ИСО 14004–98.

Исследования 1998 г. показали, что теоретические и практические вопросы реализации системы эколого-экономического учета (СЭЭУ) затрагивают бухгалтерский учет, налогообложение и пр. в их связанной с экологической проблематикой части.

Основные направления развития учета природоохранной деятельности прослеживаются в раскрытии К. В. Папеновым в 2001 г. недостатков современного ВВП, связанным в нерыночном влиянии и истощении ОПС. Он считает, что необходимо развить систему национальных счетов, которые учитывали бы расходы и доходы, связанные с охраной окружающей среды. При этом издержки очистки (расходы на восстановление окружающей среды) часто служат росту инфляции национального дохода, поэтому возмещение ущерба окружающей среде в рамках текущих национальных счетов не включается. А итоговая оценка ВВП неверна, потому что губительные последствия производства, такие как загрязнения, не учитываются, в то время как затраты, связанные с нуждами окружающей среды косвенным образом, переоцениваются.

В 2001 г. плату за нормативные и сверхнормативные выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов следовало в полном объеме зачислять на счета органов федерального казначейства по месту расположения налоговой инспекции, за которой закреплен налогоплательщик. Казначейство самостоятельно распределяло поступившие денежные средства между федеральным бюджетом (19%) и бюджетами субъектов Российской Федерации (81%).

При этом система национальных счетов в России, скрывая истощение природных ресурсов и разрушение биосферы, нередко вносило большую погрешность в расчеты. Так, затраты на борьбу с загрязнением включаются в национальные бюджеты в качестве еще одной статьи со знаком «плюс». В 2002 г. С. Пилеев, В. Кадохов такую ситуацию связывают с переводом платежей за выбросы и сбросы загрязняющих веществ, размещение отходов и другие виды вредного воздействия на окружающую природную среду в категорию налоговых доходов бюджета. Далее ошибочное решение в контексте разработанного Прави-

тельством Российской Федерации проекта соответствующей главы части второй Налогового кодекса Российской Федерации привело к тому, что в качестве налоговой базы был установлен объем выбросов различных загрязнений, которые в силу своих объективных свойств не могут иметь потребительной стоимости. Авторы предлагают произвести очищение ВВП от «грязных» нагрузок и затрат, усиливая при этом экологическую составляющую.

Данные 2003 г. С. В. Барамзина позволяют утверждать, что чем больше предприятий страны имеют системы менеджмента, соответствующие стандартам ИСО серии 9000, тем выше в этой стране ВВП в расчете на душу населения. Важнейшие принципы, заложенные в стандартах ИСО серии 9000, как считает автор, гарантируют качество результатов деятельности, а, следовательно, способствуют увеличению продаж и гарантируют рост предприятий и организаций. Однако в том же 2003 г. О. Розенталь в своей работе показывает, что внедренные на российских предприятиях СМК по СМ ИСО серии 9000 «работают» не более чем на 10% своих возможностей.

Таким образом, рассматривая вышеизложенные подходы к оценке состояния окружающей природной среды и отражение их в экономико-экологических показателях, можно выделить принцип изменения взглядов к данной проблеме, обусловленный национальной экономикой. Интеграция экологических показателей в систему национального учета в экономически развитых странах предполагает исчисление ВВП, скорректированного на негативные изменения в окружающей среде и истощение природных ресурсов. Итоговая оценка ВВП в России не отражает последствия производства, связанные с воздействием на окружающую среду. Это ставит вопрос о пересмотре некоторых экономических концепций и показателей в направлении их экологизации, и развитии исследований, которые учитывали бы расходы и доходы, связанные с охраной окружающей среды и получение более полной информации о природных активах.

На основании изложенной мотивации нами разработаны модели, включающие данные о состоянии окружающей среды в национальных системах учета, а также урегулировании отношений на уровне «предприятие – ОС» в учетной информации (рис. 1, 2). Важность таких моделей заключается в том, что они способствуют формированию теоретических взглядов не только о необходимости учета возникающих экономических проблем в области природопользования и охраны окружающей среды, но и окупаемости природоохранной деятельности.

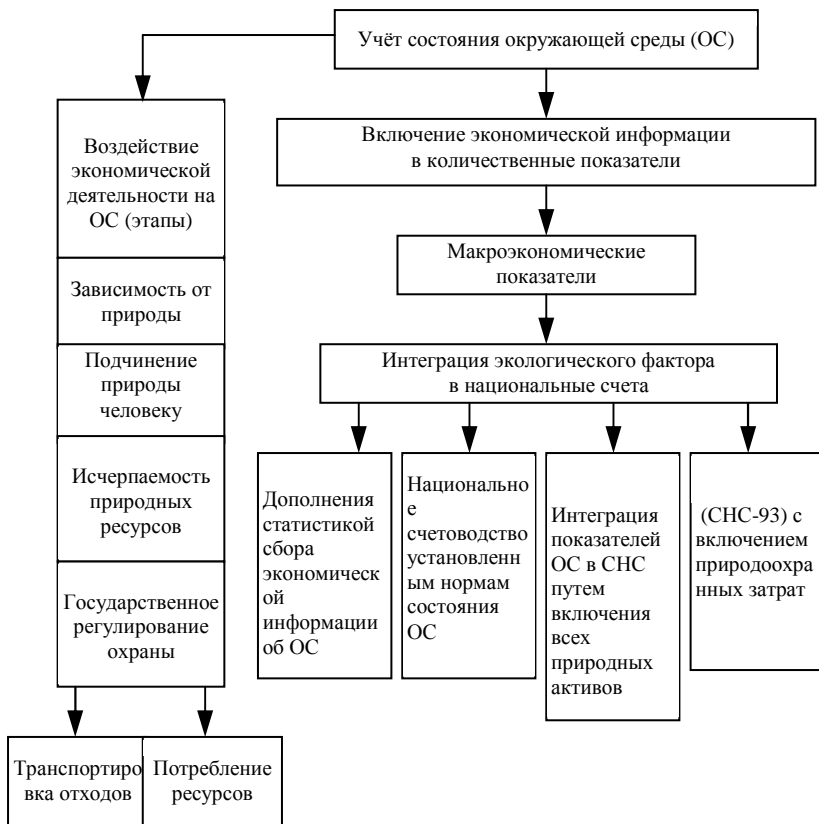


Рис. 1

Список используемых источников

1. О бухгалтерском учете : федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ.
2. Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации : Приказ Минфина Российской Федерации от 26.12.1994 № 170 (в ред. Приказов Минфина РФ от 03.02.1997 № 8).
3. Аверчев, И. Досрочный переход на МСФО / И. Аверчев // Консультант. – 2010. – № 17.
4. Гетьман, В. Г. О путях развития учета в России / В. Г. Гетьман // Международный бухучет. – 2008. – № 10. – 315 с.
5. Интеграция России в международное бухгалтерское сообщество // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 5. – 73 с.
6. Кожин, В. Я. История бухгалтерского учета в России / В. Я. Кожин // Финансовый бизнес. – 2010. – № 3. – 71 с.



Рис. 2

7. Концепция развития бухгалтерского учета РФ на среднесрочную перспективу : Приказ Министерства Финансов Российской Федерации. – СПС Консультант Плюс.

8. Соколов, Я. В. Очерки по истории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2009.

9. Учет в России: куда держать курс // Консультант. – 2010. – № 21.

10. Шаронов, А. В. Современный этап реформирования бухучета и отчетности в РФ: анализ и перспектива / А. В. Шаронов // Аудит. – 2009. – № 2. – 158 с.

11. План по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на 2012 – 2015 годы : Приказ Минфина РФ от 11.11.2011 № 440.

12. Попов, Н. С. Энергетический и экологический аудит : учеб. пособие / Н. С. Попов, А. В. Козачек, Б. Мровчинска и др. ; под общ. ред. проф. Н. С. Попова. – Тамбов : Изд-во ИП Першина Р. В., 2014. – 182 с.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА УРОВНЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА КАК ЧАСТЬ ЕГО ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Зяблова А. М. – магистрант кафедры «Экономика»

Методология и формы финансового планирования на уровне хозяйствующих субъектов определяются организационно-правовой формой, ориентацией инновационной политики, отраслевым характеристикам и другими факторами. В современной российской экономике существует ряд преград, которые создают трудности в обеспечении точности прогнозирования, в том числе прогнозирования прибыли.

В России главными проблемами низкого уровня финансового планирования на уровне хозяйствующего субъекта являются недостаточно квалифицированные специалисты, ответственные за финансовое планирование, и недостаточная заинтересованность в планировании при разработке инновационной политики хозяйствующего субъекта.

В общепринятой научной среде, выделяют четыре типа финансовых планов: текущие и стратегические, краткосрочные и долгосрочные.

Стратегический финансовый план очень важен для разработки инновационной политики. Он разрабатывается, основываясь на целях хозяйствующего субъекта; макроэкономических процессах регионального, государственного и международного уровней; финансовой политики государства.

Несмотря на преимущества, в российских фирмах уровень применения стратегического планирования остается низким из-за факторов как объективного (нестабильность внешней среды, недостаточно высокий уровень финансовой культуры предприятий, высокая степень зависимости от государственного финансирования), так и субъективного характера (недостаток времени, приоритетность текущих проектов, предрассудки об отсутствии влияния финансового планирования на конечный результат, низкая квалификация управляющих, недостаточная методическая база).

Радикальное изменение ситуации возможно только при изменении инновационной политики руководящим звеном и переходом на целевое управление, которое подразумевает изменение менталитета у управленцев, а также повышение финансовой культуры специалистов экономических отделов российских предприятий.

Следующий вид финансовых планов – текущие планы, разрабатываемые с учетом прогнозируемых тенденций, принимающие форму доходного и расходного баланса предприятия.

Краткосрочные и долгосрочные планы отличаются по масштабам и целями финансового планирования. Долгосрочное планирование с позиции финансовой устойчивости нацелено на определение допустимых темпов роста предприятия, а краткосрочное – на обеспечение постоянной платежеспособности.

Финансовое планирование на уровне хозяйствующего субъекта – это процесс создания и корректировки инновационной политики предприятия.

Финансовое планирование включает в себя следующие этапы:

- исследование финансовых результатов работы предприятия;
- разработка прогнозов по финансовым отчетам;
- определение существующих и потенциальных потребностей предприятия в финансовых средствах для реализации плановых заданий;
- прогнозирование источников финансирования;
- обеспечение работы системы управления финансами;
- разработка процедур необходимых изменений скорректированных планов.

Современные методы планирования включают бизнес-планирование реализации проектов в рамках инновационной политики предприятия, представляющее собой модели реализации инновационных идей, программ, проектов. Одной из основных частей бизнес-планирования выступает финансовое планирование, выражающее в стоимостных показателях планы по маркетингу, организационной деятельности и другие аспекты функционирования предприятия.

Для успешного создания инновационной политики предприятия нужно четко знать классификацию видов финансового планирования. По уровням структурной иерархии хозяйствующего субъекта выделяют: общефирменное финансовое планирование, в рамках которого разрабатываются сводные и консолидированные финансовые планы, обеспечивающие достижение целей предприятия; финансовое планирование деятельности бизнес-единицы, в рамках которого разрабатываются финансовые планы по конкретному направлению бизнеса, организационно выделенному в дочернее предприятие; финансовое планирование деятельности подразделений – структурных единиц предприятия, не обладающих хозяйственной самостоятельностью и входящих в состав бизнес-единицы или материнского предприятия.

По уровням субъекта планирования выделяют: финансовое планирование на высшем уровне, разрабатывающее плановые решения высшими исполнительными органами управления и централизован-

ными отделами планирования; финансовое планирование на среднем уровне, разрабатывающем планы на уровне бизнес-единиц; финансовое планирование на нижнем уровне – планы разрабатываются на уровне подразделений предприятия.

Для планирования финансовых показателей и составления финансовых планов используют следующие пять методов:

1) *нормативный метод* является наиболее простым для расчета плановых финансовых показателей. Зная норматив и объемный показатель, можно легко рассчитать плановый показатель;

2) *расчетно-аналитический метод* анализирует достигнутое в базисном периоде значение конкретного финансового показателя, определяет индекс его изменений в плановом периоде и рассчитывает плановое его значение;

3) особенно широко применяют *балансовый метод*. При этом путем построения балансов увязывают потребность в финансовых ресурсах и источники их формирования. Большинство финансовых планов составляют в виде различных форм балансов;

4) *метод оптимизации* плановых решений состоит в определении нескольких возможных вариантов плановых расчетов и выборе по определенному критерию оптимального варианта. Наиболее часто этот метод применяют при выборе вариантов инвестиций, планировании капитальных вложений;

5) *метод экономико-математического моделирования* состоит в определении количественного выражения взаимосвязи финансовых показателей и влияющих на него факторов. Экономико-математическая модель представляет собой математическое описание закономерности изменения конкретного экономического показателя при изменении основных факторов [1].

Таким образом, в рамках разработки, корректировки и контроля инновационной политики, финансовое планирование хозяйствующего субъекта играет одну из ключевых ролей. При правильном анализе факторов низкого уровня планирования возможно внесение изменений в действующую политику предприятия. Проанализировав данные факторы, классификацию видов финансовых планов, выбирается и разрабатывается планирование согласно выбранному методу, которое повышает шансы на успешную реализацию инновационной политики.

Список используемых источников

1. Варламова, Т. П. Финансовый менеджмент : учеб. пособие / Т. П. Варламова, М. А. Варламова. – М. : Дашков и К°, 2012. – 302 с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СРВ. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ АУДИТОРОВ И АУДИРУЕМЫХ ЛИЦ

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

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

В феврале 2011 г. Правительство Вьетнама Декретом № 16/2011/ND-CP приняло Закон о независимом аудите.

Как и российский закон «Об аудиторской деятельности», этот вьетнамский закон содержит перечень прав и обязанностей аудиторов, аудиторских организаций и аудируемых лиц.

Естественно, в этих двух документах есть и общие нормы, и различия, которые будут проанализированы в данной статье.

В ст. 13 Закона о независимом аудите перечислены действия, которые однозначно запрещены.

В частности, работникам аудиторских организаций (как вьетнамских, так и подразделений иностранных аудиторских фирм) запрещается приобретать акции или получать подарки от аудируемых лиц вне зависимости от их количества. Аудиторам нельзя покупать или продавать долговые обязательства или другие активы аудируемых лиц, если такие действия нарушают независимость аудиторов и противоречат требованиям этических стандартов бухгалтеров и аудиторов.

Аудиторы не должны получать любые денежные средства от аудируемых лиц, кроме платы за аудиторские услуги и возмещение затрат в соответствии с заключенным контрактом.

Запрещено раскрывать информацию, содержащуюся в рабочих документах аудитора, если на такие действия нет разрешения аудируемого лица (клиента) или соответствующих требований закона.

Безусловно запрещается:

- навязывать услуги и обманывать клиентов;
- сообщать ложную информацию о квалификации, опыте и способности оказывать аудиторские услуги;
- бороться за клиентов путем подкупа или другими способами нечестной конкуренции;
- собирать (взыскивать) долги для аудируемого лица;
- вступать в сговор с аудируемым лицом с целью фальсификации учетных записей, финансовой отчетности, рабочих документов аудитора и аудиторского заключения по результатам аудита;
- подделывать рабочие документы аудитора;
- брать в аренду или взаймы сертификат аудитора или сертификат практикующего аудитора для осуществления профессиональной деятельности;

– оказывать аудиторские услуги без соблюдения соответствующих условий, предусмотренных Законом о независимом аудите.

Аналогичные запреты для российских аудиторов содержатся в Кодексе профессиональной этики аудиторов (одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012 г., протокол № 4; с изменениями от 27.06.2013 г., протокол № 9) и в Правилах независимости аудиторов и аудиторских организаций (одобрен Советом по аудиторской деятельности 20.09.2012 г., протокол № 6; с изменениями от 27.06.2013 г., протокол № 9).

Следует отметить, что статус этих документов ниже, чем статус Закона. Кроме того, в Кодексе профессиональной этики и Правилах независимости часто используются более мягкие формулировки, например, в отношении получения подарков. В соответствии с российскими нормами, аудитор должен оценить значимость любых угроз нарушения основных принципов этики и по мере необходимости предпринять меры предосторожности для их устранения или сведения их до приемлемого уровня. И только в том случае, если при принятии таких мер невозможно устранить угрозу или свести ее до приемлемого уровня, то аудитор не должен принимать предложенный ему подарок или знак внимания, т.е., способ решения этической проблемы является результатом субъективного суждения аудитора о степени значимости угроз нарушения основных этических принципов.

Любопытно, что российские нормативные документы не содержат каких-либо ограничений на передачу аудиторского квалификационного аттестата во временное пользование иному лицу.

Во Вьетнаме аудитор не имеет права работать как индивидуальный предприниматель. Аудиторская деятельность может осуществляться только аудиторскими фирмами, которые создаются в форме:

- компании с ограниченной ответственностью, как минимум, с двумя участниками;
- товарищества;
- частного предприятия с единоличным владельцем, который должен быть профессиональным аудитором и выполнять обязанности директора предприятия.

Аудиторам запрещается брать в аренду или иным образом использовать имя и сертификат другого аудитора для осуществления аудиторской деятельности.

Вьетнамский аудитор имеет право работать только в одной аудиторской фирме (вьетнамской или в подразделении иностранной фирмы). В России для аудиторов таких ограничений нет.

Для аудируемых лиц вьетнамский Закон о независимом аудите также устанавливает ряд безусловных запретов.

Запрещено:

- выбирать для заключения контрактов по оказанию аудиторских услуг организации, которые не соответствуют установленным требованиям;
- не предоставлять аудитору информацию и документацию, необходимую для проверки;
- препятствовать работе аудиторов;
- предоставлять фальшивую, ложную, неполную, несвоевременную информацию или документы;
- давать взятки, подкупать участников аудиторской группы с целью фальсификации бухгалтерских записей, финансовой отчетности, рабочих документов аудитора или аудиторского заключения;
- скрывать нарушения законов, регулирующих финансы и бухгалтерский учет;
- запугивать и заставлять участников проверки фальсифицировать результаты аудита.

В российском законе об аудиторской деятельности аналогичные нормы сформулированы не в виде запрета, а в виде обязанностей аудируемых лиц. Например, при проведении аудита аудируемое лицо, лицо, заключившее договор оказания аудиторских услуг, обязано:

- предоставлять необходимую информацию и документацию;
- не предпринимать каких бы то ни было действий, направленных на сужение круга вопросов, подлежащих выяснению при проведении аудита, а также на сокрытие (ограничение доступа) информации и документации, запрашиваемых аудиторской организацией, индивидуальным аудитором.

Интересной особенностью вьетнамского законодательства является наличие строгого запрета организациям и лицам, осуществляющим контроль соблюдения аудиторскими фирмами требований законов, использовать их полномочия для какого-либо влияния на повседневную деятельность независимых аудиторов.

Физическое лицо, претендующее на звание аудитора во Вьетнаме, должно быть полностью дееспособным, ответственным, честным и объективным.

В российском законе дееспособность аудиторов, по-видимому, подразумевается как очевидное условие.

От российских претендентов требуется наличие диплома о высшем образовании по любому направлению, для вьетнамских претендентов на звание аудитора установлено дополнительное условие – высшее образование должно быть профильным (бухгалтерский учет, финансы, банковская деятельность и т.п.).

Российские нормативные документы не делают никаких различий между аудитором, который получил свой квалификационный аттестат и вступил в члены саморегулируемой организации аудиторов месяц назад, и аудитором, который уже несколько лет занимается своей профессиональной деятельностью. Вьетнамское законодательство предусматривает, что аудитор, который имеет опыт практической работы по специальности не менее 36 месяцев, и принимает участие в программах повышения квалификации, может зарегистрироваться как практикующий аудитор и получить соответствующий сертификат.

Такой сертификат имеет силу только в том случае, если аудитор работает в аудиторской фирме на условиях полной занятости.

В качестве практикующих аудиторов не могут быть зарегистрированы лица, имеющие непогашенную судимость по экономическим статьям, находящиеся под следствием или осужденные, а также государственные чиновники и служащие.

В российском законе «Об аудиторской деятельности» не проводится различий между правами и обязанностями аудиторов и правами и обязанностями аудиторских организаций. В законе «О независимом аудите» сначала описываются права и обязанности практикующего аудитора.

Практикующий аудитор имеет следующие права (ст. 17 Закона):

- проводить аудит в соответствии с Законом;
- быть независимым при осуществлении профессиональной деятельности;
- требовать от аудируемого лица предоставления адекватной и своевременной информации, документов и пояснений по вопросам, связанным с аудиторской проверкой, требовать проведения инвентаризации активов, подтверждения дебиторской задолженности, проведения проверки всех записей и документов, относящихся к экономической и финансовой деятельности аудируемого лица;
- проверять и подтверждать экономическую и финансовую информацию, относящуюся к аудируемому субъекту.

Информация для проверки может поступать как из внутренних, так и внешних источников.

Обязанности практикующих аудиторов перечислены в ст. 18 Закона:

- соблюдать принципы независимости в своей деятельности;
- не вмешиваться в деятельность клиента;
- отказаться от проведения аудита, если не может быть гарантирована независимость, обеспечена необходимая квалификация и другие условия в соответствии с нормативными требованиями;

- отказаться от проведения аудита, если требования клиентов идут вразрез с этическими и профессиональными требованиями и нормами законодательства;
- участвовать в ежегодных программах повышения квалификации;
- постоянно повышать профессиональные знания и навыки;
- нести ответственность за выданное аудиторское заключение;
- по запросам государственного органа предоставлять отчеты об аудиторской деятельности;
- соблюдать требования законодательства;
- соблюдать требования по контролю качества аудиторских услуг в соответствии с распоряжениями Министерства финансов.

Этот перечень прав и обязанностей во многом совпадает со списком прав и обязанностей российских аудиторов и аудиторских фирм. Среди отличий можно указать на следующие моменты.

Отказ от проведения аудита в российском законе «Об аудиторской деятельности» является не обязанностью, а правом аудитора. Следовательно, при определенных обстоятельствах аудитор решает, воспользоваться ли ему этим правом или нет. В то же время, у вьетнамских аудиторов нет обязанности предоставлять по требованию аудируемого лица обоснования их замечаний и выводов.

Список условий, при которых практикующие вьетнамские аудиторы не должны принимать участие в аудиторской проверке, также во многом совпадает с российским перечнем. Однако имеются и отличия, например, нельзя участвовать в проверке, если практикующий аудитор занимал ответственные должности в проверяемом экономическом субъекте, и с этого периода времени прошло менее двух лет.

В российском законе имеется запрет на участие в проверке аудиторов, которые являются действующими должностными лицами проверяемого субъекта. Правилами независимости требуется проводить оценку угроз независимости в тех случаях, когда аудитор состоял в трудовых отношениях с аудируемым лицом, однако никаких конкретных сроков Правила не устанавливают.

В ст. 8 Закона «Об аудиторской деятельности» указано, что аудиторская проверка не может проводиться аудиторскими организациями, индивидуальными аудиторами, оказывавшими в течение трех лет, непосредственно предшествовавших проведению аудита, услуги по восстановлению и ведению бухгалтерского учета, а также по составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности физическим и юридическим лицам, в отношении этих лиц.

Во вьетнамском законе аналогичное ограничение налагается на аудиторов, которые оказывали такие услуги в период, предшествующий проверяемому отчетному году.

Далее в ст. 28 Закона о независимом аудите перечислены права аудиторских фирм, осуществляющих деятельность во Вьетнаме. Во-первых, это право оказывать услуги, указанные в ст. 40 Закона о независимом аудите, а именно:

- аудиторские услуги, включая аудит финансовой отчетности и аудит налоговой отчетности;
- обзорные проверки финансовой отчетности и другой информации, требующей подтверждения;
- консультационные услуги в сфере экономики, финансов и налогов;
- консультации по управлению предприятиями, в том числе в области информационных технологий;
- бухгалтерские услуги;
- оценка активов и оценка бизнес-рисков.

Во-вторых, это право получать вознаграждение за оказанные услуги.

Кроме того, аудиторские фирмы имеют право открывать свои подразделения, в том числе в других странах, участвовать в международных аудиторских организациях.

Аудиторские фирмы имеют право требовать от аудируемых лиц своевременно предоставлять необходимую информацию, документы и пояснения по вопросам, возникающим в ходе проверки. Также они могут потребовать проведения инвентаризации и сверки расчетов с покупателями и заказчиками, предоставления всех записей и документов, относящихся к финансово-хозяйственной деятельности.

Обязанности аудиторских фирм заключаются в следующем:

- вести деятельность (оказывать аудиторские услуги) в соответствии с полученным сертификатом;
- принимать на работу сотрудников, обладающих соответствующей квалификацией, руководить профессиональной деятельностью практикующих аудиторов;
- ежегодно предоставлять список практикующих аудиторов в государственное агентство;
- выплачивать компенсацию за ущерб, причиненный клиентам;
- страховать профессиональную ответственность или делать отчисления в резервный фонд в соответствии с предписаниями Министерства финансов;

- ставить в известность аудируемое лицо в отношении выявленных признаков нарушений законодательства в области финансов или бухгалтерского учета;
- предоставить рабочие документы по письменному запросу компетентного государственного агентства;
- предоставлять своевременно, точно и полно информацию и документацию по требованию уполномоченных лиц для проверки и нести ответственность за достоверность предоставленной информации;
- нести ответственность перед законом и клиентами за выполнение заключенного контракта;
- нести ответственность совместно с лицом, которое использовало результаты аудита, если это лицо:
 - получило на дату подписания аудиторского заключения преимущества, напрямую связанные с результатами аудита экономического субъекта;
 - имеет разумное понимание финансовой отчетности и основы для составления финансовой отчетности;
 - с необходимой предусмотрительностью использовало информацию проаудированной финансовой отчетности.

Аудиторская фирма имеет право отказаться от проведения аудита в случае, когда есть обоснованные сомнения в соблюдении независимости или других условий, необходимых для проверки. Отказаться от аудиторской проверки можно и в том случае, когда требования клиента противоречат требованиям закона, профессиональных и этических стандартов.

Аудиторская фирма обязана участвовать в проверке качества своей работы, которую организует Министерство финансов.

Аудиторская фирма не вправе проводить аудит, если в предшествующем году оказывала этому клиенту услуги по ведению учета, составлению финансовой отчетности или услуги по внутреннему аудиту, либо иные услуги, которые ставят под сомнение соблюдение этических принципов.

Запрет на проведение аудита налагается и в том случае, если участники аудиторской группы, руководство аудиторской фирмы одновременно являются учредителями или участниками аудируемого субъекта, или имеют другие экономические, финансовые интересы в аудируемом лице.

Проведению аудиторской проверки препятствует наличие у руководства аудиторской фирмы близких родственников (родители, супруги, дети, братья и сестры), которые имеют экономические интересы в аудируемом субъекте, или занимают в нем руководящие посты.

Аналогичные ограничения имеются и в российском законе об аудите.

Предприятия и организации, которые хотят провести инициативный аудит, вправе:

- выбрать аудиторскую фирму по своему усмотрению;
- требовать от аудиторской фирмы предоставления информации о регистрационных документах самой фирмы и ее практикующих аудиторов;
- отказаться от предоставления информации и документации, которая не имеет отношения к аудиторской проверке;
- требовать замены членов аудиторской группы, если такие члены нарушают принципы независимости в ходе аудита;
- обсуждать выводы и заключения аудитора, если они представляются неприемлемыми;
- жаловаться на неподобающее поведение участников аудиторской группы (при наличии доказательств такого поведения);
- требовать компенсации ущерба, причиненного действиями аудиторской фирмы.

В этом перечне наиболее интересно право аудируемого лица отказаться от предоставления информации и документов, если они не имеют прямого отношения к предмету проверки. Можно предположить, что эта норма потенциально содержит возможность конфликта между аудиторской фирмой и ее клиентом, так как мнения о том, имеет ли запрашиваемая информация отношение к аудиту, могут быть диаметрально противоположными.

К обязанностям аудируемого лица относятся:

- обеспечить полноту, точность, достоверность, своевременность и объективность информации и документов по запросам практикующих аудиторов и аудиторских фирм;
- выполнять требования практикующих аудиторов и аудиторских фирм, относящиеся к сбору аудиторских доказательств в соответствии со стандартами. Исправлять ошибки по требованию аудиторов или письменно объяснить причины отказа от исправления ошибок;
- создавать условия для проведения аудита и содействовать аудиторам;
- не предпринимать действий по ограничению объема аудита;
- оперативно рассматривать информацию аудиторов об ошибках в финансовой отчетности и случаях несоблюдения требований нормативных документов;
- своевременно и полностью сообщать о нарушениях в деятельности аудиторских фирм и аудиторов компетентным государственным органам;

- оплачивать аудиторские услуги в соответствии с контрактом;
- если контракт с аудиторской фирмой заключается более трех лет подряд, обратиться с просьбой к аудиторской фирме о замене практикующих аудиторов в рабочей группе.

Как видно, значительная часть обязанностей аудируемых лиц во Вьетнаме совпадает с обязанностями аудируемых лиц в России. Но есть и исключения, например, обязанность клиента сообщать в компетентный орган о нарушениях со стороны аудиторов или аудиторских фирм.

Список используемых источников

1. Об аудиторской деятельности : федер. закон от 30.12.2008 № 307-ФЗ.
2. Law Independent Audit, Decree No. 16/2011/ND-CP

ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ И ИХ СТРЕМИТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Кудрявцева Ю. В. – аспирант кафедры «Экономика»

На рынке существует два вида пластиковых карт – дебетовые и кредитные карты, различающиеся между собой по типу используемых при оплате ими средств. Кроме этого, карты различаются по платежным системам, относясь либо к международным (VISA, MasterCard), либо к национальным и региональным (UnionCard, Сберкарт, Золотая Корона и т.д.).

Дебетовые карты позволяют расходовать средства клиента банка, при этом расходуемые средства перед использованием карты необходимо депонировать на карточный счет. В некоторых банках допускается овердрафт по карте. Овердрафт позволяет клиенту расходовать не только свои средства, но и средства банка в пределах открытой ему кредитной линии. По своей сути овердрафт представляет собой краткосрочный кредит. Кредитная карта позволяет использовать средства банка в пределах кредитной линии, определенной банком.

С 1995 г. в России активно начинают развиваться зарплатные проекты. Их суть заключается в том, что для снижения издержек компаний на выдачу заработной платы работникам выдают дебетовые карты, на которые в определенные дни перечисляется заработная плата. При этом компания заключает договор с банком-эмитентом на их выпуск и обслуживание, работники за пользование данного продукта никаких расходов не несут.

Использование пластиковых карт весьма удобно в условиях хорошо развитой системы обслуживания, большую роль при этом играет широкая сеть банкоматов, а также предприятий, осуществляющих их прием. Недостаток такой структуры вызывает недовольство работников компаний при переходе на «зарплатные» пластиковые карты, что можно видеть и в наши дни в регионах.

Одной из тенденций на рынке является усиление работы банков по продвижению зарплатных проектов как банковского продукта, стараясь охватить как можно более широкий круг предприятий. Банки охотно работают по таким проектам не только с крупными компаниями, но и со средними и мелкими. При этом банки стараются предоставлять полный спектр услуг обслуживания и дополнительный сервис, как правило, включающий овердрафты по картам, интернет-банкинг и возможность оплаты счетов с телефона. Также широко распространена практика банков по льготному кредитованию таких клиентов, так как по ним банковские риски невозврата или просрочки платежа значительно меньше, чем по другим клиентам.

Исторически между появлением дебетовой карты и кредитной развитие получил смежный продукт – дебетовая карта с овердрафтом, которая стала переходным продуктом, максимально приближенная функционально к кредитной. «В соответствии с нормативными документами Центрального Банка России, действующими на настоящий момент, единственным отличием этих карт является то, что по кредитной карте клиент пользуется только заемными средствами банка (клиент не может иметь и пользоваться собственными денежными средствами), тогда как по расчетной карте с разрешенным овердрафтом клиент может иметь и пользоваться собственными средствами и, только при их отсутствии или недостаточности на счете карте, используются заемные средства банка – остальные условия: порядок погашения кредита, наличие льготного периода кредитования и процентная ставка – зависят от банка, предлагающего кредитный продукт, и могут быть абсолютно идентичными по кредитной и расчетной с разрешенным овердрафтом картам» [1].

Однако многие участники рынка разделят данные продукты. По сравнению с кредитными картами кредит по овердрафту, как правило, дешевле (особенно в рамках зарплатного проекта). Кроме того, клиенту не приходится платить за обслуживание карты, так как она выпущена в рамках зарплатного проекта. Однако, овердрафт – это обычно краткосрочный кредит (даже самый длинный кредит по овердрафту заканчивается со сроком действия карты, а кредитная карта про-

сто перевыпускается). В овердрафтной карте также отсутствует грейс-период. При этом отмечаем, что основным недостатком дебетовых карт с овердрафтом по сравнению с кредитными картами является короткий срок кредитования. Как правило, банк обязует клиента полностью погасить задолженность по овердрафту в течение 1–2 месяцев, в то время как задолженность по кредитным картам можно «растянуть» на продолжительный срок – до нескольких лет.

Наиболее распространенными на рынке пока остаются дебетовые карты, так как кредитные только находятся в стадии продвижения и массового распространения. При этом дебетовые карты рассматриваются как базовый продукт для клиента. В России доля дебетовых карт сегодня составляет порядка 80 – 90%, подавляющее большинство из которых – зарплатные карты. Зарплатные дебетовые карты – базовый банковский продукт начального уровня, который выполняет важнейшую роль в формировании у держателя таких карт первого опыта пользования банковских услуг.

На фоне усиления конкуренции многие банки стараются выделить свои пластиковые продукты. Наиболее распространено предоставление бонусов в виде скидок в магазинах, например, «Сбербанк» предоставляет скидки держателям своих карт при покупках. Популярны также накопления бонусных баллов и их дальнейшее использование для получения товаров и услуг, например, «Райффайзенбанк» участвует в бонусной программе «Малина», и программы «бесплатные мили» от авиакомпаний, которые можно использовать для повышения класса полета или приобретения бесплатного авиабилета, например, программа «Аэрофлот бонус», реализуемая Аэрофлотом совместно со «Сбербанком», «Альфа-Банком» и банком «Русский Стандарт». Одной из тенденций на рынке является популяризация карт за счет изменения их форм и дизайна. В большинстве банков появилась возможность самостоятельно создавать дизайн своей карты, а также можно получить карту меньшего, чем обычно, формата – mini (рис. 3) [5].

Эволюционирование пластиковых карт к картам с микропроцессорами в России. Это связано с технической возможностью использования сегодня преимуществ таких карт. Основным преимуществом смарт-карты является наличие микрочипа, который сложно подделать и который обеспечивает безопасность владельцу карты. При этом, смарт-карты также имеют и обычную магнитную полосу, которая используется на тех терминалах, где нет специального оборудования для приема смарт-карт. Таким образом, сейчас в условиях неготовности

инфраструктуры, владельцы смарт-карт фактически переплачивают – поскольку не могут воспользоваться основным ее преимуществом.

Следует ожидать дальнейшего развития рынка пластиковых карт, дебетовых – за счет охвата новых клиентов в корпоративном секторе и продвижения на этом рынке «зарплатных проектов», а кредитных – за счет переноса без залоговых экспресс-кредитов из торговых точек на карточную основу. «Активнее всего развитие, на мой взгляд, касается потребительских кредитов и кредитных карт. Рост кредитных карт обусловлен планомерным переносом акцента ведущих игроков с товарных экспресс-кредитов на предоставление пластика и снижению доли кредитов, выдаваемых наличными. Кроме того, рост финансовой культуры населения способствует повышению спроса на кредитные карты как на более технологичный и удобный в использовании кредитный продукт» [4].

В условиях усиления конкуренции, банки, несомненно, продолжат расширять дополнительные сервисы и технически совершенствовать сами карты. Платежные системы продолжают активнее продвигать на российском рынке свои продукты. Это связано с тем, что в развитых странах рынок пластиковых карт уже насыщен, а в России есть значительный потенциал роста. Кроме стандартных методов популяризации оплаты с помощью пластиковых карт (розыгрыши призов среди пользователей карт или подарки за покупку при оплате картой), платежные системы уже стали использовать новые инструменты.

По данным MForum Analytics, совокупный оборот платежных транзакций на банковских картах в Российской Федерации составил по итогам 2013 г. около 12,41 трлн. р., из них получение наличных в банкоматах – 11,06 трлн. р., платежи за товары и услуги (торговые операции) – 1,35 трлн. р. (рис. 1) [2].

Рост оборота операций получения наличных в банкоматах относительно 2013 г. составил 26%, оборот торговых операций вырос на 50%, совокупный оборот платежных операций вырос на 28%.

Далее представлена доля операций по банковским картам с детализацией по Федеральным округам Российской Федерации (рис. 2).

Москва и Московская область, Санкт-Петербург и Ленинградская область выделены в отдельные макрорегионы. Центральный ФО в рамках статистики представлен без учета Москвы и Московской области, Северо-Западный ФО – без учета Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



Рис. 1. Ежемесячные операции на банковских картах в расчете на численность населения в Российской Федерации – итоги 2013 г.

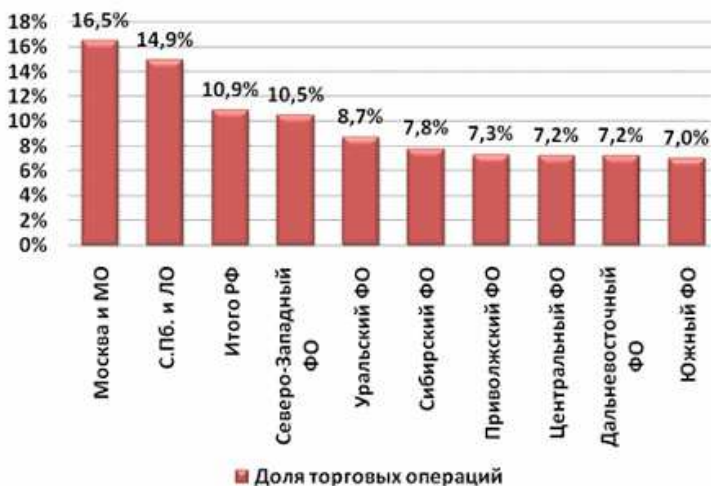


Рис. 2. Доля торговых операций в обороте платежных транзакций на банковских картах в Российской Федерации

1	Сбербанк
2	ВТБ24
3	Альфа-банк
4	Райффайзенбанк
5	Ситибанк
6	Газпромбанк
7	Банк Москвы
8	Юникредит Банк
9	Русский стандарт
10	УралСиб

Рис. 3. TOP-10 российских банков по обороту торговых операций на банковских картах в Российской Федерации на 01.07.2014 г.

Таким образом, делаем вывод, что рынок пластиковых карт стремительно развивается, усовершенствуется. Через несколько десятков лет население будет пользоваться только электронными кошельками, ведь это очень удобно, практично, безопасно.

Список используемых источников

1. dedegkaev.ru/index.php/bankvsoa/116-klassif.html
2. www.sravni.ru/banki/rating/depozity-fizicheskikh-lic/
3. www.asv.org.ru/show/?id=267277
4. www.sbrf.ru
5. www.reiting-rus.ru

ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Куликов А. Н. – старший преподаватель кафедры «Экономика»
Баранов О. А. – соискатель кафедры «Экономика»

Налоговая оптимизация – обычно под этим термином понимается деятельность, реализуемая налогоплательщиком с целью снижения налоговых выплат.

Определение оптимальных объемов налоговых платежей – проблема каждого конкретного предприятия или физического лица. Действия компании по определению оптимальных объемов называют сис-

темой корпоративного налогового менеджмента. При этом на практике минимальные выплаты оказываются не всегда оптимальными. Например, предприятие, выделяющееся из общей массы слишком маленькими выплатами, рискует навлечь на себя дополнительные проверки, что чревато дополнительными издержками. Налоговый менеджмент предполагает оптимизацию бремени и структуры налогов со всех точек зрения.

Оптимизация налогов – это только часть более крупной, главной задачи, стоящей перед финансовым менеджментом (финансовым управлением предприятием). Главная задача финансового менеджмента – финансовая оптимизация, т.е. выбор наилучшего пути управления финансовыми ресурсами предприятия, а также привлечение внешних источников финансирования.

Налоговые оптимизационные схемы

Все методы оптимизации складываются в оптимизационные схемы. Ни один из методов сам по себе не приносит успеха в налоговом планировании, лишь составленная грамотно и с учетом всех особенностей схема позволяет достичь намечаемого результата; напротив, некачественная схема налоговой оптимизации может нанести компании ощутимый вред. Любая схема перед внедрением проверяется на соответствие нескольким критериям: разумности, эффективности, соответствия требованиям закона, автономности, надежности, безвредности.

Эффективность – это полнота использования в схеме всех возможностей минимизации налогов. Соответствие требованиям закона – учет всех возможных правовых последствий использования схемы, продуманность механизмов реагирования на изменение действующего законодательства или на действия налоговых органов. Автономность – схема рассматривается с точки зрения сложности в управлении, подконтрольности в применении и сложности в реализации. Надежность – это устойчивость схемы к изменению внешних и внутренних факторов, в том числе к действиям партнеров по бизнесу. Наконец, безвредность предполагает избежание возможных негативных последствий от использования схемы внутри предприятия.

Методы и принципы налоговой оптимизации

Система оптимизации налогообложения основывается на определенных принципах – основных руководящих началах, среди которых отмечают:

– *Принцип адекватности затрат.* Стоимость создания системы оптимизации налогообложения не должна превышать суммы уменьшаемых налогов.

Допустимое соотношение затрат на созданную систему оптимизации налогообложения и ее обслуживание к сумме экономии налоговых издержек имеет индивидуальный порог, который может зависеть и от степени риска, связанного с данной схемой. На практике такой порог составляет 50 – 90% от размера уменьшаемых налогов. Следует также помнить и о том, что большинство схем, помимо затрат на создание и обслуживание, требуют и определенных расходов на их ликвидацию. При этом ликвидационные расходы могут значительно превышать первоначальные вложения. Так, например, ни для кого не секрет, что гораздо проще зарегистрировать хозяйственное общество, чем его ликвидировать.

– *Принцип юридического соответствия.* Система оптимизации налогообложения должна быть, бесспорно, легитимной в отношении как отечественного, так и международного законодательства.

Суть этого принципа, который иногда еще называется тактикой «наименьшего сопротивления», заключается в недопустимости построения схем оптимизации налогообложения, основанных на «пробелах» в нормативных актах. Если отдельные положения законодательства являются спорными и могут трактоваться как в пользу налогоплательщика, так и в пользу государства, имеется вероятность возникновения в будущем судебных разбирательств либо необходимости доработки схемы. Что же касается вопросов, не урегулированных законами («пробелов»), то однажды такие пропуски могут быть «заполнены» законодателем, и не всегда так, как хотелось бы коммерческим организациям. Основной риск в этой ситуации связан с тем, что данные незапланированные издержки могут привести к нарушению принципа адекватности затрат.

– *Принцип конфиденциальности.* Доступ к информации о фактическом предназначении и последствиях проводимых трансакций должен быть максимально ограничен.

На практике это означает, что, во-первых, отдельные исполнители и структурные единицы, участвующие в общей цепи оптимизации налогообложения, не должны представлять себе картину в целом, а могут руководствоваться только определенными инструкциями локального характера. Во-вторых, должностные лица и собственники должны избегать отдавать распоряжения и хранить общие планы с использованием средств личной идентификации (почерк, подписи, печати и т.д.).

– *Принцип подконтрольности.* Достижение желаемых результатов от использования схемы оптимизации налогообложения зависит от хорошо продуманного контроля и существования реальных рычагов воздействия на всех исполнителей и на всех этапах.

Одной из особенностей большинства структур, занимающихся оптимизацией налогообложения, является неформальность отношений внутренних участников процесса и тех прав и обязательств, которые возникают в связи с договоренностью с внешними контрагентами.

Наиболее сложным остается достижение рационального соотношения в использовании принципов конфиденциальности и подконтрольности. Данные принципы хотя и действуют в противоположных направлениях, но не являются взаимоисключающими. Напротив, их разумное сочетание представляет собой одну из важнейших составляющих в системе обеспечения безопасности управления запланированным процессом.

– *Принцип допустимого сочетания формы и содержания.* Синхронизация юридических и фактических действий важна не только для обеспечения защиты от недобросовестных участников процесса, но имеет также значение и для отражения возможных нарушений со стороны проверяющих. Это связано с существованием в Гражданском кодексе таких понятий, как недействительная сделка, притворная сделка, мнимая сделка, недееспособный гражданин и т.д., а также с наличием в Уголовном кодексе статей, посвященных уклонению от налогов, фиктивному предпринимательству, фиктивному банкротству, отмыванию денежных средств и имущества.

– *Принцип нейтралитета.* Оптимизация налогообложения должна производиться за счет своих налоговых платежей, а не за счет увеличения отчислений независимых контрагентов.

Данный принцип можно назвать принципом взаимовыгодного сотрудничества. Некоторые налоговые платежи устроены по принципу сообщающихся сосудов: увеличение платежей у одного участника договорных отношений приводит к уменьшению платежей у другого и, наоборот, уменьшение налоговой базы у одного контрагента ведет к ее увеличению у второго (НДС, налог на прибыль). Поэтому в данном случае следует принимать во внимание и интересы независимых поставщиков и покупателей.

– *Принцип диверсификации.* Оптимизация бюджетных отчислений как один из видов экономической деятельности, связанный с движением и хранением материальных ценностей, может быть подвержен влиянию различных внешних и внутренних факторов неблагоприятного характера. Это могут быть и постоянные изменения в законодательстве, и просчеты, допущенные в первоначальных планах, и форс-мажорные обстоятельства.

– *Принцип автономности.* Действия по оптимизации налогообложения должны как можно меньше зависеть от внешних участников.

На практике обеспечение принципа автономности требует дополнительных затрат, но в то же время обеспечивает повышение безопасности существующей схемы и уменьшение уязвимости со стороны недобросовестных контрагентов.

Учитывая вышеприведенные принципы, использование недоработок в законодательстве требует от организации не только сугубо индивидуального подхода, но и является самой рискованной частью оптимизации налогообложения.

Более эффективным, с точки зрения долгосрочного развития бизнеса, является построение общей модели оптимизации налогообложения в зависимости от вида деятельности организации и осуществление в соответствии с этой моделью конкретных действий.

В процессе налоговой оптимизации можно выделить ряд этапов:

1) момент создания коммерческой организации, когда формулируются цели и задачи нового образования, определяется, следует ли использовать те налоговые льготы, которые предоставлены законодательством;

2) выбор наиболее выгодного с налоговой точки зрения места расположения организации и ее структурных подразделений;

3) выбор одной из существующих организационно-правовых форм юридического лица или формы предпринимательства без образования юридического лица;

4) анализ всех предоставленных налоговым законодательством льгот по каждому из налогов;

5) анализ всех возможных форм сделок, планируемых в коммерческой деятельности, с точки зрения минимизации совокупных налоговых платежей;

6) решение вопроса о рациональном размещении активов и прибыли предприятия, имея в виду не только предполагаемую доходность инвестиций, но и налоги, уплачиваемые при получении этого дохода.

Первые три этапа налоговой оптимизации происходят только один раз – до регистрации организации, а остальные относятся к текущей деятельности и должны осуществляться постоянно в ходе процесса хозяйственной деятельности на всех ее уровнях. Налоговую оптимизацию в зависимости от периода времени, в котором она проводится, можно подразделить на перспективную и текущую.

Перспективная налоговая оптимизация заключается в применении таких приемов и способов, которые уменьшают налоги в процессе всей деятельности налогоплательщика. Подобная оптимизация достигается посредством правильной постановки на предприятии бухгалтерского и налогового учета, грамотного применения налоговых льгот и освобождений.

Текущая налоговая оптимизация заключается в применении совокупности методов, позволяющих снижать налоги в каждом конкретном случае в отдельно взятом налоговом периоде, например, при осуществлении той или иной операции путем выбора оптимальной формы сделки.

Список используемых источников

1. Брызгалин, А. В. Налоговая оптимизация расходов / А. В. Брызгалин, А. Н. Головкин. – М. : Омега-Л, Налоги и финансовое право, 2009. – 240 с.
2. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.
3. Шестакова, Е. В. Оптимизация налогов / Е. В. Шестакова. – М. : Феникс, 2013. – 336 с.

ОБЗОР СПОСОБОВ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

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

Предприниматели, руководители и «рядовые» налогоплательщики рассматривают налоги как «потери» для бизнеса.

Государство стремится со своей стороны подействовать на своих граждан внушениями о том, что налоги – это плата за цивилизованное общество (такова надпись на фасаде Службы внутренних доходов США) и что именно они позволяют обществу бороться с так называемыми провалами рынка, финансируют капиталовложения в те сферы, куда частный бизнес не устремляется из-за длительного периода окупаемости проекта, и оплачивают создание общественных благ.

Граждане, впрочем, более склонны согласиться с теорией «стационарного бандита», объясняющей налогообложение не столь оптимистичным образом: население платит столько, сколько государство считает нужным и имеет силу взять. Все преимущество «стационарного бандита» перед «бандитом-гастрономом», т.е. государства перед набравшими вдруг «ордами варваров» состоит в том, что налоги отличаются предсказуемостью и известностью их объемов.

В любом случае, чрезвычайно сложно создать справедливую налоговую систему, при которой каждый вносит свой справедливый вклад, невозможно даже оценить вклад каждого, и перед обществом встает проблема «переноса налогового бремени» (чаще всего богатых обвиняют в том, что они «перекладывают» налоги на бедных). Возникает противоборство между заинтересованностью налогоплательщиков по избежанию излишних, с их точки зрения, налоговых выплат и заинтересованностью государства в пополнении госбюджета и пресечению уклонения от налогов.

Существование специальных государственных органов и предусмотренных в законодательстве карательных мер не позволяют среднему налогоплательщику безнаказанно и по собственному желанию изменять объем выплачиваемых налогов, поэтому налогоплательщикам приходится предпринимать специальную активность, именуемую налоговой оптимизацией.

Понятие налоговой оптимизации

Налоговая оптимизация – обычно под этим термином понимается деятельность, реализуемая налогоплательщиком с целью снижения налоговых выплат.

Определение оптимальных объемов налоговых платежей – проблема каждого конкретного предприятия или физического лица. Действия компании по определению оптимальных объемов называют системой корпоративного налогового менеджмента. При этом на практике минимальные выплаты оказываются не всегда оптимальными. Например, предприятие, выделяющееся из общей массы слишком маленькими выплатами, рискует навлечь на себя дополнительные проверки, что чревато дополнительными издержками. Налоговый менеджмент предполагает оптимизацию бремени и структуры налогов со всех точек зрения.

Оптимизация налогов – это только часть более крупной, главной задачи, стоящей перед финансовым менеджментом (финансовым управлением предприятием). Главная задача финансового менеджмента – финансовая оптимизация, т.е. выбор наилучшего пути управления финансовыми ресурсами предприятия, а также привлечение внешних источников финансирования.

Налоговые оптимизационные схемы

Все методы оптимизации складываются в оптимизационные схемы. Ни один из методов сам по себе не приносит успеха в налоговом планировании, лишь составленная грамотно и с учетом всех особенностей схема позволяет достичь намечаемого результата; напротив, некачественная схема налоговой оптимизации может нанести компании ощутимый вред. Любая схема перед внедрением проверяется на соответствие нескольким критериям: разумности, эффективности, соответствия требованиям закона, автономности, надежности, безвредности.

Эффективностью – это полнота использования в схеме всех возможностей минимизации налогов. Соответствие требованиям закона – учет всех возможных правовых последствий использования схемы, продуманность механизмов реагирования на изменение действующего

законодательства или на действия налоговых органов. Автономность – схема рассматривается с точки зрения сложности в управлении, подконтрольности в применении и сложности в реализации. Надежность – это устойчивость схемы к изменению внешних и внутренних факторов, в том числе к действиям партнеров по бизнесу. Наконец, безвредность предполагает избежание возможных негативных последствий от использования схемы внутри предприятия.

Минимизация налоговых платежей

Оптимизация налогообложения предполагает минимизацию налоговых выплат (в долгосрочном и краткосрочном периоде при любом выпуске) и недопущение штрафных санкций со стороны фискальных органов, что достигается правильностью начисления и своевременностью уплаты налогов.

«Минимизация налогов» – термин, который вводит в заблуждение. В действительности, конечно, целью должна быть не минимизация (снижение) налогов, а увеличение прибыли предприятия после налогообложения.

В результате складывается казусная ситуация: корпоративные менеджеры, которые должны стремиться увеличить размер чистой прибыли, с помощью юристов, бухгалтеров и финансовых консультантов прилагают нередко значительные усилия для того, чтобы уменьшить размер «прибыли для целей налогообложения».

Цель минимизации налогов – не уменьшение какого-нибудь налога как такового, а увеличение всех финансовых ресурсов предприятия. Оптимизация налоговой политики предприятия позволяет избежать переплаты налогов в каждый данный момент времени, пусть не немного, но, как известно, сегодняшние деньги гораздо дороже завтрашних. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. Ситуация, когда предприятие платит налоги «в лоб», т.е. следуя букве закона формально, без привязки к особенностям собственного бизнеса, встречается все реже и свидетельствует о том, что над налогами на предприятии никто не работал.

Сокращение налоговых выплат лишь на первый взгляд ведет к увеличению размера прибыли предприятия. Эта зависимость не всегда бывает такой прямой и непосредственной. Вполне возможно, что сокращение одних налогов приведет к увеличению других, а также к финансовым санкциям со стороны контролирующих органов. Поэтому наиболее эффективным способом увеличения прибыльности является

не механическое сокращение налогов, а построение эффективной системы управления предприятием; как показывает практика, такой подход обеспечивает значительное и устойчивое сокращение налоговых потерь на долгосрочную перспективу.

Государство предоставляет множество возможностей для снижения налоговых выплат. Это обусловлено и предусмотренными в законодательстве налоговыми льготами, и наличием различных ставок налогообложения и существованием пробелов или неясностей в законодательстве, не только из-за низкой юридической квалификации законодателей, но и ввиду невозможности учета всех обстоятельств, возникающих при исчислении и уплате того или иного налога.

Поясним на примерах, для простоты расчетов возьмем условные цифры.

Пример 1. Допустим, выручка налогоплательщика равна 10 000 р., а затраты составили 5000 р. В итоге налогооблагаемая база по налогу на прибыль составит 5000 р. В этих условиях налогоплательщик платит налог на прибыль в сумме 1200 р. ($5000 \cdot 24\%$).

Пример 2. Допустим, выручка налогоплательщика равна 10 000 р. Предположим, что организация решила минимизировать налог на прибыль, увеличив затраты, осуществленные налогоплательщиком, в результате затраты также составили 10 000 р.

В итоге налогооблагаемая база по налогу на прибыль составит 0 р., а значит, налог на прибыль налогоплательщику платить не надо.

На первый взгляд организация добилась максимально возможно снижения налога на прибыль. Однако если посмотреть внимательно, то минимизация налога на прибыль фактически привела к краху налогоплательщика, ведь финансовых ресурсов у него не осталось. Первый же вариант хоть и предполагает уплату налога на прибыль, однако приводит к тому, что у организации имеются финансовые ресурсы после уплаты налогов, иначе говоря, у организации осталась сумма чистой прибыли равная $5000 \text{ р.} - 1200 \text{ р.} = 3800 \text{ р.}$

Приведенные примеры позволяют сделать вывод о том, что конечной целью оптимизации налогов должно быть именно увеличение доходов организации после уплаты налогов, а не снижение отдельных налогов. При этом бухгалтеру и руководителю хозяйствующего субъекта всегда следует помнить о том, что в системном окружении налоги, которые уплачивает субъект хозяйственной деятельности, оказывают значительное влияние друг на друга. Довольно часто их налоговые базы пересекаются (мы уже отметили, что минимизация ЕСН приводит к увеличению налога на прибыль, то же самое можно сказать и в отношении налога на имущество и тому подобное). В связи с чем при принятии каких либо решений в отношении оптимизации следует учитывать возможные налоговые последствия.

Пути минимизации налоговых платежей

Существуют три пути сокращения налоговых платежей: уклонение от уплаты налогов, налоговое планирование и избежание налогов.

Уклонение от уплаты налогов – нелегальный путь уменьшения своих налоговых обязательств по налоговым платежам, основанное на сознательном, уголовно наказуемом (ст. 198 УК РФ для физических лиц, ст. 199 для руководства и ответственных юридических лиц) использовании методов сокрытия доходов и имущества от налоговых органов, создания фиктивных расходов, а также намеренного (умышленного) искажения бухгалтерской и налоговой отчетности. Легальной возможности «уклониться от налогов» не существует. Любые целенаправленные действия субъекта, нарушающие действующее законодательство, в результате которых бюджет так или иначе недополучает причитающиеся ему по закону суммы налогов, – нелегалы, и ведут к наступлению налоговой либо уголовной ответственности.

Налоговое планирование – легальный путь уменьшения налоговых обязательств, основанный на использовании возможностей, предоставленных налоговым законодательством, путем корректировки своей хозяйственной деятельности и методов ведения бухгалтерского учета.

Избегание налогов – минимизация налоговых обязательств законным использованием коллизий и недоработок нормативных законодательных актов; при этом налогоплательщик полностью раскрывает свою учетную и отчетную информацию налоговым органам. Этот метод позволяет в дальнейшем довольно успешно оспаривать в арбитражном суде претензии налоговых органов к выбранной налоговой политике, основываясь на принципе «что не запрещено законом, то разрешено». Оба последних способа, с юридической точки зрения, не предполагают нарушения законных интересов бюджета. Тем не менее, снижение налогов несет в себе дополнительные риски, связанные со сложностями судебных тяжб с налоговыми органами.

В зависимости от периода времени налоговая оптимизация может быть подразделена на текущую и перспективную.

Уклонение от уплаты налогов

Хотя законодательство Российской Федерации предусматривает право плательщика налогов на реализацию мер защиты права собственности, а также право на действия, направленные на уменьшение налоговых обязательств, тем не менее, безгранично этим правом пользоваться нельзя.

Существует несколько распространенных способов уклонения от налогов, которые по своей природе нелегалы. Самым распространенным является способ неоприходования выручки и товарно-материальных ценностей, например продажа за наличные неучтенного товара. Еще один способ – деятельность фирмы без регистрации, так называемое, незаконное предпринимательство.

Ключевая особенность схем ухода от налогов, основанных на неучтенном наличном обороте, заключается в систематическом использовании фиктивных операций.

В одних случаях происходит «обналичивание» или обмен официально заработанных безналичных денег, находящихся на расчетном счете в банке, на неучтенные наличные. Речь идет о заключении фиктивного договора на выполнение работ или оказание услуг. Таким образом, предприятие уходит от налогов с зарплаты и распределения прибыли, и получает неучтенные наличные, которые обычно используются для выплат «черной» зарплаты работникам, для формирования личных доходов менеджеров и собственников соответствующих предприятий-налогоплательщиков, а также на взятки чиновникам, «откаты» представителям крупных клиентов за выгодные заказы и т. д.

Другой случай – «обезналичивание», или обмен неофициально заработанных наличных денег на безналичные деньги, легально зачисляемые на счет соответствующей фирмы, что идентично понятию «отмывание денег». При этом заключается два контракта – один на приобретение специальной фирмой товара у оптовика, другой на поставку этого же товара розничному торговцу. Оба контракта являются фиктивными, так как товар на самом деле передается оптовиком непосредственно розничному торговцу.

Налоговое планирование

Под налоговым планированием понимается целенаправленная деятельность налогоплательщика, ориентированная на максимальное использование всех нюансов существующего налогового законодательства с целью уменьшения налоговых платежей в бюджет.

Цели налогового планирования соотносятся со стратегическими (коммерческими) приоритетами и интересами предприятия, с затратами на его проведение и с тяжестью налогового бремени. Правильным подходом в рамках проведения грамотного налогового планирования считается использование льгот в сочетании с другими приемами, часто в большей степени организационными, чем финансовыми или бухгалтерскими.

Налоговое планирование является одной из главных составляющих частей процесса финансового планирования. Происходит предварительный расчет вариантов сумм прямых и косвенных налогов, налогов с оборота по результатам общей деятельности и по отношению к конкретной сделке или проекту в зависимости от различных правовых форм ее реализации. Налоговое планирование доступно любому, но осуществлять его надо не после совершения какой-либо хозяйственной операции или по окончании налогового периода, а до этого.

Внешнее и внутреннее налоговое планирование

Внешнее планирование может проводиться несколькими методами: замены налогового субъекта, замены вида деятельности, замены налоговой юрисдикции.

Метод замены налогового субъекта основывается на использовании в целях налоговой оптимизации такой организационно-правовой формы ведения бизнеса, в отношении которой действует более благоприятный режим налогообложения. Так, например, включение в бизнес-схему «благотворительных» компаний, имеющих льготы, позволяет экономить на прямых налогах.

Метод изменения вида деятельности налогового субъекта предполагает переход на осуществление таких видов деятельности, которые облагаются налогом в меньшей степени по сравнению с теми, которые осуществлялись. Примером использования этого метода может служить превращение торговой организации в торгового агента или комиссионера, работающего по «чужому» поручению с «чужим» товаром за определенное вознаграждение, или использование договора товарного кредита – из соображений более легкого учета и меньшего налогообложения.

Метод замены налоговой юрисдикции заключается в регистрации организации на территории, предоставляющей при определенных условиях льготное налогообложение. Выбор места регистрации (территории и юрисдикции) важен при условии неоднородности территории. Когда каждый регион страны наделен полномочиями по формированию местного законодательства и на этом поле субъекты обладают некоторой свободой, каждая территория использует эту свободу по-своему. Отсюда различия в размере налоговых отчислений. Разработка стратегии развития компании подразумевает возможную организацию аффилиационных структур во внешних зонах с минимальным налоговым бременем (офшор).

При выборе места регистрации ориентируются не только на размер налоговых ставок. При небольших налоговых ставках законода-

тельством обычно устанавливается расширенная налоговая база, что в конечном итоге может привести к обратному эффекту – повышению налоговых платежей. Если небольшая налоговая ставка жестко привязана к единице результата деятельности, то налоговое планирование становится практически невозможным.

И, наоборот, при формально высоких налоговых ставках вполне возможно снижение налогового бремени, поскольку существуют различные льготы, относящиеся к части налогов, устанавливаемых на уровне местных субъектов власти.

Внутреннее планирование

Налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику достаточно много возможностей для снижения размера налоговых платежей путем внутреннего планирования, в связи с чем можно выделить общие и специальные методы. Среди общих методов выделяют: выбор учетной политики, разработку контрактных схем, использование оборотных средств, льгот и прочих налоговых освобождений. Среди специальных: метод замены отношений, метод разделения отклонений, метод отсрочки налогового платежа и метод прямого сокращения объекта налогообложения.

Общие методы внутреннего планирования

Выбор учетной политики организации, разрабатываемой и принимаемой один раз в финансовый год, – важнейшая часть внутреннего налогового планирования. Этот документ подтверждает обоснованность и законность того или иного толкования нормативных правовых актов и действий в отношении ведения бухгалтерского учета.

Одним из тривиальных и часто используемых методов налоговой оптимизации является снижение налогооблагаемой прибыли за счет применения ускоренной амортизации и(или) переоценки основных средств. Так, если возможности для ускоренной амортизации в России невелики, то переоценка основных средств представляет собой достаточно эффективный способ экономии на налоге на прибыль и налоге на имущество.

Контрактная схема позволяет оптимизировать налоговый режим при осуществлении конкретной сделки. Речь идет, во-первых, об использовании налогоплательщиком в контрактах четких и ясных формулировок, а не принятых типовых, во-вторых, об использовании нескольких договоров, обеспечивающих одну сделку. Все это помогает выбрать оптимальный налоговый режим осуществления конкретной сделки с учетом графика поступления и расхода финансовых и товарных потоков.

Льготы – одна из важнейших деталей внутреннего и внешнего налогового планирования. Теоретически льготы – один из способов для государства стимулировать те направления деятельности и сферы экономики, которые необходимы государству в меру их социальной значимости или из-за невозможности государственного финансирования. Практически же большинство льгот достаточно жестко лимитируют сегмент их использования. Льготы и их применение в значительной степени зависят от местного законодательства. Как правило, значительную часть льгот предоставляют местные законы.

Некоторые льготы, казалось бы, не относящиеся к области деятельности непосредственно, становятся так называемыми косвенными льготами; компании попадают в число льготников по формальным причинам.

Налоговое законодательство предусматривает различные льготы: необлагаемый минимум объекта; изъятия из обложения определенных элементов объекта; освобождение от уплаты налогов отдельных лиц или категорий плательщиков; понижение налоговых ставок; целевые налоговые льготы, включая налоговые кредиты (отсрочки взимания налогов), прочие налоговые льготы.

Специальные методы налоговой оптимизации

Специальные методы налоговой оптимизации имеют более узкую сферу применения, чем общие, однако так же могут применяться на всех предприятиях.

Метод замены отношений основывается на многовариантности путей решения хозяйственных проблем в рамках существующего законодательства. Субъект вправе предпочесть любой из допустимых вариантов как с точки зрения экономической эффективности операции, так и с точки зрения оптимизации налогообложения.

Метод разделения отклонений базируется на методе замены. В данном случае заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее часть, либо хозяйственная операция заменяется на несколько операций. Метод применяется, как правило, когда полная замена не позволяет достичь ожидаемого результата.

Метод отсрочки налогового платежа основан на возможности переносить момент возникновения объекта налогообложения на последующий календарный период. В соответствии с действующим законодательством, срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом возникновения объекта налогообложения и календарным периодом. Используя элементы метода замены и метода разделения можно изменить срок уплаты налога или его части на последующий, что позволит существенно сэкономить оборотные средства.

Метод прямого сокращения объекта налогообложения имеет целью снижение размера объекта, подлежащего налогообложению, или замену этого объекта иным, облагаемым более низким налогом или не облагаемым налогом вовсе. Объектом могут быть как хозяйственные операции, так и облагаемое налогами имущество, причем сокращение не должно оказать негативного влияния на хозяйственную деятельность предпринимателя.

Как правило, одна и та же хозяйственная цель (приобретение имущества, получение дохода и т.д.) может быть достигнута несколькими путями. Стороны могут заключить любой договор, содержащий любые условия, если он не противоречит законодательству. Предприниматель вправе самостоятельно выбирать любой из допустимых вариантов, принимая во внимание эффективность операции как в чисто экономическом плане, так и с точки зрения налогообложения. На этом и базируется метод замены отношений: операция, предусматривающая обременительное налогообложение заменяется на операцию, позволяющую достичь ту же или максимально близкую цель, и при этом применить более льготный порядок налогообложения.

Рассмотрим действие метода замены на примере. Можно осуществить замену договора купли-продажи основного средства на договор лизинга. Вместо приобретения основного средства по договору купли-продажи оно приобретает в рамках договора лизинга. Причем основное средство должно учитываться на балансе лизингополучателя, который имеет право:

- 1) применить повышающий коэффициент 3 к норме амортизации;
- 2) лизинговые платежи, направляемые на выкуп основного средства включать в расходы, учитываемые в целях налогообложения.

При обычной схеме в качестве расходов можно учесть лишь амортизацию.

Можно привести еще несколько примеров метода замены отношений:

- замена договора купли-продажи основного средства на договор аренды;
- избежание обложения налога на доходы физических лиц сумм материальной выгоды при выдаче работнику займа на приобретение имущества;
- уменьшение налогообложения в операциях по распределению квартир сотрудникам;
- замена разовых стимулирующих выплат премией по результатам работы, предусмотренной системным положением предприятия.

Метод разделения отношений базируется на методе замены. Только в данном случае заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее часть, либо хозяйственная операция разделяется на несколько. Метод разделения применяется в случаях, когда полная замена не позволяет достичь результата, наиболее близкого к цели первоначальной операции. Приведем примеры применения метода разделения.

1. Разделение операции по реконструкции здания на реконструкцию и капитальный ремонт.

2. Разделение договора купли-продажи имущества на договор купли-продажи и договор на оказание информационно-консультационных услуг.

3. Разделение договора подряда с физическим лицом на договор подряда на выполнение работ и договор купли-продажи материалов.

Срок уплаты налогов связан с моментом возникновения объекта налогообложения и налоговым периодом. Метод отсрочки позволяет перенести момент уплаты налога на последующий налоговый период. При значительных размерах налоговых платежей отсрочка уплаты налога в бюджет позволяет экономить оборотные средства, а в некоторых случаях избежать начисления пени. Можно привести следующие примеры отсрочки налога:

1) с применением векселя;

2) отсрочка возникновения облагаемого оборота путем перечисления денежных средств в последний день отчетного периода;

3) отсрочка возникновения облагаемого оборота по схеме кредит-депозит;

4) отсрочка возникновения уплаты налога на прибыль путем установления в договоре особых правил перехода права собственности.

Как уже упоминалось выше, самым радикальным способом не платить налоги является избавление от объекта налогообложения – воздержание от осуществления деятельности, отсутствие имущества и т.д. Метод прямого сокращения объекта налогообложения преследует цель избавиться от ряда налогооблагаемых операций или облагаемого имущества, и при этом не оказать негативного влияния на хозяйственную деятельность предпринимателя. Примерами применения данного метода являются:

– сокращение объекта обложения по налогу на прибыль путем разукрупнения объекта основных средств;

– сокращение объекта обложения по налогу на имущество путем проведения инвентаризации;

– сокращение объекта обложения по налогу на имущество путем продления нормативного срока строительства.

«Оффшор» – это государство или иная юридически обособленная территория, привлекающая под свою налоговую юрисдикцию предпринимателей посредством установления максимально возможных налоговых льгот. Метод оффшора рассматривает термин «оффшор» значительно шире. Под методом оффшора понимается совокупность методов, использующих в своей основе перенос объекта налогообложения под юрисдикцию более мягкого режима налогообложения.

Льготный режим налогообложения может быть также связан с организационно-правовыми особенностями отдельных категорий предприятий, точнее говоря, критериями, позволяющими получить существенные налоговые льготы. Оптимизация налогов при помощи льготного предприятия достаточно широко распространена в России. Выделим категории субъектов предпринимательской деятельности, имеющих право на получение значительных налоговых льгот:

- предприятие инвалидов;
- субъекты предпринимательской деятельности, уплачивающие единый налог на вмененный доход;
- субъекты, перешедшие на упрощенную систему налогообложения.

Грамотное применение максимального спектра льгот, предусмотренных действующим налоговым законодательством – один из самых эффективных инструментов налоговой оптимизации. Налоговая льгота – это предоставленная налоговым законодательством исключительная возможность полного или частичного освобождения от уплаты налога при наличии объекта налогообложения, а также иное смягчение налогового бремени для налогоплательщика. Можно выделить четыре группы налоговых льгот:

- 1) предоставляемые отдельным субъектам – комбинация из ниже перечисленных льгот, налоговые каникулы;
- 2) предоставляемые по объекту – изъятия, скидки;
- 3) по ставкам – понижение ставок;
- 4) по срокам уплаты – более поздние сроки уплаты, налоговый кредит.

Первая группа льгот предоставляется только некоторым субъектам из всего перечня налогоплательщиков. Способ предоставления этих льгот может быть различным, включая изъятие, понижение ставок, установление позднего срока уплаты и др. для этих налогоплательщиков. Оставшиеся три вида налоговых льгот за исключением случаев, когда они предоставляются отдельным субъектам, распространяются на всех налогоплательщиков на равных условиях.

Немаловажным критерием эффективности оптимизации налогообложения путем применения льгот является принятие во внимание

всех, даже самых незначительных льгот, предусмотренных действующим налоговым законодательством.

Классификация налогов в целях их минимизации

Классификация отталкивается от положения налога относительно себестоимости:

1) налоги, находящиеся «внутри» себестоимости. Уменьшение таких налогов приводит к снижению себестоимости и к увеличению налога на прибыль. В итоге эффект от минимизации таких налогов есть, но он частично гасится увеличением налога на прибыль;

2) налоги, находящиеся «вне» себестоимости (НДС). Минимизация выплат по НДС заключается не только в минимизации выручки (с которой выплачивается НДС), но и в максимизации НДС, который идет в зачет (НДС, выплаченный всей цепочкой поставщиков) и компенсируется компании;

3) налоги, находящиеся «над» себестоимостью (налог на прибыль). Для этих налогов следует стремиться к уменьшению ставки (путем замены лица с юридического на физическое или юрисдикции) и формальному уменьшению налогооблагаемой базы. При этом возможно увеличение налогов «внутри» себестоимости;

4) налоги, выплачиваемые из чистой прибыли. Для этих налогов стремятся к уменьшению ставки и налогооблагаемой базы.

Избежание налогов

Применение метода «Что не запрещено в законе, то разрешено» еще недавно в России ограничивалось «принципом облагаемости». Он предполагает, что под действие налогов должны попадать все объекты налогообложения, за исключением тех, которые в таком качестве напрямую перечислены в законе. Принцип подразумевает, что самому налогоплательщику придется доказывать, что он не заплатил налог на вполне законных основаниях. Дело же органов поверить или не поверить ему.

Однако с момента вступления в силу Налогового кодекса Российской Федерации применительно к налогоплательщику действует «принцип презумпции правоты». Все неустранимые сомнения, противоречия и неясности законодательных актов о налогах толкуются в пользу налогоплательщика. Хотя принцип действует и не до конца (например, согласно ст. 40 НК РФ налоговая инспекция может определять цену сделок для целей налогообложения сама и от этой цены пересчитывать все налоги), а налогоплательщик в этом случае должен доказывать свою правоту.

Именно поэтому избежание налогов пусть и представляется столь заманчивым, благодаря многочисленности пробелов и противоречий, содержащихся в законодательстве, и благодаря принципу презумпции правоты, на практике налогоплательщик должен в этом случае налаживать очень хорошие отношения с налоговой инспекцией. В противном случае доказательство своей правоты может обернуться слишком дорого.

Позиция налоговых органов

Налоговое планирование основывается не только на изучении текстов действующих налоговых законов и инструкций, но и на общей принципиальной позиции, занимаемой налоговыми органами. Эта простая истина чаще всего оказывается важнее, чем многие законодательные акты страны.

Существование налоговых планов, основанных на специальных статистических исследованиях и составленных по географическому и отраслевому признаку, не позволяет налогоплательщику принимать решения о резком, бросающемся в глаза снижении налоговых выплат (даже вполне легальным путем). Резкое отклонение объемов платежей того или иного предприятия от предприятия, в среднем с ним схожего, или от плановых показателей вызывает у налоговых органов ненужные вопросы и заслуженное недовольство, что может грозить налогоплательщику внимательным исследованием его отчетности, в поисках источников для штрафов и взысканий. Такое планирование присутствует даже в нашей стране, хотя наша налоговая система до сих пор характеризуется неустойчивостью.

Борьба государства с уклонением от уплаты налогов

Пресечение попыток «творческой неуплаты налогов» возведено в любой стране в ранг государственной политики и является направлением деятельности многих государственных органов, не только налоговой полицией.

Всего можно выделить четыре способа законодательной борьбы государства с уклонением от уплаты налогов: доктрина «существо над формой», доктрина «деловая цель», заполнение пробелов в налоговом законодательстве, презумпция облагаемости. Последний способ, как и имеющийся у него в российской практике недостаток, был уже рассмотрен выше.

Доктрина «существо над формой» говорит о том, что юридические последствия сделки определяются ее существом, а не формой. Решающим при рассмотрении вопроса об уплате/неуплате налогов

будет характер фактически сложившихся отношений между сторонами договора, а не название договора. Сделка подлежит переквалификации в соответствии с существом.

Доктрина «деловая цель» заключается в том, что сделка, которая создает налоговые преимущества, подлежит переквалификации, если не достигает деловой цели. Такая подмена сделок характерна при использовании сложных контрактных схем, когда, например, в целях налогового планирования договор купли-продажи маскируют договором комиссии, а договор подряда договором оказания услуг, либо создают длинные схемы с неработающими, по сути, в сделке участниками.

Механизм реализации первой доктрины являются положения ГК РФ, предусматривающие ничтожность или недействительность мнимых и притворных сделок, где мнимая сделка – сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, а притворная сделка – сделка, совершенная с целью прикрыть другую сделку. К притворной сделке применяются правила той сделки, которую стороны на самом деле подразумевали при ее совершении.

Однако НК РФ усложнил работу налоговых органов и здесь. Они утратили право самостоятельно переквалифицировать сделки налогоплательщика с третьим лицом, а потому практическое применение рассматриваемых доктрин затруднено, это может сделать только суд.

Заполнение пробелов в законодательстве. Законодатель регулярно принимает соответствующие поправки к законам, закрывающие различные лазейки и дающие возможность налогоплательщикам уменьшать размеры своих налоговых отчислений или избегать уплаты налогов. Такие поправки в основном принимаются по результатам практической работы налоговых органов, в связи с выявлением случаев избежания уплаты налогов с помощью этих лазеек или в связи с внезапной распространенностью той или иной оптимизационной схемы.

До недавнего времени в России одним из самых действенных способов борьбы с налоговыми уклонистами являлось признание сделок недействительными по искам налоговых органов. В настоящее время право на обращение в суд о признании сделок недействительными исключено из Налогового кодекса.

Применение мероприятий налогового планирования и оптимизации, как одного из его направлений, требует от организации дополнительной квалификации и серьезного подхода, так как ошибки в ведении налогового учета могут вызвать дополнительные расходы предприятия в виде штрафов и пени. Также данные мероприятия следует применять в комплексе, потому что не существует одной схемы, которая бы позволила предприятию оптимизировать налоговую нагрузку.

Как справедливо замечают опытные специалисты, наибольший эффект достигается при комплексе мер, даже самых незначительных, при этом предприятие подвергается минимальному риску применения налоговых санкций со стороны налоговых органов.

Список используемых источников

1. Брызгалин, А. В. Налоговая оптимизация расходов / А. В. Брызгалин, А. Н. Головкин. – М. : Омега-Л, Налоги и финансовое право, 2009. – 240 с.
2. Брызгалин, А. В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / А. В. Брызгалин, В. Р. Берник, А. Н. Головкин. – М. : Налоги и финансовое право, 2010. – 378 с.
3. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.
4. Молчанов, С. В. Налоги. Расчет и оптимизация / С. В. Молчанов. – СПб. : Питер, 2013. – 410 с.
5. Шестакова, Е. В. Оптимизация налогов / Е. В. Шестакова. – М. : Феникс, 2013. – 336 с.

МЕТОДЫ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

**Куликов Н. И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»
Баранов О. А. – соискатель кафедры «Экономика»**

Уменьшение налогов в любом виде, будь то уклонение от уплаты налогов или налоговая оптимизация (налоговая минимизация), вызывает активное и жесткое противодействие государства в лице его представительных органов. От способа уменьшения налоговых платежей зависит и ответная реакция государства. Часто налогоплательщики сталкиваются с неодобрением выбранной ими «налоговой политики» (при налоговой оптимизации), что приводит к применению налоговыми органами методов налогового администрирования в виде доначисления налогов, начисления пени и наложения санкций вплоть до уголовной ответственности (при уклонении от налогов).

Каждый субъект экономических отношений в Российской Федерации наделен правом защищать свои имущественные права любыми, не запрещенными законом способами. Таким образом, налогоплательщик имеет право выбирать способ уплаты налогов, при котором он уменьшает сумму платежей не противоречащими законодательству РФ методами.

Оптимизация налогообложения предполагает минимизацию сумм платежей, подлежащих уплате в бюджет и недопущение штрафных санкций. Целью оптимизации является не снижение налогов, а увеличение доходов субъекта предпринимательской деятельности после

уплаты налоговых платежей. Ведь минимизация одних налогов может привести к увеличению других, а впоследствии – к штрафным санкциям со стороны налоговых органов. Иначе говоря, штрафные санкции могут превысить планируемый эффект от минимизации налогов, что свидетельствует о неэффективном методе налоговой оптимизации.

Налоговое законодательство предоставляет налогоплательщику достаточно много возможностей для снижения размера налоговых платежей.

Одна и та же цель субъектов экономических отношений может быть достигнута различными путями. Законодательство практически не ограничивает хозяйствующего субъекта в выборе отдельных условий сделки, выборе контрагента. Субъект налоговых отношений вправе выбирать любой из допустимых методов, учитывая эффективность операции как исключительно в экономическом плане, так и с позиций налогового обложения. Рассмотрим некоторые методы оптимизации налогов.

1. *Метод замены отношений* предоставляет организациям возможность выбирать гражданско-правовую норму при юридическом оформлении хозяйственных отношений со своими контрагентами. При выборе нормы налогоплательщик акцентирует внимание на дальнейшие налоговые последствия. Иными словами, одни хозяйственные правоотношения, где налогообложение объектов происходит по повышенным ставкам, заменяются на другие, где применяется льготный режим налогообложения, при всем этом экономическая сущность операции остается неизменной. Необходимо отметить, что заменяться должны именно правоотношения (весь комплекс прав и обязанностей), а не только формальная сторона сделки, т.е. замена не должна содержать признаков мнимости или фиктивности, в противном случае, сделка может быть признана недействительной, что приведет к дополнительным негативным последствиям. Например, в том случае, когда внутри российский договор заменяется на договор экспорта продукции обложение налога на добавленную стоимость реализации товаров в режиме экспорта осуществляется по ставке 0%. Замена договора купли-продажи основного средства на договор лизинга приводит к тому, что основное средство учитывается на балансе лизингополучателя. При этом можно применить повышающий коэффициент к норме амортизации; лизинговые платежи, направленные на выкуп основного средства, можно включить в расходы, учитываемые в целях налогообложения. Если заменяются разовые стимулирующие выплаты премии по результатам работы, предусмотренными положением организации по системе оплаты труда, то данные выплаты обложению не подлежат, так как их относят к статье расходов, принимаемых для целей налогообложения прибыли.

2. *Метод разделения отношений* предусматривает разделение одного сложного отношения на ряд простых хозяйственных операций, хотя первое может функционировать и самостоятельно. Проанализируем процесс реконструкции здания с точки зрения налогообложения. В данном случае, целесообразно разделение данной процедуры на реконструкцию и капитальный ремонт. Затраты на капремонт относятся на себестоимость продукции и уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль в то время как расходы на реконструкцию увеличивают стоимость одного средства и производится за счет чистой прибыли и других средств организации. Договор купли-продажи имущества можно разделить на договор купли-продажи и договор на оказание информационно-консультационных услуг. Метод оптимизации проявляется в том, что сумма, уплаченная по второму договору, одновременно относится на себестоимость продукции. Таким образом, уменьшается стоимость имущества и налог на имущество; в части услуг расходы списываются единовременно, а не через амортизацию в течение нескольких лет.

3. *Суть метода отсрочки налогового платежа* заключается в том обстоятельстве, что срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом возникновения объекта налогообложения и календарным периодом (месяц, квартал, год).

4. *Метод прямого сокращения объекта налогообложения* преследует цель уменьшения ряда налогооблагаемых операций или имущества и при всем этом избежание негативного влияния на хозяйственную деятельность организации.

5. *Суть метода делегирования ответственности* заключается в передаче ответственности за уплату основных налоговых платежей специально созданной организации. Данный способ минимизации налоговых отчислений широко используется при планировании налога на прибыль.

6. *Метод смены юрисдикции сбытового управления* базируется на праве субъекта Российской Федерации самостоятельно, в рамках установленных НК РФ пределов, варьировать в отношении факультативных элементов налогообложения и ставок, т.е. устанавливать конкретные ставки региональных и местных налогов и льготных режимов налогообложения определенных территорий Российской Федерации.

Перечисленные методы в большинстве не взаимодействуют в комплексе друг с другом, а также носят краткосрочный характер. Такое сочетание методов налоговой оптимизации наиболее эффективно при использовании его в короткий промежуток времени с наименьшими затратами, а также с учетом долговременной перспективы финансово-экономической стабильности организаций.

Упрощенная система налогообложения и единый налог на вмененный доход как специальные налоговые режимы являются методами налоговой оптимизации. Данные налоги заменяют следующие платежи:

- налог на прибыль (или НДФЛ для предпринимателей);
- налог на добавленную стоимость;
- налог на имущество физических и юридических лиц.

Рассмотрим некоторые методы снижения суммы налогов с помощью УСН.

1. Сотрудников фирмы оформляют как предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ) и их услуги оплачиваются как предпринимательские. Таким образом, ставка 13% снижается до 6, а также у предприятия отпадает необходимость в отчислениях с заработной платы в различные фонды.

2. Плательщики ЕНВД увольняют персонал, и заключает договор с предпринимателями, осуществляющими свою деятельность без образования юридического лица. В данном случае уменьшается единый налог на вмененный доход (в тех случаях, когда он зависит от количества сотрудников).

3. Руководитель или другие сотрудники предприятия регистрируются как ПБОЮЛ. Их деятельность – передача в аренду своего имущества. Под видом арендной платы можно списать часть заработка. При этом уменьшается прибыль, облагаемая по ставке 20% и увеличивается доход, где ставка налога снижается до 6%, на разнице ставка тоже можно сэкономить.

4. Основные средства предаются в собственность ПБОЮЛ. Организация освобождается от уплаты налога на имущество. При этом она по-прежнему использует основные средства, становясь их арендатором.

Перечисленные методы ориентированы на применение упрощенной системы налогообложения. Эти методы, если их использовать правильно, весьма эффективны и реальны в системе оптимизации налогов. Именно поэтому многие крупные предприятия, которые не могут в соответствии с законодательством использовать данный метод налогообложения, делят свой бизнес на несколько частей, с целью получения возможности применения УСН.

Существует достаточно разнообразный спектр методов налоговой оптимизации и каждый субъект налоговых отношений выбирает что-то конкретное для себя. Нередко налогоплательщики используют весьма неординарные методы для уменьшения сумм платежей, уплачиваемых в бюджет. Приведем достаточно интересный пример из отечественной практики по уменьшению сумм налоговых платежей.

С целью уменьшения сумм налоговых отчислений, один предприниматель сократил размер заработной платы сотрудникам, а чтобы не выдавать деньги «в конверте», открыл маленькое страховое общество и всех сотрудников застраховал «от наступления первого числа месяца». Соответственно, каждый месяц наступал «страховой случай», в связи с чем, сотрудники получали деньги совершенно законно и официально, но только без налогов, которые со страховых выплат не снимаются.

Применение мероприятий налогового планирования и оптимизации должны осуществляться высококвалифицированными специалистами, так как ошибки в ведении налогового учета могут привести к дополнительным расходам в виде штрафов и пени. Мероприятия по налоговой оптимизации следует использовать в комплексе, так как применение одной схемы не позволяет предприятию оптимизировать налоговую нагрузку. Как справедливо замечают опытные специалисты, наибольший эффект достигается при комплексе мер, даже самых незначительных, при этом предприятие подвергается минимальному риску применения налоговых санкций со стороны налоговых органов.

Также следует отметить, что не стоит строить собственную схему налоговой оптимизации на основе уже использованного за рубежом опыта налогового планирования. Основная цель ориентирована на поиск пробелов в законодательстве и их дальнейшем использовании в личных целях. Но, не стоит забывать, в каждой стране есть собственная законодательная база, потому было бы весьма нецелесообразно использовать чужой шаблон. Наблюдается применение одного и того же принципа налоговой оптимизации в разных экономических условиях, что приведет к отличным друг от друга результатам. Таким образом, успешный опыт одной системы может привести к абсолютно противоположному результату в другой.

Одним из самых простых способов увеличения себестоимости работ, услуг и продукции является завышение оценочной стоимости основных средств, проведением переоценки через начисление амортизации. Но в данном случае отрицательным фактором является то, что себестоимость продукции большинства предприятий близка к рыночным ценам. При завышении стоимости основных производственных фондов непосредственно увеличится база для начисления налога на имущество организации. Помимо этого, для каждой категории основных средств, в которых отличаются нормы амортизации, нужен индивидуальный подход к расчету конечного результата расчета налогов, в связи с тем, что завышение стоимости основных средств является целесообразным только в том случае, если у объекта высокие нормы амортизации.

Из вышеперечисленного следует отметить тот факт, что выбирая метод и схему оптимизации налога на прибыль, стоит учитывать всю потенциальную опасность и все возможные последствия таких действий. Это и должно стать стимулирующим фактором к изобретению чего-то нового, нестандартного и нешаблонного, а уже наработанные методики будут являться, своего рода удачным примером и подспорьем вместо стандартного их использования в качестве шаблонов.

Вопрос оптимизации налоговых платежей играет важную роль как для государства, так и для налогоплательщиков. Со стороны государства это прямые либо косвенные потери бюджета. Оно заинтересовано в максимизации поступлений в государственную казну, в то время как налогоплательщики ставят перед собой абсолютно противоположную цель. Обязанность уплаты налогов и сборов предусмотрена Конституцией Российской Федерации и из-за уклонения от уплаты данных платежей налогоплательщики могут быть привлечены к ответственности, т.е., налогоплательщик не может уклониться от уплаты этих платежей, но у него есть право оптимизировать сумму, подлежащую уплате в бюджет. Отмечая положительные и отрицательные стороны оптимизационной системы налогов целесообразно вспомнить кривую Лэффера. Возможно, что методы оптимизации налогов позволяют достичь максимально оптимального уровня налогообложения, о котором упоминается в данной концепции. При повышенной налоговой нагрузке наблюдается развитие теневой экономики. Оптимизационную систему можно рассматривать как один из методов борьбы с теневой экономикой. Данный вывод можно обосновать примерами из зарубежной практики, где налогоплательщикам предоставлен широкий спектр методов налоговой оптимизации, при котором наблюдается ежегодное увеличение количества налогоплательщиков. Наличие законных способов уменьшения сумм налоговых платежей стимулирует предотвращение появления не предусмотренных законодательством методов. Таким образом, можно сделать вывод, что оптимизация налогов приводит не только к уменьшению поступлений в бюджет, но и способствует стабилизации экономики и предотвращению налоговых преступлений, связанных с уклонением от уплаты налогов и сборов.

Создание справедливой налоговой системы относится к одним из главных задач государства. Противоборства между налогоплательщиками и государством представляют серьезный барьер для развития экономики. Суть налоговой оптимизации в том, чтобы минимизировать эти противоборства и способствовать эффективному решению государством своих задач.

Список используемых источников

1. Брызгалин, А. В. Налоговая оптимизация расходов / А. В. Брызгалин, А. Н. Головкин. – М. : Омега-Л, Налоги и финансовое право, 2009. – 240 с.
2. Брызгалин, А. В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / А. В. Брызгалин, В. Р. Берник, А. Н. Головкин. – М. : Налоги и финансовое право, 2010. – 378 с.
3. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.
4. Молчанов, С. В. Налоги. Расчет и оптимизация / С. В. Молчанов. – СПб. : Питер, 2013. – 410 с.
5. Шестакова, Е. В. Оптимизация налогов / Е. В. Шестакова. – М. : Феникс, 2013. – 336 с.

НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ

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

Основное значение для оптимизации налога на добавленную стоимость также имеет своевременное и грамотное осуществление *налоговых вычетов*.

Налогоплательщик имеет право уменьшить общую сумму налога на установленные гл. 21 НК РФ налоговые вычеты. Вычетам подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщику и уплаченные им при приобретении товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации либо уплаченные налогоплательщиком при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации в таможенных режимах выпуска для свободного обращения, временного ввоза и переработки вне таможенной территории в отношении:

– товаров (работ, услуг), приобретаемых для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения в соответствии с гл. 21 НК РФ;

– товаров (работ, услуг), приобретаемых для перепродажи.

Вычетам подлежат суммы налога, уплаченные покупателями налоговыми агентами. Право на указанные налоговые вычеты имеют покупатели-налоговые агенты, состоящие на учете в налоговых органах и исполняющие обязанности налогоплательщика в соответствии с гл. 21 НК РФ. Налоговые агенты, осуществляющие операции по реализации на территории Российской Федерации конфискованного имущества, бесхозяйных ценностей, кладов и скупленных ценностей, а также ценностей, перешедших по праву наследования государству, не имеют

права на включение в налоговые вычеты сумм налога, уплаченных по этим операциям. Указанные положения применяются при условии, что товары (работы, услуги) были приобретены налогоплательщиком, являющимся налоговым агентом, при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации в таможенных режимах выпуска для свободного обращения, временного ввоза и переработки вне таможенной территории, и при их приобретении он удержал и уплатил налог из доходов налогоплательщика. Вычету подлежат суммы налога, предъявленные продавцами налогоплательщику-иностранному лицу, не состоявшему на учете в налоговых органах Российской Федерации, при приобретении указанным налогоплательщиком товаров (работ, услуг) или уплаченные им при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации для его производственных целей или для осуществления им иной деятельности. Указанные суммы налога подлежат вычету или возврату налогоплательщику-иностранному лицу после уплаты налоговым агентом налога, удержанного из доходов этого налогоплательщика, и только в той части, в которой приобретенные или ввезенные товары (работы, услуги) использованы при производстве товаров (выполнении работ, оказании услуг), реализованных удержавшему налог налоговому агенту. Указанные суммы налога подлежат вычету или возврату при условии постановки налогоплательщика-иностранного лица на учет в налоговых органах Российской Федерации. Вычетам подлежат суммы налога, предъявленные продавцом покупателю и уплаченные продавцом в бюджет при реализации товаров, в случае возврата этих товаров (в том числе в течение действия гарантийного срока) продавцу или отказа от них. Вычетам подлежат также суммы налога, уплаченные при выполнении работ (оказании услуг), в случае отказа от этих работ (услуг). Вычетам подлежат суммы налога, исчисленные продавцами и уплаченные ими в бюджет с сумм авансовых или иных платежей в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), реализуемых на территории Российской Федерации, в случае расторжения соответствующего договора и возврата соответствующих сумм авансовых платежей и т.д. (ст. 171 НК РФ).

Порядок применения налоговых вычетов четко определяется в гл. 21 НК РФ в ст. 172 НК и должен строго соблюдаться в целях обеспечения права на своевременный и в соответствующем объеме вычет.

Вычеты сумм налога, исчисленных и уплаченных налогоплательщиком с сумм авансовых или иных платежей, полученных в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), производятся после даты реализации соответствующих товаров (выполнения работ, оказания услуг).

Как для обоснования права на налоговый вычет по налогу на добавленную стоимость в частности, так и для целей налогового планирования в целом важное значение имеет правильное оформление и своевременное выставление *счетов-фактур*. (О применении счетов-фактур при расчетах по налогу на добавленную стоимость см. письмо МНС РФ от 21.05.2001 г. № ВГ-6-03/404.)

Счет-фактура является документом, служащим основанием для принятия предъявленных сумм налога к вычету или возмещению. Счета-фактуры, составленные и выставленные с нарушением порядка, установленного НК РФ, не могут являться основанием для принятия предъявленных покупателю продавцом сумм налога к вычету или возмещению.

Налогоплательщик обязан составить счет-фактуру, вести журналы учета полученных и выставленных счетов-фактур, книги покупок и книги продаж:

- при совершении операций, признаваемых объектом налогообложения в соответствии с гл. 21 НК РФ, в том числе не подлежащих налогообложению (освобождаемых от налогообложения) в соответствии со ст. 149 НК РФ;

- в иных случаях, определенных в установленном порядке.

Счета-фактуры не составляются налогоплательщиками по операциям реализации ценных бумаг (за исключением брокерских и посреднических услуг), а также банками, страховыми организациями и негосударственными пенсионными фондами по операциям, не подлежащим налогообложению (освобождаемым от налогообложения) в соответствии со ст. 149 НК РФ.

Хозяйствующим субъектам, являющимся конечными звеньями в цепочке производства и реализации товаров, работ и услуг, облагаемых налогом на добавленную стоимость, занимаясь налоговым планированием налога на добавленную стоимость, целесообразно рассмотреть возможность осуществления операций, не подлежащих налогообложению (освобождаемых от налогообложения) в соответствии с положениями ст. 149 НК РФ. Не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) предоставление арендодателем в аренду на территории Российской Федерации помещений иностранным гражданам или организациям, аккредитованным в Российской Федерации, если законодательством соответствующего иностранного государства установлен аналогичный порядок в отношении граждан РФ и российских организаций, аккредитованных в этом иностранном государстве, либо если такая норма предусмотрена международным договором (соглашением) Российской Федерации.

Не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории Российской Федерации товаров, работ, услуг, перечень которых представлен в Кодексе.

Не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) на территории Российской Федерации также операции, перечисленные в Налоговом кодексе ст. 149.

Крайне важно, что налогоплательщик, осуществляющий операции по реализации товаров (работ, услуг) вправе отказаться от освобождения таких операций от налогообложения, представив соответствующее заявление в налоговый орган по месту своей регистрации в качестве налогоплательщика в срок не позднее 1-го числа налогового периода, с которого налогоплательщик намерен отказаться от освобождения или приостановить его использование. Данное положение имеет значение для тех налогоплательщиков, продукция которых приобретается другими налогоплательщиками, желающими иметь право на налоговый вычет. Такой отказ или приостановление возможен только в отношении всех осуществляемых налогоплательщиком операций, предусмотренных одним или несколькими пунктами. Не допускается, чтобы подобные операции освобождались или не освобождались от налогообложения в зависимости от того, кто является покупателем (приобретателем) соответствующих товаров (работ, услуг). Не допускается отказ или приостановление от освобождения от налогообложения операций на срок менее одного года.

Налоговое планирование

Занимаясь вопросами налогового планирования, хозяйствующие субъекты должны помнить, что в случае, если ими осуществляются операции, подлежащие налогообложению, и операции, не подлежащие налогообложению, в том числе НДС (освобождаемые от налогообложения), они обязаны вести раздельный учет таких операций. Все операции не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) при наличии у налогоплательщиков, осуществляющих эти операции, соответствующих лицензий на осуществление деятельности, лицензируемой в соответствии с законодательством Российской Федерации. Освобождение от налогообложения в соответствии с положениями, рассмотренными выше, не применяется при осуществлении предпринимательской деятельности в интересах другого лица на основе договоров поручения, договоров комиссии либо агентских договоров, если иное не предусмотрено НК РФ.

При отмене освобождения от налогообложения или отнесении налогооблагаемых операций к операциям, не подлежащим налогооб-

ложению, налогоплательщиками применяется тот порядок определения налоговой базы (или освобождения от налогообложения), который действовал на дату отгрузки товаров (работ, услуг) вне зависимости от даты их оплаты. Следует иметь в виду, что в соответствии с действующим налоговым законодательством в случае отсутствия у налогоплательщика бухгалтерского учета или учета объектов налогообложения налоговые органы имеют право исчислять суммы налога, подлежащие уплате, расчетным путем на основании данных по иным аналогичным налогоплательщикам.

Необходимо отметить, что в результате одностороннего подхода к минимизации НДС (например, по использованию операций, не подлежащих налогообложению согласно ст. 149 Налогового кодекса или освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС) предприятие, осуществляющее последующую реализацию своей продукции, получает мнимую льготу для целей налогообложения. Например, организация, имеющая освобождение от НДС, все суммы НДС, уплачиваемые своим поставщикам, относят на расходы, в то время как реализация продукции данной компании осуществляется без предъявления НДС покупателям. При этом эти покупатели, оплачивая товары, работы, услуги, не имеют права на налоговый вычет соответствующей суммы НДС.

Пример. Предприятие А, освобожденное от НДС, приобретает сырье на 100 р. плюс 20% НДС и 20 р. налога относит на расходы. Добавленная стоимость предприятия А составляет 200 р., а реализация продукции без НДС – 320 р. ($200 + 120 = 320$). Предприятие В, которое работает без льгот, приобретает это сырье за 320 р. Добавленная стоимость предприятия В составляет 400 р. Реализация продукции равна 720 р. ($400 + 320 = 720$) плюс 20% НДС. Следовательно, от покупателя предприятие В получит 864 р. ($720 + 144 = 864$). Не имея права на налоговый вычет по НДС, предприятие В перечислит в бюджет 144 р., из которых НДС с его добавленной стоимости равен 80 р., а налог на приобретение сырья составит 64 р. Таким образом, предприятие В уплатило 64 р. за приобретенный товар у предприятия А, из которых соответственно за сырье – 20 р., а за добавленную стоимость – 44 р.

Таким образом, несмотря на то что у предприятия А отнесение сумм НДС на расходы приводит к уменьшению налогооблагаемой прибыли, это имеет скорее отрицательный для него, а не положительный эффект, так как не дает возможности получить реальную прибыль за счет снижения производственных издержек, к которым НДС не относится. Кроме того, увеличивается себестоимость всех последующих производственных циклов предприятий-смежников на величину НДС, которую предприятие А включило в свои издержки, в чем проявляется

каскадный эффект НДС. В результате этого предприятие А делается менее конкурентоспособным на рынке товаров, работ, услуг.

Следовательно, налоговое планирование НДС заключается не столько в применении освобождений, а в том, чтобы четко и правильно документально оформлять все суммы НДС, уплаченные поставщикам, так как только надлежащим образом оформленные документы позволяют производить налоговый вычет по НДС – вести счета-фактуры (прежде всего по приобретенным материальным ценностям (работам, услугам); отслеживать то, чтобы расходы соответствовали требованиям гл. 25 НК; ускорять процесс заготовки всех материальных ценностей и минимизировать срок от предоплаты до фактического оприходования ТМЦ; ускорять процесс выполнения сторонними организациями работ и услуг производственного назначения и их приемки в отчетном периоде с подтверждением этого факта актами сдачи-приемки этих работ, чтобы была возможность произвести налоговый вычет по НДС в отчетном периоде.

При налоговом планировании налога на добавленную стоимость необходимо учитывать, что налогообложение производится и по налоговой ставке 10% при реализации товаров (работ, услуг), перечень которых приводится в Налоговом кодексе (продовольственных товаров, товаров для детей, печатных изданий и книжной продукции, медицинских товаров отечественного и зарубежного производства).

Для целей налогового планирования также важно знать, что налогообложение производится по налоговой ставке 0% при реализации товаров (работ, услуг), перечисленных в кодексе. Для налогового планирования необходимо четко соблюдать порядок подтверждения права на получение возмещения при налогообложении по налоговой ставке 0%. Так, например, при реализации работ (услуг), непосредственно связанных с производством и реализацией товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта и работ (услуг), непосредственно связанных с перевозкой (транспортировкой) через таможенную территорию Российской Федерации товаров, помещенных под таможенный режим транзита через указанную территорию, для подтверждения обоснованности применения налоговой ставки 0% (или особенностей налогообложения) и налоговых вычетов в налоговые органы представляются следующие документы:

- контракт (копия контракта) налогоплательщика с иностранным или российским лицом на выполнение указанных работ (оказание указанных услуг);
- выписка банка, подтверждающая фактическое поступление выручки от иностранного или российского лица-покупателя указанных

работ (услуг) на счет налогоплательщика в российском банке. В случае если контрактом предусмотрен расчет наличными денежными средствами, в налоговый орган представляются выписка банка, подтверждающая внесение полученных налогоплательщиком сумм на его счет в российском банке, а также копии приходных кассовых ордеров, подтверждающие фактическое поступление выручки от иностранного или российского лица-покупателя указанных работ (услуг);

– таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в таможенном режиме экспорта или транзита, и пограничного таможенного органа, через который товар был вывезен за пределы таможенной территории Российской Федерации (ввезен на таможенную территорию Российской Федерации), с учетом особенностей;

– копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов, подтверждающих вывоз товаров за пределы таможенной территории Российской Федерации (ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации), с учетом особенностей.

Налогоплательщиками для подтверждения обоснованности применения налоговой ставки 0% при реализации товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта; работ (услуг), непосредственно связанных с производством и реализацией товаров на экспорт; работ (услуг), непосредственно связанных с перевозкой (транспортировкой) через таможенную территорию Российской Федерации товаров, помещенных под таможенный режим транзита, через указанную территорию, а также припасов, соответствующие документы представляются в срок не позднее 180 дней, считая с даты оформления региональными таможенными органами грузовой таможенной декларации на вывоз товаров в таможенном режиме экспорта или транзита (таможенной декларации на вывоз припасов в таможенном режиме перемещения припасов).

Для целей налогового планирования НДС и оптимизации денежных потоков необходимо грамотно определять момент определения налоговой базы при реализации (передаче) товаров (работ, услуг) с учетом общих положений по учетной политике организации.

Список используемых источников

1. Захарьин, В. Р. Все о налоговых вычетах / В. Р. Захарьин. – М. : Налоговый вестник, 2011. – 250 с.
2. Касьянова, Г. Ю. Налоговые вычеты по НДС / Г. Ю. Касьянова. – М. : АБАК, 2009. – 140 с.
3. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.

БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ

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

Банковские платежные карты изначально создавались как розничный продукт, ориентированный на держателя – физическое лицо. И сейчас во всем мире платежные карты для банков – одно из важных направлений розничного бизнеса. Как любой продукт, предназначенный для розничной продажи, платежные карты ориентированы на массовый рынок, поэтому карточные продукты, предлагаемые платежными системами и компаниями, максимально стандартизованы. В каждой платежной системе есть карточные продукты, ориентированные по трем основным клиентским сегментам:

- 1) массовый клиент (карты класса Standard);
- 2) состоятельный клиент (класс Gold);
- 3) элитный клиент (карты типа Infinite, Platinum).

Кроме того, предусмотрены специальные продукты для корпоративных клиентов (класс карт Business). В последние годы в связи с развитием Интернета и электронной коммерции появляются карты, предназначенные для использования в данной области.

Российские банки-члены платежных систем на базе стандартных карточных продуктов платежных систем создают свои стандартные продукты. Для каждого из таких продуктов, как правило, утверждаются единые тарифы по выпуску и обслуживанию, разрабатываются стандартные клиентские договоры, схемы проводок по операциям и т.д.

Но электронные банковские услуги являются динамично развивающимися инструментами банковской системы, поэтому ключевым элементом этой системы могут и должны стать универсальные пластиковые карты, что вызывает необходимость добавить новый классификационный признак в отношении пластиковых карт по функциональному назначению, что представлено на рис. 1.

Стандартная карта – карта, по которой совершают дебетовые и/или кредитовые схемы расчетов, являющаяся носителем информации об одном банковском счете.

Универсальная банковская пластиковая карта – это электронное платежное средство, аналогичное стандартным, широко распространенным банковским картам, но позволяющее, в свою очередь, иметь

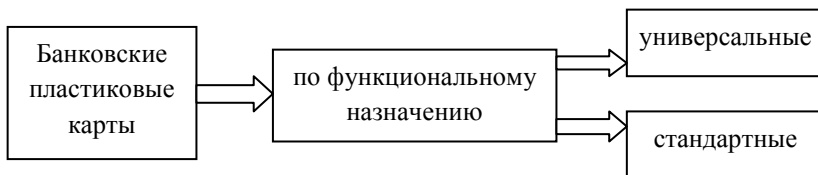


Рис. 1. Классификация банковских пластиковых карт по функциональному назначению

несколько банковских счетов на одном физическом носителе. Универсальные банковские пластиковые карты необходимо внедрять в систему банковского обслуживания Сбербанка России, так как это даст возможность пользователю карты идентифицироваться в инфраструктурных подразделениях различных действующих банков и совершать привычный набор операций с большим удобством и безопасностью.

Универсальные пластиковые карты выполняют ряд функций, свойственных стандартным пластиковым картам, однако вместе с этим дают ряд принципиально новых возможностей своим владельцам.

Главная особенность универсальной банковской пластиковой карты состоит в том, что она хранит определенный набор информации и обеспечивает доступ к нескольким базам данных, что позволяет ей выступать одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов в сфере денежного обращения, способствуя унификации и повышению удобства оказываемых финансовых услуг в банковской среде.

Преимущество использования универсальной пластиковой карты заключается в том, что на ней накапливается информация нескольких банковских подразделений и счетов, а создание единого расчетного центра, в свою очередь, усовершенствует механизм обработки всей информации о счетах держателя такой пластиковой карты, так как концентрация информационных потоков в едином центре позволит упростить систему контроля за совершаемыми операциями.

Расчет с использованием универсальной банковской пластиковой карты в совокупности с созданием Единого расчетного центра значительно упростит процесс банковского карточного бизнеса, поскольку усовершенствует механизм функционирования всех видов банковских пластиковых карт. Это приведет к снижению взимаемых комиссий за операции, совершенные в любом платежном терминале, отменит необходимость обслуживания в банкоматах, принадлежащих одной банковской сети.

Государство заинтересовано в развитии безналичных платежей и объясняет это увеличением «прозрачности» денежных расчетов и необходимостью снижения затрат на производство денег.

Кроме того, существующая практика внедрения социальных карт в отдельных регионах показывает, что прямой экономический эффект в виде экономии достигает 25 – 30% бюджетных средств, выделяемых на различные социальные программы. Это происходит за счет:

1) создания прозрачной системы учета фактически предоставленной социальной помощи и повышения контроля над исполнением бюджетов различных уровней и финансовыми потоками;

2) повышения полноты, достоверности и оперативности учета лиц, имеющих право на адресную социальную помощь, в том числе своевременного прекращения выплат гражданам, утратившим право на получение социальной помощи, исключение дублирующих выплат;

3) снижения потерь от нецелевого использования бюджетных средств, выделяемых на оказание социальной помощи;

4) стимулирования российского производства карт и терминального оборудования в рамках реализации масштабного проекта национального уровня.

Универсальный характер пластиковой карты как платежного инструмента позволяет успешно решать различные задачи в социальной и бюджетной сферах. Поэтому рынок банковских карт может служить своеобразным индикатором развитости банковской системы, уровня банковской культуры, степени благосостояния жителей и их доверия к банкам.

Региональные банки активно вовлекаются в процесс обслуживания финансовых потоков региона, расширяют свою клиентскую и ресурсную базу, повышают инвестиционный потенциал, который может быть задействован в финансировании региональной экономики и различных региональных программ.

Администрация субъекта Федерации, решая государственную задачу, принимает активное участие в создании и управлении региональными процессинговыми центрами по обработке социальных транзакций.

В целом государство одобрительно относится к картам и карточным расчетам и, что очень важно, такое отношение не меняется со временем выпуска первых платежных карт в России, да и вряд ли изменится в обозримом будущем. Под таким позитивным отношением есть объективная основа – карточные расчеты являются механизмом обезличивания денежных потоков населения и компаний. Как известно, безналичный поток, проходящий через банковскую систему, наиболее доступен для контроля, анализа и, в конечном счете, удобен для налогообложения. К тому же при этом легче контролировать трансграничную платежную активность.

Почему все большее число организаций и учреждений переходят на безналичную выплату заработной платы? Такая форма расчетов с персоналом позволяет:

- 1) максимально упростить процедуру выдачи заработной платы;
- 2) сократить объем кассовых операций;
- 3) не депонировать неполученную зарплату и не сдавать остатки на счет в банк или лицевой счет в Казначействе;
- 4) сократить расходы по доставке наличности в кассу организации или учреждения, снять проблемы, связанные с хранением денежных средств;
- 5) создать условия полной конфиденциальности информации о заработной плате работников;
- 6) дополнительно гарантировать безопасность денежных средств (в случае утери или кражи карточки, ее можно заблокировать – деньги останутся на счете);
- 7) оперативно получать заработную плату в любое удобное время и в необходимой сумме (в пределах суммы на счете);
- 8) начислять проценты на остаток денежных средств (при условии, что это прописано в договоре между учреждением и банком).

Использовать пластиковые карты можно при расчетах, связанных с хозяйственной деятельностью организаций, в том числе с оплатой командировочных и представительских расходов.

Согласно п. 2.5 Положения № 266-П осуществлять такие расходы учреждения могут как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. В связи с этим оплата командировочных и представительских расходов может производиться как в валюте Российской Федерации, так и в иностранной валюте.

Но на сегодняшний момент банковская карта стала значительно интереснее для потребителя, так как приобрела дополнительные функции.

Как известно, доходы в карточном бизнесе делятся на две различные категории: операционные доходы и доходы, связанные с привлечением и использованием денежных ресурсов, размещенных клиентами на различных счетах. На более развитых рынках объем вложенных в карточный бизнес ресурсов больше объема привлечения, так как карточные программы состоят в основном из кредитных карт. Более того, ресурсные доходы составляют очень часто более половины всех доходов карточных программ. На отечественном, «дебетовом», рынке ситуация прямо противоположная – «привлеченка» доминирует.

По мнению авторов, ценность операционных доходов, вообще говоря, более высокая, чем процентных.

Операционный доход – это непосредственная продажа услуг без процентных рисков. Процентный же доход – это всегда кредитный риск, а привлечение ресурсов само по себе для банка еще отнюдь не означает заработок. Работа с ресурсами может при определенных условиях обернуться и потерями.

В современной зарубежной практике идеальным соотношением считается 50/50 – распределение между процентным и операционным (неторговым) доходом. В российской (да и зарубежной) практике доля операционного дохода всегда ниже и составляет в лучшем случае 30%. Остальные 70% приходятся на, так называемый, вмененный доход от использования привлеченных ресурсов.

Многие российские банки, к сожалению, по различным соображениям включаются в гонку за ресурсами, и в этих целях подчас опускают тарифы по операциям до уровня ниже себестоимости. Такой подход представляется неоправданным и крайне вредным даже без оглядки на зарубежный опыт.

Карточные услуги в разных своих видах можно условно разделить на две категории: массовые и штучные (индивидуальные). К первым можно отнести эмиссионные услуги (кроме зарплатных проектов) и услуги по выдаче наличных. К услугам штучным – зарплатные проекты и эквайринг.

В отношении услуг массовых целесообразно иметь единые тарифы (быть может, с региональными поправками), утвержденные по банку в целом, и бизнес следует строить на их применении. Другое дело – штучные услуги. Корпоративные услуги всегда связаны с переговорами и индивидуальным подбором ценовых параметров. Чем сложнее услуга, тем больше сил и времени уходит на обсуждение цены. Для крупного зарплатного проекта этот период может растянуться на год и более. При этом следует иметь в виду, что де-юре банк обязан иметь утвержденные тарифы на все предоставляемые услуги, а ценовые отклонения должны быть обоснованы спецификой того или иного проекта.

При ведении любой карточной программы необходимо контролировать степень диверсификации доходов. Есть как минимум две важнейшие оси диверсификации. Первая – диверсификация по видам доходов, т.е. в общем объеме доходов доли, приходящиеся, например, на эквайринг и эмиссию, в идеале должны быть равны (если банк проводит комбинированную стратегию). Если стратегия банка связана только с эмиссионными операциями, то должна соблюдаться пропорция между, например, численными по валу доходами, получаемыми от зарплатных карт, и карт, выпущенных банком для физических лиц. Поддержание пропорции зависит от постановки приоритетов и пере-

распределения ресурсов внутри подразделения. Вторая ось – региональная диверсификация. Многофилиальный банк не должен мириться с концентрацией карточной программы в головном офисе (а на практике часто складывается именно такая ситуация). Перекос в этом вопросе означает слабую работу менеджмента карточного подразделения на местах, в отделениях и региональных филиалах.

По сути, степень диверсификации – это критерий устойчивости и выживаемости бизнеса в неблагоприятных условиях в самом широком смысле слова. Принцип диверсификации можно применять и в других вопросах – например, диверсификация относительно платежных систем, поставщиков оборудования и т.д.

Таким образом, в сфере денежного обращения банковские пластиковые карты являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов. Они представляют собой особый инструмент платежа, обладающий дебетовыми и кредитными возможностями.

Список используемых источников

1. Коваленко, Г. Н. Кризис розничного бизнеса: правильные выводы и эффективное развитие системы / Г. Н. Коваленко // Управление в кредитной организации. – 2013.
2. Крахмалев, С. В. Современная банковская практика проведения международных платежей / С. В. Крахмалев. – М. : ГроссМедиа, 2013.
3. Романова, К. А. Платежные средства. Банковские карты / К. А. Романова // Организация продаж банковских продуктов. – 2013.

РЫНОК ПЛАСТИКОВЫХ КАРТ В РОССИИ

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

В условиях развития мирохозяйственных связей происходит процесс интеграции экономик отдельных государств и развития платежных систем, в частности, в направлении развития безналичных форм расчетов, которые, в свою очередь, нашли широкое применение в современном мире. Одним из инструментов безналичных расчетов является пластиковая карта. В большинстве экономически развитых стран пластиковая карта является неотъемлемым атрибутом сферы торговли и услуг. Проведение операций с помощью платежных карт показывает степень интегрированности банковской системы и общества. Достаточно сказать, что безналичная оплата товаров и услуг в промышленно развитых странах достигает 90% в структуре всех денежных операций.

Экономисты называют пластиковую карту «услугой века», одним из ключевых элементов «технологической революции в банковском деле», поэтому изучение проблем использования пластиковых карт в России представляется особенно актуальным, а изучение мировой практики и перспектив развития рынка пластиковых карт в России приобретают в настоящее время конкретную значимость.

Масштабы и характер использования платежных карт обоснованно рассматриваются в качестве одного из важнейших индикаторов уровня развития ритейлового банковского бизнеса. Пластиковая карта – это многоразовый платежный и кредитный инструмент длительного пользования, обладающий наиболее высокой на сегодня степенью защиты от подделок и к тому же содержащий идентификационную информацию о держателе карточки, позволяющий производить проверку его платежеспособности. В настоящее время пластиковый бизнес – это более 1,3 млрд. выпущенных карт. Ежегодный мировой оборот превышает 3 трлн. долл. Платежные карты принимаются более чем 20 млн. торгово-сервисных предприятий. Около полумиллиона банковских отделений, предоставляющих услуги, проводят операции с платежными картами, а число банкоматов превысило 700 тыс. Наряду с локальными (национальными) системами все более широкое развитие получают международные системы расчетов с использованием платежных карт. Основная часть мирового рынка пластиковых карт контролируется двумя крупнейшими компаниями – Visa International и MasterCard International. Если разделить весь мировой рынок пластиковых карт на сферы влияния основных игроков – платежных систем, то получится следующая картина: на платежную систему Visa приходится около 57%, на Europay/MasterCard примерно 26%, на American Express – порядка 13%, и на другие (включая DinersClub и JCB) – 4% (рис. 1).

Российские банки всегда отличались стремлением активно развивать карточный бизнес и уже накопили определенный опыт выпуска как зарубежных карточек по лицензии крупнейших финансовых ассоциаций, так и собственных рублевых и валютных карт. Тем не менее, масштабы использования платежных карт все еще заметно уступают среднестатистическим показателям по странам Европы. В немалой степени это объясняется тем, что данный сегмент рынка банковских услуг особенно сильно пострадал в результате финансового кризиса 2008 г. Многократный спад физического объема товарооборота и еще больший – потребительского импорта, был не самым главным ударом по рынку. Дефолты системообразующих для этого рынка банков-эмитентов, таких как «Инкомбанк», «СБС-АГРО», «Мост», «Менатеп»,

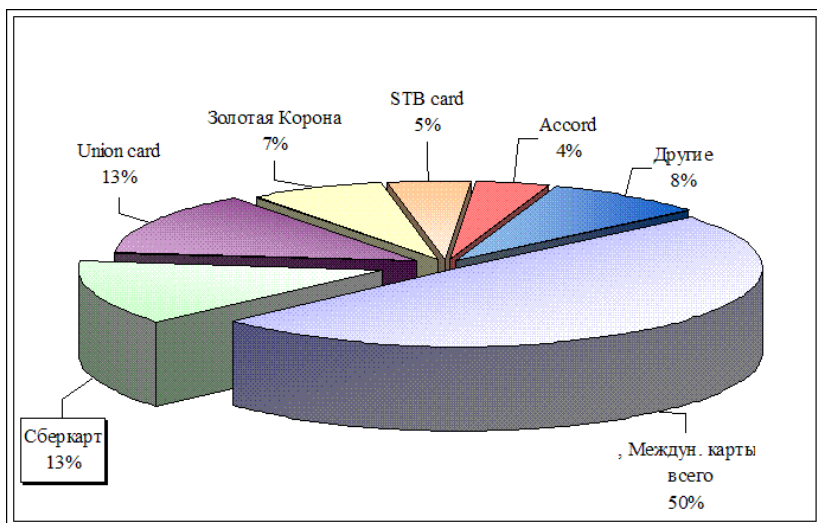


Рис. 1. Доли платежных систем на рынке банковских карт России

«Империа» и др. привели к тому, что оказались замороженными до 90% средств на карточных счетах. В России практически перестало существовать банкоматное хозяйство. Почти полностью были прекращены внутрироссийские межбанковские операции по обслуживанию карт, обанкротились многие торговые точки, принимавшие карты. Международные платежные системы заблокировали коды российских банков. В результате владельцы карточек этих систем смогли осуществлять платежи лишь в пределах России.

Постепенно ситуация стала меняться в лучшую сторону. В восстановлении и динамичном развитии российского рынка пластиковых карт заинтересованы многие: международные платежные системы, которые не смирились с потерей капиталов в России, международные страховые системы, торговые точки и др.

На конец 2011 г. общее число эмитированных банковских карт в России составило 10,5 млн. карт, в 2012 г. – количество выпущенных карт увеличилось до 15,5 млн., а в 2013 – до 21 млн. По состоянию на начало 2014 г. в России эмитировано почти 24 млн. карт. Интересный факт, что соотношение международных и российских систем составляют соответственно 48 и 52%. Наибольшее количество выпущенных карт и объем операций с их использованием приходится на международные платежные системы Visa и Europay/MasterCard, что объясняется, прежде всего, развитой инфраструктурой, предназначенной для

осуществления операций с использованием карт этих платежных систем как на территории России, так и за ее пределами. Наряду с этим в России действуют отечественные платежные системы: Золотая Корона, Union Card, ACOORD, STB Card и ряд других небольших систем.

Рассматривая банковскую пластиковую карту как платежный инструмент нужно выделить основные ее достоинства и преимущества. Для самого клиента – это удобство в использовании, уменьшение риска потери средств, льготы при получении услуг в предприятиях торговли и сервиса, уменьшение затрат при проведении финансовых операций, автоматическая конвертация, финансовая привлекательность – начисление процентов, удаленное управление счетами и многое другое. Для предприятий – расширение продаж и привлечение новых покупателей, снижение затрат на инкассацию выручки, повышение безопасности работы с использованием подписей владельцев, престиж и ряд других преимуществ. Для банков – расширение спектра услуг, появление новых клиентов, снижение стоимости операций за счет безбумажной технологии, взимание дополнительных комиссий – и как следствие, увеличение дохода, повышение конкурентного потенциала банка.

К сожалению для российского пользователя банковская карта представляет собой скорее больше не платежный инструмент, а средство снятия наличных денег. По данным исследования КОМКОН доля карточных платежей в ежедневных расчетах населения более чем в 10 раз ниже, чем в американских супермаркетах, где они составляют 60%. Это объясняется рядом причин, которые и предопределили проблемы, существующие на рынке пластиковых карт в России.

Во-первых, развитие телекоммуникационной инфраструктуры в России по сравнению с другими развитыми странами находится на низком уровне. Во-вторых, финансовый кризис 2008 г. в значительной степени подорвал доверие к банкам, однако сейчас ситуация меняется в лучшую сторону. В-третьих, к сожалению, пока не разработана полноценная государственная политика в отношении рынка пластиковых карт, которая предусматривала бы как законодательное регулирование всего комплекса отношений между участниками рынка, так и разработку программ поддержки отечественных инновационных решений в области расчетов пластиковыми карточками. И четвертой проблемой нужно выделить проблему безопасности. Тем не менее, сейчас во всем мире наблюдается тенденция перехода с магнитных карт на смарт-карты, что безусловно способствует повышению степени безопасности расчетов в целом. Уже в отдельных регионах получили широкое распространение карты с микропроцессором (смарт-карты), количество которых за 2013 г. возросло на 43% и составило на конец 2013 г. более 6 млн. карт.

Рынок платежных карт все больше становится полем конкурентной борьбы между российскими банками. Операции по банковским карточкам относятся к числу наиболее доходных видов банковской деятельности. В среднем доход на единицу затрат в карточном бизнесе выше, чем по другим видам операций. Во-первых, нужно отметить такие доходные проекты как реализация зарплатных схем, столь популярных в России и некоторых странах СНГ. Издержки обслуживания подобных проектов для банка минимальны вследствие высокой степени автоматизации процесса. Во-вторых, весьма существенными могут быть для банка комиссионные отчисления за проведение платежей при использовании пластиковых карт, а также комиссии, получаемые от торгово-сервисных предприятий за обслуживание.

Специфика российского рынка состоит в том, что рынок развивается в основном не за счет индивидуальных вкладчиков и держателей карт, а за счет зарплатных проектов, суть которых – обслуживание банком процесса начисления и выдачи заработной платы сотрудникам предприятия с использованием банковских пластиковых карт. Эта система очень широко распространена в регионах России и доля зарплатных карточек оставляет порядка 80% всех выпущенных карт. Это во многом объясняет поведение держателей, которые после начисления заработной платы сразу же ее снимают в банкомате, отсюда и возникает высокий процент снятия наличных денежных средств.

Однако, стимулом к использованию пластиковых карт в России будет сочетание двух условий:

- 1) механизм расчетов по карте должен быть не менее удобен, чем с использованием наличных денежных средств;
- 2) пользование картами должно быть доступным, т.е. минимальным по стоимости и выгодным клиенту.

Тем не менее, несмотря на наличие препятствий и трудностей, а также на довольно крупные начальные затраты, связанные с запуском и отработкой технологий использования пластиковых карт, российские банки все активнее используют этот инструмент для реализации стратегических целей по развитию ритейлового бизнеса. Если банк рассчитывает удержаться в какой-либо нише на рынке частных вкладов, ему не обойтись без выпуска платежных карт.

Как утверждают сами экономисты: «Будущее банковских услуг – за пластиковыми картами». И это действительно так, – несмотря на целый ряд проблем, российский рынок пластиковых карт развивается достаточно быстрыми темпами и внушает большие надежды.

Список используемых источников

1. Благодатин, А. Финансовый словарь / А. Благодатин, Л. Лозовский, Б. Райзберг и др. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 377 с.
2. Финансы : учебник / под ред. Г. Б. Поляка. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 703 с.
3. Финансовая система и экономика / В. В. Нестеров, Н. С. Желтов, Т. М. Данина и др. ; под ред. В. В. Нестерова и Н. С. Желтова. – М. : Финансы и статистика, 2013. – 430 с.

МОДЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

**Куликов Н. И. – д-р экон. наук, профессор,
заведующий кафедрой «Экономика»
Сунгурова З. К. – магистрант кафедры «Экономика»**

Выделяют две основные модели ипотечного кредитования – американскую и немецкую. Другие страны используют их либо в чистом виде, либо с некоторыми вариациями [5]. Базовым отличием немецкой модели является стимулирование гражданина к накоплению средств на приобретение жилья. Кредитование осуществляется только после того, как определенная часть средств аккумулируется на его счету в специальном институте – стройсберкассе (ССК) или ипотечном банке. В Германии сложилось регулируемое государством сотрудничество этих институтов. Ипотечные банки там являются специализированными институтами, которые могут заниматься только ипотечным кредитованием или кредитованием государства. Система ССК, появившаяся после Первой мировой войны, пользуется активной поддержкой государства. С 1 января 1973 г. они были включены в федеральную систему страхования. Правительство гарантирует выполнение обязательств по отношению к кредиторам, в первую очередь по вкладам, доверенных клиентами ССК. На долю системы ССК приходится около 43% сумм от общей реализации жилой недвижимости, на долю ипотечных банков – 47%. Обе эти системы успешно существуют, а конкуренция между ними способствует поддержанию процентных ставок на кредит на низком уровне [5].

Принцип работы немецкой системы «Стройсбережение» может быть показан на следующем примере: 10 желающих строить, не имея достаточного собственного капитала, начинают сберегать средства. Предположим, каждому для этого нужен 1 млн. р., но каждый сберегает в год лишь 100 тыс. Если каждый действует в отдельности, то желающий строить должен ждать примерно 10 лет, пока он сможет начать строительство. В случае если все 10 объединяются в целевой коллектив, первый из них может строить уже через год, если другие пре-

доставляют ему свои сбережения в качестве кредита. На второй год может строить второй, если первый теперь уже вместо сберегательно-го вклада вносит долю по возврату кредита и т.д. Таким образом, все желающие достигают цели в среднем в два раза быстрее по сравнению с тем подходом, при котором каждый действует единолично.

Что касается американской модели, то в США правительство напрямую не стимулирует накопления граждан на приобретение жилья, ипотечные кредиты выдаются, что называется, в чистом виде. Там с конца 1930-х гг. сформировалась, так называемая, двухуровневая модель ипотечного кредитования.

Первым уровнем является собственно первичный рынок ипотечных кредитов, выдаваемых ссудосберегательными организациями, взаимно-сберегательными банками, коммерческими банками и ипотечными компаниями. Они предоставляют как гарантированные правительством (по специальным программам для малоимущих, ветеранов и т.д.), так и обычные ипотечные кредиты непосредственным покупателям жилья. Обычными являются такие ипотечные кредиты, которые не обеспечены федеральным правительством. Они составляют около 80% всех выдаваемых ипотечных кредитов.

Второй уровень представлен специализированными, созданными правительством и позднее приватизированными организациями, которые выкупают кредиты у банков, содействуя тем самым «расчистке» их балансов для дальнейшего кредитования. Самые известные структуры второго уровня – Fannie Mae и Freddie Mac.

Они объединяют выкупленные кредиты в однородные пулы, под которые выпускаются ценные бумаги (облигации) для дальнейшей продажи сторонним инвесторам. В качестве инвесторов таких бумаг выступают коммерческие банки, сберегательные учреждения, пенсионные фонды, страховые компании, а также правительства штатов и местные органы самоуправления. Таким образом, первичным кредиторам обеспечивается постоянный источник рефинансирования.

Таким образом, немецкая и американская модели имеют ряд отличительных особенностей (табл. 1).

Единая позиция всех участников рынка о том, какую модель ипотечного кредитования лучше внедрять на российском рынке, окончательно не сформирована до сих пор.

Официально в России за основу принята двухуровневая модель ипотечного жилищного кредитования. Это отражено в принятой Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 г. По замыслу Правительства российская двухуровневая ипотечная система не предполагает диктата федерального

1. Сравнительные параметры моделей кредитования

Сравниваемые параметры	Немецкая модель	Американская модель	Российская модель
Стоимость привлекаемых банком ресурсов	Ниже рыночной	Рыночная	Фактическая
Получение кредита	После прохождения сберегательной стадии	Сразу после обращения в банк	После прохождения основных этапов технологии выдачи кредита
Форма привлеченных ресурсов	Сберегательные счета	Обеспеченные ипотекой ценные бумаги	Как самостоятельно путем аккумулирования долгосрочных пасивов, так и через рынок капитала путем выпуска ипотечных ценных бумаг
Основная форма государственной поддержки	Премиальные выплаты по вкладам	Государственные гарантии по вкладным	Система предоставления безвозмездных субсидий для оплаты первоначального взноса
Объемы кредитования	Ограничены объемом сбережений	Ограничены платежеспособностью заемщика	Ограничены платежеспособностью заемщика, уровнем обеспечения кредита
Сроки кредитования	8 – 10 лет	От 15 до 30 лет	От 1 года до 30 лет
Сумма кредита	До 45% от стоимости квартиры	До 100%	До 90% стоимости жилья

центра и лишь способствует осуществлению контроля, выработке рекомендаций, оказанию методической помощи и внедрению единых общепринятых мировых стандартов и технологий. По мере развития системы в регионах могут создаваться собственные ипотечные операторы, не зависящие от федерального центра. С введением закона «Об ипотечных ценных бумагах», в котором предусмотрена возможность банкам самостоятельно выпускать закладные, стало возможным активно развивать и одноуровневую модель ипотеки.

Кроме того, активно развиваются жилищно-строительные кооперативы, которые функционируют по образу немецкой системы контрактных стройсбережений.

Поэтому сейчас однозначно сказать о том, какая модель победила в России, невозможно. Скорее всего, на необъятных просторах нашей Родины приживутся обе модели, но в адаптированном под наши условия виде.

В системе мер по становлению и развитию жилищного ипотечного кредитования в банке также важное место отводится обоснованию выбора инструментов ипотечного кредитования.

Под инструментами ипотечного кредитования понимается механизм расчета платежей заемщика по кредиту, включающий способы погашения основного долга и уплаты процентов по кредиту.

Выбор инструмента кредитования обусловлен рядом факторов, среди которых можно назвать следующие:

- ситуация в экономике (уровень инфляции, доходы населения, денежная политика правительства и т.п.);
- источники и цена привлеченных средств для выдачи ипотечных кредитов;
- необходимость обеспечения простоты и доступности для понимания расчетов по кредитам.

Список используемых источников

1. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ahml.ru/>
2. Мурычев, А. В. Проблемы и перспективы развития ипотеки в России : учебник / А. В. Мурычев. – М. : Банковское дело, 2013. – 8 с.
3. Разумова, И. А. Ипотечное кредитование : учеб. пособие / И. А. Разумова. – М. : Коммерсантъ, 2013. – 57 с.
4. Гусев, А. Н. Ипотечное жилищное кредитование. Жилье взаимы : учеб. пособие / А. Н. Гусев. – М. : Феникс, 2012. – 63 с.
5. Шелков, О. В. Ипотека. Ипотечное кредитование. История, теория, перспективы, практические рекомендации : учеб. пособие / О. В. Шелков – М. : Эксмо, 2011. – 177 с.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ле Тхи Хыонг Куэ – аспирант кафедры «Экономика»

Показатели качества – качественная или количественная характеристика любых свойств продукции. Они могут быть прямыми и косвенными. Прямые показатели непосредственно характеризуют пищевое достоинство, доброкачественность или технологическую ценность (например, содержание сахара в винограде, жира в молоке). С помощью косвенных показателей можно судить о качестве продукции по взаимосвязи между отдельными ее свойствами (например, по стекловидности зерна судят о выходе и качестве муки). Продукция считается доброкачественной, если по всем показателям она соответствует стандарту.

Условия производства сельскохозяйственной продукции весьма разнообразны, что приводит к сильному варьированию ее качества. Для объективной оценки качества продукции используют следующие ее свойства:

- химические – содержание основного вещества (крахмала, сахара, жира и др.);
- физические – размер, форма, окраска, прочность, целостность, свежесть и др.;
- биологические – сроки созревания и степень зрелости, вкусовые достоинства, сортовая выравненность и способность накапливать питательные вещества, чистота и наличие примесей, зараженность вредителями и болезнями, содержание микроорганизмов и др.

Качество продукции при заготовках, как правило, определяется с учетом направления ее использования. Например, различаются требования к томатам, предназначенным для потребления в свежем виде, для производства консервов, томатного сока и томатопродуктов. Определение качества продукции производится по определенным показателям.

Показатель качества – количественная характеристика одного или нескольких свойств. Показатели бывают единичными (например, содержание клейковины в зерне пшеницы, влажность, засоренность и др.) и комплексными, относящимися к нескольким свойствам (например, внешний вид продукта, сорто-номер для конопли).

В стандартах сельскохозяйственной продукция по комплексным показателям качества, как правило, делится на товарные сорта или классы.

Сорт – градация продукции определенного вида по показателям качества. Например, заготавливаемое молоко по общим требованиям

доброкачественности, кислотности, степени чистоты и бактериальной обсемененности подразделяется на два товарных сорта.

Класс – качественная группа продуктов или сырья, однородная по технологической ценности (например, заготавливаемая твердая пшеница по натуре, чистоте, технологическим свойствам делится на три класса – I, II, III неклассную; тонкая шерсть – на пять классов и т.д.).

Особое значение имеет показатель сохраняемости (лежкости).

Показатель сохраняемости – свойство продукции продолжительный период сохранять без значительных потерь массу и товарные свойства. По показателю сохраняемости сельскохозяйственную продукцию можно разделить на две группы: продукция кратковременного хранения и длительного.

Показатель технологичности – это пригодность сельскохозяйственного сырья для переработки с максимальным выходом готового продукта и с минимальными затратами труда. К этой группе относят такой показатель, как содержание основного вещества в продукте (содержание сырой клейковины в пшенице, жира и белка в молоке, сухих веществ в томатах и т.д.). По отдельным видам продуктов учитывают не только общую массу продукции, но и удельный вес высших или первых сортов (например, количество яиц I категории, животных высшей упитанности, молока 1-го сорта; чечевицы 1-го класса).

Под *уровнем качества продукции* понимают относительную характеристику, полученную путем сравнения с совокупностью базовых показателей.

Базовый показатель – значение показателя качества продукции, принятое за основу при сравнительной оценке ее качества. На сельскохозяйственную продукцию во многих случаях установлены базисные и ограничительные нормы (например, масличная примесь в семенах подсолнечника 3%; жирность молока 3,6%; влажность зерна пшеницы 14%). Если продукция выращена улучшенного качества, применяют дополнительные натуральные и денежные начисления (бонификация); за низкое качество продукции (ниже базиса) производят удержание (рефакция). Например, при сдаче молока на молокоприемные пункты производится пересчет его фактической жирности в базисную.

Предельное значение – это наибольшее и наименьшее допустимое значение показателя продукции (например, для моркови столовой наибольший поперечный диаметр установлен в пределах от 2,5 до 6 см). От установленных предельных значений показателя стандарты допускают определенное отклонение, что дает возможность более эффективно использовать выращенную продукцию. Например, в высшем сорте яблок допускается до 15% плодов, относящихся по размеру или качеству к 1-му сорту.

При заготовках сельскохозяйственных продуктов часто определяют *коэффициент (индекс)*, являющийся соотношением зачетной и физической массы продукта. При высоком качестве продукции индекс, как правило, выше единицы, и наоборот. При закупках сырья животного происхождения применяют термины «*порок*» (изъяны естественного происхождения) и «*дефект*» (недостатки и изъяны технологического происхождения). *Несортowymi*, или *некласными*, называют партии сырья, имеющего дефекты и пороки сверх установленных пределов. *Нестандартными* считаются заготовленные продукты, у которых показатели качества ниже минимального уровня, указанного в соответствующем стандарте.

Для оценки качества продукции при ее создании, испытаниях, сертификации, покупке и потреблении (эксплуатации) используются показатели качества.

Классификационные показатели характеризуют «принадлежность продукции к определенной группе в системе классификации и определяют назначение, типоразмер, область применения и условия использования продукции. Вся промышленная и сельскохозяйственная продукция систематизирована, имеет кодовое обозначение и в виде различных классификационных группировок включена в Общероссийский классификатор продукции (ОКП)». Классификационные показатели используются на начальных этапах оценки качества продукции для формирования групп аналогов оцениваемой продукции. В оценке качества эти показатели, как правило, не участвуют.

Оценочные показатели количественно характеризуют те свойства, которые образуют качество продукции как объекта производства и потребления или эксплуатации. Они используются для нормирования требований к качеству, оценки технического уровня при разработке стандартов, проверки качества при контроле, испытаниях и сертификации. Оценочные показатели разделяют на функциональные, ресурсосберегающие и природоохранные.

Функциональные показатели характеризуют свойства, определяющие функциональную пригодность продукции удовлетворять заданные потребности. Они объединяют показатели функциональной пригодности, надежности, эргономичности, эстетичности.

Показатели функциональной пригодности характеризуют техническую сущность продукции, свойства, определяющие способность продукции выполнять свои функции в заданных условиях использования по назначению, например, к ним относятся единичные показатели: грузоподъемность, вместимость, водонепроницаемость; комплексные – калорийность, производительность и т.д.

Показатели надежности продукции характеризуют ее способность сохранять во времени в установленных пределах значения всех заданных показателей качества при соблюдении заданных режимов и условий применения, технического обслуживания, ремонта, хранения и транспортирования. Единичными показателями надежности являются показатели безотказности, ремонтпригодности, долговечности, сохраняемости, восстанавливаемости.

Показатели эргономичности продукции характеризуют удобства и комфорт потребления продукции в производительных и бытовых процессах системы «человек–предмет–среда». В эту группу показателей входят подгруппы гигиенических, антропометрических, психологических и психофизических показателей.

Гигиенические показатели – это показатели качества продукции и элементов их конструкций, которые при эксплуатации влияют на организм человека и его работоспособность: уровень освещенности, вентилируемости, температуры, влажности, гигроскопичности, запыленности, шума, вибрации и т.д.

Антропометрические показатели – это показатели качества продукции и элементов ее конструкции, которые обеспечивают рациональную и удобную рабочую позу, правильную осанку и т.д. путем учета размеров, формы и массы человеческого тела.

Показатели эстетичности продукции характеризуют ее эстетическое воздействие на человека и предназначены для оценки эстетической ценности, степени соответствия продукции эстетическим запросам тех или иных групп потребителей в конкретных условиях потребления. Выделяют подгруппы показателей художественной выразительности, рациональности формы, целостности композиций, совершенства производственного исполнения и сохранности товарного вида. Художественная выразительность определяет способность продукции отражать в форме эстетические представления и нормы.

Рациональность формы определяет соответствие формы объективным условиям эксплуатации продукции, а также отражение в ней функционально-конструкторской сущности продукции.

Целостность композиции определяет гармоничное единство частей и целого, органическую взаимосвязь элементов формы изделия, его согласованность с другими изделиями.

Совершенство производственного исполнения и сохранность товарного вида продукции оказывают влияние на особенности эстетического восприятия формы продукции.

Каждая из рассмотренных подгрупп показателей эстетичности может быть охарактеризована одним комплексным показателем каче-

ства (эстетичности), который охватывает единичные показатели свойств, присущих каждой из этих подгрупп.

Ресурсосберегающие показатели характеризуют свойства продукции, которые определяют уровень затрачиваемых ресурсов при ее создании и применении. Группа ресурсосберегающих показателей включает подгруппы технологичности и ресурсопотребления.

Показатели технологичности выражают особенности состава и структуры продукции, влияющие на уровень затрат сырья, материалов, топлива, энергии, труда и времени для производства (добычи) продукции и/или ее потребления (эксплуатации).

Показатели ресурсопотребления характеризуют затраты материалов, топлива, энергии, труда и времени при непосредственном использовании продукции по назначению.

Природоохранные показатели качества продукции характеризуют ее свойства, связанные с воздействием на человека и окружающую среду. Они объединяются в две группы показателей – безопасности и экологичности.

Показатели безопасности характеризуют особенности продукции, обеспечивающие безопасность человека при потреблении или эксплуатации, транспортировании, хранении и утилизации продукции.

Показатели экологичности характеризуют свойства продукции, определяющие вредные воздействия на окружающую среду при производстве, монтаже, потреблении и эксплуатации, а также при ее хранении и утилизации.

Подводя итог, отметим, что качество для потребителей определяется по формуле:

$$Q_c = f(Q_p; Q_{stg}; Q_s),$$

где Q_c – качество для потребителя; Q_p – качество продукции; Q_{stg} – качество сопутствующих товаров или услуг; Q_s – качество сервисного обслуживания.

Важнейшим критерием, определяющим возможности функционирования и развития предприятия в условиях рыночной экономики, является конкурентоспособность продукции.

В зависимости от характера решаемых задач по оценке качества продукции показатели можно классифицировать по различным признакам (рис. 1).

Наиболее широкое применение при оценке качества продукции производственно-технического назначения находят показатели, сгруппированные по характерным свойствам.

Показатели назначения характеризуют свойства продукции, определяющие основные функции, для выполнения которых она предназначена, и обуславливают область ее применения.



Рис. 1. Классификация показателей качества продукции

Они подразделяются на следующие категории:

- показатели функциональной и технической эффективности – производительность станка, прочность ткани и т.д.;
- показатели конструктивные – габаритные размеры, коэффициенты сборности и взаимозаменяемости и т.д.;
- показатели состава и структуры – процентное содержание, концентрация и др.

Важнейшие свойства сельскохозяйственной продукции формируются под действием объективных факторов природного характера, поэтому возникает необходимость дифференцированной оценки качества продукции с учетом особенностей природно-экономических зон страны. Продукция классифицируется на товарные группы в зависимости от состояния ее качества. Следует также учитывать, что изменение одних свойств ведет к повышению качества, а других, наоборот, к его снижению. Например, накопление в картофеле крахмала связано с повышением технической и пищевой ценности, а соланина – к значи-

тельному ее снижению. Накопление в продукте пестицидов, нитратов и солей тяжелых металлов может привести к полной потере его потребительских свойств.

В понятие «качество» конкретного сельскохозяйственного продукта входят различные природные свойства, формирующие потребительскую стоимость, например, говоря о качестве овощей, имеем в виду такие их свойства:

- внешние признаки – общий вид, форма, размеры, окраска, строение тканей, вкус, отсутствие дефектов;
- техническая ценность – устойчивость к повреждениям, транспортабельность, лежкость, пригодность для переработки;
- потребительская ценность – пищевая, энергетическая и биологическая.

При заготовках сельскохозяйственных продуктов оценивают преимущественно внешние признаки, большинство из них описано в стандартах. Кроме того, определяют и отдельные показатели технической ценности (например, содержание жира в молоке, сахара в винограде).

Потребительская ценность продуктов изучается с целью разработки сбалансированного питания людей и кормления сельскохозяйственных животных.

Пищевая ценность обусловлена содержанием в продукте основных химических питательных веществ – белков, жиров, углеводов, витаминов, минеральных солей и др. Пищевая ценность продукта тем выше, чем в большей степени удовлетворяется потребность организма в пищевых веществах. Выражают этот показатель методом интегрального сора, для расчета которого определяют процент соответствия каждого из веществ продукта формуле сбалансированного питания.

Энергетическая ценность – это часть пищевой ценности продукта, которая показывает величину тепловой энергии, образующейся в организме из пищевых веществ в процессе окисления.

Биологическая ценность – это ценность белков продукта, которая зависит от структурных особенностей строения и аминокислотного состава. Для определения ее применяют методы аминокислотных шкал. При этом аминокислоты продукта сравнивают с аминокислотным составом 1 г «идеального» белка (например, куриного яйца).

Факторы, определяющие качество сельскохозяйственной продукции. На формирование и сохранение качества сельскохозяйственных продуктов влияют различные факторы. К числу важнейших относятся географические факторы: почвенно-климатическая зона, местоположение хозяйств, производящих сельскохозяйственную продук-

цию, среднегодовая температура, количество солнечных дней в году, количество осадков и влажность воздуха.

Важными являются и технологические факторы, к которым относятся передовые системы земледелия и животноводства.

В сельском хозяйстве большое значение имеет качественное выполнение комплекса сельскохозяйственных работ в лучшие агротехнические сроки. На качество произведенной продукции влияют способы обработки почвы, внесение удобрений, применение орошения и мелиорации, способы и сроки уборки.

На современном этапе решающим фактором повышения качества сельскохозяйственной продукции является применение новых сортов и гибридов сельскохозяйственных растений и лучших пород животных, углубление специализации, повышение уровня механизации и концентрации производства.

На качество продукции влияют и заготовительные организации, которые ведут приемку, подработку, хранение и переработку продукции. Самая высококачественная продукция, полученная в сельском хозяйстве, может полностью потерять первоначальные свойства в случае нарушения сроков, условий ее перевозки и хранения. Качество продукции во многом зависит от сроков ее реализации и уровня развития материально-технической базы по хранению и переработке сельскохозяйственных продуктов.

Список используемых источников

1. <http://www.comodity.ru/agricultural/branchstructure/15.html>
2. <http://www.grandars.ru/college/biznes/pokazateli-kachestva-p.html>
3. <http://student.zoomru.ru/men/pokazateli-kachestva-v-selskom-hozyajstve/154978.1203293.s1.html>
4. Карлик, А. Е. Экономика предприятия / А. Е. Карлик, М. Л. Шухгальтер. – М. : ИНФРА-М, 2001.

РАЗВИТИЕ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

**Минаков И. А. – д-р экон. наук,
профессор кафедры «Экономика»**

Решение продовольственной проблемы в нашей стране в значительной степени зависит от формирования и развития агропродовольственного рынка, который представляет собой систему социально-экономических отношений в сфере обмена сельскохозяйственного сырья, продовольствия, ресурсов (земельных, материальных, трудовых, финансовых) и услуг, обеспечивающую воспроизводство в агропромышленном комплексе.

Близко к понятию «рынок», хотя и неидентично, понятие «отрасль»; если отрасль объединяет только производителей товаров, то рынок шире – он объединяет как производителей, так и покупателей. Такое соотношение, однако, имеет место только в том случае, если рынок представлен предприятиями одной отрасли, выпускающими однотипную и взаимозаменяемую продукцию и одновременно конкурирующими между собой в сфере их реализации. Но бывают отрасли, которые обслуживают несколько рынков. Например, скотоводческие предприятия одновременно обслуживают рынок молока и рынок мяса. В этом случае отрасль шире рынка. Есть и еще одна причина несовпадения понятий и границ рынков и отраслей. В открытой экономике на рынке продаются и покупаются товары, произведенные в других странах, а часть отечественной продукции экспортируется. Тем не менее оба понятия (рынка и отрасли) тесно взаимосвязаны. Рынок не может существовать без отрасли. Отрасль первична, рынок вторичен. С другой стороны, рынок оказывает большое влияние на развитие отрасли. Экономические границы отрасли зависят от имеющихся производственных и финансовых ресурсов, конъюнктуры рынка, высоты барьеров проникновения на него, конкурентоспособности производимой продукции и экономической эффективности производства. Конъюнктура рынка – экономическая ситуация, которая складывается на рынке и характеризуется уровнем спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж.

Рынок информирует товаропроизводителей о состоянии дел во всех отраслях и сферах хозяйственной жизни, указывает направления и характер изменения производства. Через рынок происходит приспособление структуры производства товаров к объему и структуре общественных потребностей. На рынке обнаруживаются, какие условия производства являются общественно необходимыми и определяют величину стоимости товаров, формируют рыночную цену. Через рынок происходит возмещение издержек производства и обеспечивается получение прибыли для каждого нормально работающего товаропроизводителя, создаются стимулы снижения себестоимости, улучшения качества выпускаемой продукции.

Развитие рыночных отношений в АПК в значительной степени определяется структурой рынка, т.е. внутренним строением, расположением, соотношением его отдельных элементов. В свою очередь важнейшими факторами структуры рынка являются формы собственности и хозяйствования, количество товаропроизводителей и покупателей, виды производимой продукции, степень контроля над ценами, барьеры входа в отрасль и выхода из нее, уровень развития экономических отношений, государственная политика.

Агропродовольственный рынок, являющийся составной частью единого рынка страны, имеет сложную структуру и охватывает все сферы агропромышленного комплекса. Он включает инфраструктуру, рыночный механизм и следующие специализированные рынки: сельскохозяйственного сырья и продовольствия, земли, материально-технических и финансовых ресурсов, рабочей силы, страховых и других услуг. Отсутствие или недостаточное развитие любого из указанных элементов приводит к снижению эффективности рыночных отношений.

Агропромышленный комплекс не может эффективно функционировать без развития финансового рынка и рынка информационно-консультационных услуг.

Финансовый рынок – это специфическая сфера денежных отношений, где объектом сделок являются свободные денежные средства населения, организаций и государства. Среди финансовых рынков особое значение для АПК имеют кредитный рынок, представляющий собой экономические отношения между кредиторами и заемщиками по поводу представления, использования и погашения кредита; лизинговый рынок, где объектом является определенный вид финансовых услуг, связанных с кредитованием и приобретением основных средств (техники, оборудования, продуктивного скота); страховой рынок – экономические отношения, возникающие по поводу купли-продажи страховых услуг. Наибольшее распространение получило страхование урожая сельскохозяйственных и плодово-ягодных культур, имущества.

Рынок информационно-консультационных услуг, где объектом выступают информационные системы и технологии, консультационные услуги способствует инновационному развитию сельского хозяйства и других отраслей АПК.

Инфраструктура рынка представляет собой совокупность коммерческих организаций и служб, обеспечивающих успешное функционирование всех видов рынка. К ней относятся товарные биржи, предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, посреднические фирмы, рекламные агентства, консультативные и информационные службы, аудиторские компании. Элементы рыночной инфраструктуры находятся в России на различных стадиях становления и развития. Рыночная инфраструктура облегчает осуществление товаро-обменных операций, повышает их оперативность и эффективность, объединяет производителей и потребителей в едином хозяйственном процессе.

Существующая инфраструктура не позволяет своевременно и без потерь доставить сельскохозяйственную продукцию от производителей до потребителя. Совершенствованию существующей системы

сбыта продукции способствует созданию производственно-сбытовых структур или сбытовых систем, представляющих собой объединение участников сбыта разных сфер деятельности и уровней, но функционирующих как единое целое. Производители сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки должны быть заинтересованы в создании сбытовых систем, гарантирующих им сбыт продукции, способствующих вытеснению излишних посредников и сокращению затрат на ее реализацию.

Создание производственно-сбытовых структур или сбытовых систем должно проходить в следующих формах:

- агропромышленные формирования, объединяющие деятельность по производству, переработке и реализации продукции;
- отраслевые союзы, управляемые государственным оператором, регулирующим рынок путем поддержания доходов за счет определения объемов и цен закупок, создания эффективной инфраструктуры;
- потребительские сбытовые кооперативы;
- договорные отношения сельскохозяйственных хозяйств с торговыми и перерабатывающими предприятиями в форме прямых связей.

Формирование и развитие сбытовых систем на агропродовольственном рынке позволит усилить влияние товаропроизводителей на сбыт своей продукции, повысить роль государства как оптовика-интегратора и регулятора продовольственного рынка, обеспечить увеличение объемов переработки за счет полного использования мощности предприятий, привлекать крупных инвесторов, снизить транзакционные издержки, увеличить сбыт товаров, обеспечить получение потребителями продукции в определенные сроки и в необходимых количествах и качестве.

Важную роль в инфраструктуре играет логистика, которая обеспечивает движение материальных ресурсов и товаров внутри и вне предприятия, начиная от закупок сырья материалов и кончая поставками готовой продукции потребителям. Логистические операции включают погрузку, транспортировку, разгрузку, складирование, сортировку и упаковку. Для их проведения необходимо создавать крупные логистические центры, что позволит сократить потери и сохранить качество сельскохозяйственной продукции и продовольствия при движении от производителя к потребителю.

Рыночный механизм обеспечивает взаимосвязь и взаимодействие агентов рынка и включает такие элементы, как спрос, предложение, конкуренция, цена, механизм квотирования, закупочные и товарные интервенции, таможенные тарифы, аграрное законодательство. Он содержит важнейшие элементы саморегулирования, но допускает и государственное регулирование (путем воздействия государства на

спрос, предложение, цены, конкуренцию). Каждый элемент рыночного механизма прежде всего связан с ценой, которая служит основным инструментом, воздействующим на спрос и предложение. Рынок автоматически заставляет предпринимателей, преследующих свою собственную цель (извлечение прибыли), действовать, в конечном счете, на пользу потребителей.

Важным элементом организации агропродовольственного рынка является регулирование экспорта и импорта продовольствия с целью поддержки отечественного производителя. Зарубежные конкуренты используют ценовые диспропорции в России и относительно высокий курс рубля для вытеснения российских товаропроизводителей с рынка. Призывая к свободе торговли, США и другие страны с рыночной экономикой в отношении своего сельского хозяйства проводят протекционистскую политику. В частности, продовольствие из этих стран поставляется в Россию с выплатой своим фермерам огромных экспортных субсидий.

Рынку сельскохозяйственного сырья и продовольствия свойственны определенные особенности, вытекающие из особенностей самого агропромышленного производства:

- зависимость предложения сельскохозяйственной продукции от погодных условий, которые ограничивают возможности контроля со стороны сельского товаропроизводителя за количеством и качеством продукции. Это необходимо учитывать как самим производителям, так и государственным регулирующим организациям;

- наличие гарантированного спроса на сельскохозяйственную продукцию, поскольку она удовлетворяет самые насущные потребности населения. В определенной степени эта особенность аграрного рынка компенсирует отрицательное влияние предыдущей. Сельскохозяйственные предприятия могут использовать ее для повышения эффективности своей деятельности. Для этого им нужно не производить из года в год одни и те же продукты, а маневрировать ассортиментом, развивать производство новых, увеличивать производство пользующихся спросом товаров, чтобы повысить свою конкурентоспособность и найти новые источники дохода;

- колебания предложения сельскохозяйственной продукции в течение календарного года; это связано с сезонным характером производства растениеводческой продукции. Она, в основном, поступает на рынок в период ее уборки;

- сезонное колебание цен на сельскохозяйственную продукцию, что обусловлено неравномерным ее предложением в течение года;

- большой объем поставок скоропортящихся видов продукции усиливает потребность, с одной стороны, в хранилищах (прежде всего

для овощей, картофеля, плодов), с другой, – в максимально сжатых сроках реализации. Это необходимо, чтобы избежать значительных потерь выращенного урожая, а, следовательно, и снижения доходности;

– концентрация потребления сельскохозяйственной продукции в городах, особенно в крупных, вызывает необходимость ее сбыта через различного рода посредников. Это приводит к потерям определенной доли дохода товаропроизводителей: они вынуждены делиться с посредниками частью стоимости конечной продукции.

Рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия имеет также ряд особенностей, которые не позволяют сделать цены на нем полностью свободными. Это связано с обязанностями государства как гаранта продовольственного обеспечения страны, с необходимостью учета природно-экономических условий производства и высокой капиталоемкостью отраслей АПК.

Агропродовольственный рынок характеризуется ценовой неэластичностью спроса на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие – результат деления процента изменения величины спроса на процент изменения цены товара – меньше единицы. В большинстве развитых странах для сельскохозяйственной продукции и продовольствия коэффициент эластичности спроса составляет 0,20 – 0,25. Это означает, что цены на продукты питания должны быть снижены на 40 – 50% для того чтобы потребители увеличили свои закупки всего лишь на 10%. Следовательно, спрос на продукты почти не реагирует на изменение цен.

Для агропродовольственного рынка характерна совершенная (чистая) и монополистическая конкуренция. Совершенная конкуренция в определенной степени присуща рынкам сельскохозяйственной продукции. На этих рынках присутствует большое число независимых продавцов (сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, личные подсобные хозяйства), предлагающих стандартизированные товары (пшеницу, картофель, сахарную свеклу и т.д.), цены на которые определяются соотношением спроса и предложения. Поскольку отдельные сельскохозяйственные товаропроизводители не могут воздействовать на цены, они могут увеличить размер прибыли в основном путем снижения себестоимости продукции.

Монополистическая конкуренция характеризуется сравнительно большим числом предпринимателей, производящих дифференцированный продукт, и сравнительно свободным входением на рынок. В этом случае имеет место конкуренция не только по цене, но и по неценовым критериям; как и при совершенной конкуренции, на рынке присутствует большое количество мелких и средних предприятий, но ни одно из них не имеет значительной доли в общем объеме продаж.

Производители делают упор на дифференциацию продукции, придавание своему товару уникальных свойств; в результате отдельные группы покупателей начинают предпочитать продукцию одного предприятия любой другой. Создавая уникальный вариант товара, предприятие приобретает ограниченную монополию и, соответственно, ограниченное влияние на цену. Однако эта монополия весьма ограничена и неустойчива, поскольку в глазах большинства потребителей продукция конкурентов очень похожа, хотя и не полностью взаимозаменяема. Другая важная черта данного типа рынков – наличие жесткой неценовой конкуренции.

Монополистическая конкуренция характерна для рынка готовых продовольственных товаров. Так, на рынке молочной продукции продаются такие продукты, как сливочное масло, сыр, творог, сметана, йогурты и др., которые заметно отличаются качеством, упаковкой, товарным знаком и т.п. На этом рынке действует большое количество производителей, которые стараются убедить покупателя, что их товар является уникальным в данной товарной группе. Все это позволяет производителю самостоятельно устанавливать цену вне зависимости от действий конкурентов. Но так как объем продаж каждого производителя относительно невелик, он имеет лишь ограниченный контроль над рыночной ценой.

На агропродовольственном рынке имеет место внутри- и межотраслевая конкуренция. Внутриотраслевая конкуренция – это соперничество между предпринимателями, занятыми производством и реализацией одинаковой продукции, т.е. относящимися к одной отрасли. Для того чтобы завоевать рынок и стимулировать потребителя к приобретению продукции, предприятие должно продавать ее по более низким ценам. Это возможно только при снижении издержек производства и реализации продукции, что достигается за счет совершенствования техники, технологии и организации производства. Не менее важным средством является использование приемов неценовой конкуренции (контроль качества продукции, упаковка, реклама и др.). В результате внутриотраслевой конкуренции слабые, технически отсталые предприятия с высокими издержками производства постепенно вытесняются с рынка.

Межотраслевая конкуренция имеет место между предпринимателями различных отраслей; в результате происходит перераспределение капитала и иных ресурсов с учетом нормы прибыли, достижимой в различных производствах. Отлив капитала из отраслей с низкой нормой прибыли приводит к их сокращению, в результате чего предложение товара данной отрасли на рынке уменьшается. При прежних размерах спроса это приведет к тому, что цены повысятся, а, следовательно,

но, увеличится и норма прибыли. Участие сельского хозяйства в межотраслевой конкуренции ограничено низкой скоростью оборота капитала и высокой фондоемкостью.

Таким образом, внутриотраслевая конкуренция инициирует технический прогресс, а межотраслевая конкуренция способствует распределению производственных ресурсов между отраслями в зависимости от их общественной значимости и обеспечивает тем самым структурную перестройку аграрной экономики.

Внутренний рынок продовольствия формируется за счет собственного производства и импорта продукции. Доля импорта в формировании продовольственных ресурсов страны по мясу составляет 32,3, сырам – 47,5, маслу животному – 30,6, маслу растительному – 23,3, в целом по продовольствию – около 30%. По товарам данной группы, реализуемым в розничной торговле, доля импорта составила более 40%, а в крупных городах и отдельных промышленных центрах достигает 75%.

По нормативам, принятым международными организациями, для обеспечения продовольственной безопасности страны необходимо, чтобы ввоз продовольствия в общем объеме его потребления занимал не более 20%. В Российской Федерации данный показатель вдвое превышает указанный норматив, так что в стране реально существует угроза потери продовольственной независимости, под которой понимается устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов.

Продовольственная безопасность – состояние экономики страны, при которой обеспечивается продовольственная независимость, гарантируется физическая и экономическая доступность для каждого гражданина пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства Российской Федерации о техническом регулировании, в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

Существенным аспектом продовольственной безопасности является физическая и экономическая доступность продуктов питания в необходимом количестве и ассортименте.

Физическая доступность продовольствия означает безотказное его поступление в места потребления в объемах и ассортименте, соответствующих спросу и нормам, установленным для потребителей. В России процент наличия основных продовольственных товаров в розничной торговле высок (свыше 80%), так что проблем с физической доступностью продовольствия нет.

Экономическая доступность продовольствия характеризуется возможностью приобретения различными группами населения продовольственных товаров в нормативном размере на агропродовольственном рынке при сложившемся уровне цен и доходов, а также за счет их поступления, минуя рыночные каналы, из фермерских и личных подсобных хозяйств, с садово-огородных участков. В России 17,5 млн. личных подсобных хозяйств с общей площадью 9,7 млн. га. Из этого источника обеспечивают себя картофелем около 90 млн. человек, овощами – 60 млн., молоком и мясом – 30 млн. человек. Однако значительная часть населения страны (около 20 млн. человек) находится за чертой бедности и не имеет возможности приобретать продукты питания, соответствующие по качеству и ассортименту физиологическим нормам.

В целях роста экономической доступности пищевых продуктов государству необходимо принять меры по повышению платежеспособного спроса населения, снижению уровня бедности и поддержке наиболее нуждающихся слоев населения. Для повышения физической доступности продуктов питания предстоит развивать межрегиональную интеграцию в сфере агропродовольственных рынков, повысить транспортную доступность отдельных регионов для продовольственного снабжения их населения, создать условия для развития рыночной инфраструктуры.

Важным показателем, характеризующим продовольственную безопасность Российской Федерации, является уровень самообеспечения страны основной сельскохозяйственной продукцией, который рассчитывается как отношение производства продукции на территории страны к внутреннему ее потреблению и выражается в процентах. За последние годы этот показатель по некоторым видам продукции увеличился, а некоторым – снизился. Например, уровень самообеспечения мясом за 2000–2011 гг. возрос с 67,0 до 72,2%, яйцами – с 97,5 до 98,3%; а уровень самообеспеченности молоком снизился с 88,3 до 80,5%, овощами – с 85,6 до 80,5%. Эти показатели значительно ниже уровня, предусмотренного в «Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации».

Важной особенностью развития агропродовольственного рынка является его государственное регулирование. В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 гг. предусмотрены мероприятия регулирования рынка, направленные на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия в целях импортозамещения и продвижения на внешние рынки. Предусмотрено создание условий равной конкуренции

отечественной и импортной продукции, повышение инвестиционной привлекательности агропромышленного производства.

Мерами государственного регулирования агропродовольственного рынка служат его таможенно-тарифное регулирование, прогнозирование структуры производства и потребление путем разработки баланса спроса и предложения сельскохозяйственной продукции и продовольствия по видам, а также проведение закупочных и товарных интервенций.

Необходимо создание федеральных и региональных продовольственных фондов для осуществления закупочных и товарных инвестиций в случаях, когда требуется вмешательство государства с целью ликвидации дефицита продовольствия, стабилизации и понижения уровня цен, обеспечения свободы перемещения продукции внутри страны.

Для удовлетворения потребности населения в продуктах питания нужна разветвленная и гибкая система ценового регулирования, включающая:

- определение целевых цен, обеспечивающих паритет обмена между промышленностью и сельским хозяйством;
- установление гарантированных цен, которые могли бы обеспечить доходность, достаточную для покрытия текущих затрат и расширения производства; они будут использоваться тогда, когда рыночные цены опускаются ниже их уровня;
- введение механизма залоговых операций и соответствующих квот на гарантированные закупки продукции.

Совершенствование методов и инструментов государственного регулирования и поддержки отечественных товаропроизводителей с учетом требований ВТО будет способствовать дальнейшему развитию агропродовольственного рынка.

Список используемых источников

1. <http://www.comodity.ru/agricultural/branchstructure/15.html>
2. Карлик, А. Е. Экономика предприятия / А. Е. Карлик, М. Л. Шухгальтер. – М. : ИНФРА-М, 2001.

ДОСТУПНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

**Назарчук Н. П. – старший преподаватель
кафедры «Экономика»**

Стоимость жилья в разных регионах и доходы населения в большей степени, чем проценты по ипотеке, определяют доступность покупки квартиры в кредит.

Тамбовская область находится на 50-м месте по доступности покупки жилья по ипотеке. Рейтинг различных регионов по доступности жилья в 2014 г. составил РИАрейтинг. Рейтинг учитывает такие показатели, как площадь доступной по ипотеке квартиры, изменение ее доступности за год, среднюю стоимость метра жилья и среднюю ставку по жилищным кредитам.

Из 82 регионов Тамбовская область заняла 50-е место. Средняя ставка по жилищным кредитам составила 12,2%, а стоимость метра жилья – 38,5 тыс. р., а в квартирах с социальной отделкой – 44–45 тыс. р. «Несмотря на некоторое подорожание, квартиры в ипотеку берут, и не меньше, чем в прошлом году», – рассказал Роман Скрылев, первый заместитель генерального директора агентства, занимающегося ипотечным жилищным кредитованием.

Таким образом, в регионе семья со средним доходом может купить по ипотеке квартиру среднего качества размером лишь 44,4 м² общей жилой площади.

Аутсайдером в Черноземье с небольшим отрывом от других выступает Белгородская область. Там на вышеописанных условиях можно купить 40 м² жилья. Липчанам и воронежцам по карману 41–42 м². А вот куряне и орловчане в силах замахнуться на «двушку» площадью 48–49 м².

Кстати, самые дешевые квартиры в Орловской области – порядка 35 тыс. р. за 1 м². А самые дорогие, как нетрудно догадаться, в Белгороде: около 50 тысяч за 1 м². В Воронежской области за первое полугодие больше других в Черноземье выросла доступность ипотеки – на 14,5%.

По-прежнему аутсайдером рейтинга с заметным отрывом от других регионов выступает Москва. В столице семья со средним московским доходом, который по российским меркам находится на довольно высоком уровне, может позволить себе лишь 31,6 м². При том что доступность тут выросла значительно – на 21,5%, стоимость квадратного метра по-прежнему высокая – 157,4 тыс. р. А вот жители Ямало-Ненецкого автономного округа могут позволить себе в ипотеку апартаменты в 123,3 м² при стоимости 51,9 тыс. р. Доступность здесь выросла на 15,2%.

Сколько квадратных метров могут позволить себе тамбовчане в ипотеку? Наша область попала в число шести регионов, где доступность «кредитного» жилья снизилась.

В августе одно из ведущих российских агентств составило рейтинг доступности жилья по ипотеке. Он строился, исходя из срока 20 лет и первоначального взноса на уровне 20% от стоимости кварти-

ры. Семья при этом тратит не более 40% своих ежемесячных доходов на выплату займа.

Площадь доступной на таких условиях квартиры с учетом средней стоимости квадратного метра жилья заметно отличается в разных субъектах федерации. Оказалось, в большинстве из них ипотека стала более доступной по сравнению с прошлым годом. И лишь в шести регионах покупка жилья в кредит стала более сложной задачей.

В числе последних – Тамбовская область. Здесь доступность ипотеки за первые пять месяцев нынешнего года снизилась на 0,3% по сравнению с 2013 г. Так, по данным рейтинга, среднестатистическая тамбовская семья из двух работающих человек может взять в ипотеку на 20 лет при первоначальном взносе в 20% от стоимости жилья лишь 44,4 м². Именно такую площадь именуют «однушки» в новостройках.

Семья Смирновых взяла в ипотеку на 15 лет небольшую «трешку» весной этого года. Теперь молодым придется выплатить около двух миллионов рублей. Ежемесячный платеж составил 18,5 тыс. р. К счастью, их зарплата это позволяет. Виктория Смирнова получает порядка 20 тыс. р., муж – около 25 тыс. в месяц. Поэтому одна зарплата будет уходить на кредит, а другая – на покупку продуктов питания и одежды.

По итогам января – июля 2014 г. объем ввода жилья в Тамбовской области вырос в сравнении с результатом аналогичного периода прошлого года на 8%, до 270,2 тыс. м². В июле, в частности, объем ввода жилья в эксплуатацию вырос почти на треть и составил 40,5 тыс. м².

Отметим, что в последние годы в регионе отмечается стабильный рост уровня строительства жилья. Так, например, в середине 2014 г. Тамбовская область возглавила рейтинг регионов России по динамике ввода жилья на душу населения по итогам 2012–2013 гг., составленный Минстроем. В 2012 г. в Тамбовской области было построено 0,22 м² жилья на одного человека. В 2013 г. этот показатель составил 0,65 м². Таким образом, объем ввода жилья в области в расчете на одного человека вырос почти в 3 раза. В 2013 г. Тамбовская область сдала 702,09 тыс. м² жилья, что также в три раза больше, чем годом ранее.

«Региональная жилищная политика формируется по пути существенного улучшения качества жилфонда за счет инфраструктурной подготовки земельных участков под комплексную застройку и индивидуальное строительство, а также привлечения средств населения посредством совершенствования механизмов доступного ипотечного кредитования», – отмечал неоднократно глава администрации области Олег Бетин.

Инвестиции Сбербанка в строительную сферу Тамбовской области увеличились почти в 2 раза. За январь – июнь 2014 г. общая сумма кредитов Сбербанка в строительную сферу Тамбовского региона со-

ставила 1,975 млрд. р., сообщили в пресс-центре банка. За первое полугодие 2013 г. в строительную отрасль Тамбовской области Сбербанк направил 1,086 млрд. р. Фактически банковские инвестиции в строительство за год выросли в 1,8 раза.

Отметим, что на днях в тамбовском подразделении Сбербанка был выдан очередной кредит на сумму более 200 млн. р. компании ООО «ТамбовКапиталПроект» на финансирование возведения жилья. Планируется строительство многоэтажного 236-квартирного дома общей площадью 12,9 тыс. м² в Северо-Западном микрорайоне Тамбова.

Начальник отдела финансирования недвижимости Тамбовского отделения Сбербанка Татьяна Крылова отметила, что в кредитном портфеле на строительный комплекс приходится значимая доля. По ее словам, сегодня Сбербанк адекватно реагирует на запросы строителей региона.

Также в банке подчеркнули, что кредитование объектов жилищного строительства является шагом по реализации договоренностей председателя Центрально-Черноземного банка Сбербанка России Петра Колтыпина и губернатора Олега Бетина, достигнутых на майской встрече 2014 г. в Тамбове.

Список используемых источников

1. Аналитический центр ипотечного кредитования и секьюритизации «Русипотека» [Электронный ресурс].
2. Назарчук, Н. П. Особенности программы «Доступное жилье» в Тамбовской области / Н. П. Назарчук // Наука и бизнес: пути развития. – 2012. – № 11(17). – С. 122 – 125.
3. Об утверждении областной целевой программы «Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы : Постановление Администрации Тамбовской области.
4. Об ипотеке (залоге недвижимости) : федер. закон.
5. Логинов, М. П. Российский ипотечный комплекс – стратегия развития / М. П. Логинов, О. Н. Логинова // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 44 – 48.
6. Норесков, В. В. Ипотека для приобретения жилья / В. В. Норесков. – М. : БХВ-Петербург, 2012. – 64 с.

КЛАССИФИКАЦИЯ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

**Назарчук Н. П. – старший преподаватель
кафедры «Экономика»**

Ипотечные кредиты могут быть классифицированы по различным признакам [2].

1. По объекту недвижимости:

- земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты;
- незавершенное строительством недвижимое имущество, возводимое на земельном участке в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации.

2. По целям кредитования:

- жилищное кредитование:
 - приобретение готового жилья в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства; приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли; приобретение земельного участка под застройку;
 - на строительство, реконструкцию, капитальный ремонт индивидуального жилья, домов сезонного проживания, на инженерное обустройство земельного участка (прокладку коммуникационных сетей);
 - строительство и приобретение готового жилья с целью инвестиций. Как правило, кредиты на приобретение готового жилья предоставляются единым разовым платежом. Кредитование строительства жилья происходит поэтапно: каждый последующий платеж осуществляется только после завершения очередного этапа строительства;
 - на разработку земельного участка;
 - на развитие сельского хозяйства;
 - на развитие производства;
 - кредиты под залог имеющейся недвижимости на различные нужды заемщика.

3. По виду кредитора. Данная классификация может быть произведена: по статусу, по принадлежности и по степени специализации (табл. 1).

1. Ипотечные кредиторы

По статусу	По принадлежности	По степени специализации
Банковские Небанковские	Государственные Частные Общественные	Универсальные Специализированные

4. По виду заемщиков:

- как субъектов кредитования;
- кредиты, предоставляемые застройщикам и строителям;
- кредиты, предоставляемые непосредственно будущему владельцу жилья;
- по степени аффилированности заемщиков кредиты могут предоставляться:
 - сотрудникам банков;
 - сотрудникам фирм-клиентов банка;
 - клиентам риелторских фирм;
 - лицам, проживающим в данном регионе;
 - всем желающим.

В зависимости от статуса заемщика могут в значительной степени меняться условия кредитования.

5. По способу предоставления кредита (жилищное ипотечное кредитование).

– Немецкая модель. Для получения ипотечного кредита заемщик в течение определенного времени накапливает оговоренную в договоре денежную сумму, которая составляет 40 – 50% от суммы, обозначенной в контракте. После этого он имеет право на получение кредита;

– Американская модель. Заемщик вносит первоначальный взнос в размере 20 – 30% от стоимости приобретаемой недвижимости. На недостающую сумму ему предоставляется кредит. При этом в качестве первоначального взноса может быть принято в зачет имеющееся жилье или жилищные сертификаты.

6. По способу рефинансирования. Ипотечным кредитованием занимаются различные кредитные институты. Особенности их деятельности заключаются в способе рефинансирования выдаваемых кредитов (табл. 2).

2. Способы рефинансирования ипотечных кредитов

Способ рефинансирования	Вид кредитного института
Выпуск ипотечных облигаций	Ипотечные банки
Предварительные накопления заемщиков, государственные субсидии	Стройсберкассы
Собственные, привлеченные и заемные средства (в том числе займы международных организаций)	Универсальные банки
Продажа закладных ипотечному агентству или крупному ипотечному банку	Кредитные учреждения, занимающиеся ипотечным кредитованием и заключившие договор с ипотечным агентством или крупным ипотечным банком

7. По способу амортизации долга:

- постоянный ипотечный кредит;
- кредит с переменными выплатами;
- кредит с единовременным погашением согласно особым условиям;
- ипотечные кредиты с нарастающими платежами;
- ипотечные кредиты с индексацией непогашенной суммы долга;
- ипотечные кредиты, предусматривающие финансовый интерес кредитора.

8. По виду процентной ставки:

- кредит с фиксированной процентной ставкой;
- кредит с переменной процентной ставкой.

9. По возможности досрочного погашения:

- с правом досрочного погашения;
- без права досрочного погашения;
- с правом досрочного погашения при условии уплаты штрафа.

10. *По степени обеспеченности* (величине первоначального платежа). Сумма кредита может составлять от 30 до 100% стоимости заложенного имущества.

11. *По срокам кредитования*. В ряде стран классификация кредитов различается по срокам (табл. 3).

3. Классификация кредитов по срокам

Виды кредитов	Страны		
	Великобритания	США	Россия
Краткосрочные	До 3-х лет	До 1 года	До 1 года
Среднесрочные	3 – 10 лет	1 – 10 лет	1 – 3 года
Долгосрочные	Более 10 лет	Более 10 лет	Более 3-х лет

Кроме того, ипотечные кредиты могут быть:

- обычными и комбинированными (выдаваемыми несколькими кредиторами);
- субсидируемыми и выдаваемыми на общих условиях.

На основании ипотечного законодательства на различных уровнях предпринимаются попытки привлечь денежные средства населения. Для этого и федеральные власти, и власти субъектов Российской Федерации, а также основные участники рынка ипотечного кредитования (коммерческие банки, застройщики, риэлтеры, страховые компании и т.п.) разрабатывают различные схемы по привлечению источников финансирования ипотечных кредитов.

В настоящий момент в регионах Российской Федерации представлен достаточно широкий спектр моделей ипотечного кредитования. Однако по основным признакам их можно классифицировать в рамках четырех типов: кредитование через ипотечный банк, финансирование посредством централизованных институтов вторичного рынка закладных, продажа жилья в рассрочку строительными фирмами, программа льготного кредитования отдельных категорий граждан.

К сожалению, в Российской Федерации сегодня практически нет ипотечных банков. Ипотечным кредитованием занимаются коммерческие банки. Рискованность данных операций обуславливает дороговизну кредита, и тем самым недоступность его для большинства населения. Как свидетельствует российская банковская практика, в случае невыполнения должником своих обязательств кредитные учреждения в Российской Федерации сталкиваются с проблемами при обращении взыскания на заложенное имущество.

В первые годы развития ипотечного кредитования для снижения риска кредитных операций российскими банками широко применялась схема «аренда с правом выкупа». Данная схема предполагает переход квартиры в собственность дочерней структуры банка до полного погашения кредита. Имея квартиру в своей собственности, банк снимает с себя проблему выселения неплатежеспособного заемщика и практически гарантирует возврат кредита. Кроме того, решается проблема организации расчетов за купленное жилье. Однако эта схема невыгодна для заемщика. Во-первых, заемщик несет высокие расходы при оформлении кредита. Во-вторых, при невозможности внести очередную сумму платежа заемщик может лишиться части выплаченных средств. В-третьих, в случае банкротства банка заемщик также теряет свои средства и надежду на получение квартиры. Кроме того, суд может признать сделку ничтожной, так как договор аренды фактически прикрывает кредит под залог.

На сегодняшний день в России уже сформировался рынок ипотечных жилищных кредитов, участники которого предоставляют населению ипотечные кредиты на различных условиях.

Список используемых источников

1. Цылина, Г. А. Ипотека: жилье в кредит / Г. А. Цылина. – М. : Экономика, 2012. – 360 с.
2. Юрьева, Л. Ю. Классификация ипотечных кредитов и система управления рисками ипотечного жилищного кредитования / Л. Ю. Юрьева // Экономика и право. XXI век. – 2012. – № 1.
3. Гусев, А. Э. Ипотечное жилищное кредитование. Жилье взаимы / А. Э. Гусев. – М. : Феникс, 2012. – 96 с.
4. Логинов, М. П. Российский ипотечный комплекс – стратегия развития / М. П. Логинов, О. Н. Логинова // Деньги и кредит. – 2013. – № 3. – С. 44 – 48.
5. Норесков, В. В. Ипотека для приобретения жилья / В. В. Норесков. – М. : БХВ-Петербург, 2011. – 64 с.

ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

**Назарчук Н. П. – старший преподаватель
кафедры «Экономика»**

Налоговый менеджмент – управление налогами, осуществляемое организациями-налогоплательщиками в макроэкономической среде, в которой они реализуют свои производственные возможности.

Предметом налогового менеджмента являются налоговая политика, определяющая уровень налогообложения, и ее практическая реализация.

Основным объектом налогового менеджмента являются хозяйствующие субъекты-налогоплательщики.

Информационная база налогового менеджмента формируется в системе финансового, налогового и управленческого учета. Это, в частности, обуславливает тесную взаимосвязь налогового менеджмента с такими подсистемами управления, как финансовый менеджмент, бухгалтерский учет, управление затратами.

Любая система управления на предприятии должна быть эффективной. В противном случае необходимость в ее организации исчезает. Эффективность означает, что результат превышает затраты на его достижение. Она является также принципом организации любой системы управления, и означает, что результат управления объектом должен превышать затраты на организацию данной системы управления.

Эффективность налогового менеджмента определяется с помощью ряда коэффициентов, общая схема расчета которых предусматривает отношение совокупности налоговых издержек или отдельных составляющих к объему продаж, себестоимости или прибыли. Показатели могут рассчитываться в долях единицы, процентах. Вообще каждое предприятие может самостоятельно разрабатывать свои собственные коэффициенты эффективности налогового менеджмента. Однако наиболее часто используются следующие показатели.

Общий коэффициент эффективности налогообложения ($K_{\text{общ}}$) рассчитывается как соотношение чистой прибыли ($\Pi_{\text{чист}}$), остающейся в распоряжении организации, к совокупным налоговым издержкам

$$(I_{\text{нал}}) : K_{\text{общ}} = \Pi_{\text{чист}} / \text{УИ}_{\text{нал}}$$

При расчете данного коэффициента в налоговые издержки следует включать как косвенные налоги на доходы в размере сумм к доплате, т.е. с учетом возмещаемых сумм, так и налоги, относимые на затраты и финансовые результаты, включая чистую прибыль.

Налогооблагаемость продаж ($K_{\text{не}}$) характеризует сумму налоговых платежей, приходящуюся на единицу реализованных товаров, работ и услуг:

$$K_{\text{не}} = \text{УИ}_{\text{нал}} / O.$$

При расчете данного показателя в объем продаж следует включать выручку от реализации товаров, работ и услуг и полученные от покупателей суммы косвенных налогов – НДС и налога с продаж.

Коэффициент налогообложения доходов ($K_{\text{нд}}$) рассчитывается как соотношение оборотных налогов издержек ($I_{\text{но}}$) и выручки от реализации товаров, работ и услуг (B):

$$K_{\text{нд}} = I_{\text{но}} / B.$$

В оборотные налоговые издержки следует включать косвенные налоги на доходы, являющиеся по своей природе оборотными, т.е. начисляемыми с оборота товаров, работ и услуг.

Коэффициент налогообложения прибыли ($K_{\text{нп}}$) рассчитывается как соотношение налоговых издержек, относимых на прибыль до и после налогообложения ($I_{\text{нп}}$), к прибыли (Π):

$$K_{\text{нп}} = I_{\text{нп}}/\Pi.$$

Целесообразно использовать в расчете прибыль, полученную от всех видов деятельности, включая внереализационные доходы.

Необходимость постоянного расчета данных показателей связана с тем, что они всесторонне характеризуют эффективность налогового менеджмента. Проблема заключается только в том, чтобы определить нормативные значения всех показателей. Их целесообразно рассматривать в динамике. Повышение эффективности налогового менеджмента в современных условиях – приоритетная задача финансовой службы предприятия. Осуществляя целенаправленную финансовую политику по собственному и заемному капиталу, формированию структуры активов, денежным потокам и дебиторской задолженности, предприятие, осуществляющее неэффективный налоговый менеджмент, либо полностью управляя этим процессом «в рабочем порядке», может получить результаты, значительно отличающиеся от плановых значений. На практике эффективность налогового менеджмента во многом зависит от частоты изменений налогового законодательства.

Эффективность налогового менеджмента:

- если значение показателя составляет не более 20%, то налоговое планирование может быть ограничено рамками четкого ведения бухгалтерского учета и внутреннего документооборота, использованием прямых льгот и самообразованием главного бухгалтера;

- в интервале 20 – 45% налоговое планирование должно стать частью общего финансового управления и контроля, для чего требуется привлечение специально подготовленного персонала или участие внешних налоговых консультантов (аудиторов);

- в интервале 45 – 70% налоговое планирование должно стать важнейшим элементом стратегического планирования, необходимы обязательный налоговый анализ и экспертиза организационных, юридических и финансовых мероприятий и инноваций, вероятнее всего потребуются сотрудничество с профессиональными налоговыми консультантами, а также юристами, специализирующимися в области налогообложения и налогового права;

- если показатель превышает 70%, вряд ли бизнес целесообразен в дальнейшем.

Итак, как было отмечено ранее, одним из важнейших факторов, определяющих эффективность внутрихозяйственного налогового менеджмента, является система налогообложения. В отечественной практике известны три основные системы налогообложения:

– наиболее распространенная система налогообложения, предусматривающая уплату основных налогов и сборов (НДС, социального и дорожного налогов, налогов на имущество и рекламу, налога на прибыль и т.д.), которая не имеет своего наименования; назовем ее стандартной системой налогообложения;

– упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства;

– система налогообложения индивидуального предпринимательства.

Список используемых источников

1. Кузнецова, В. В. Основы налогового менеджмента / В. В. Кузнецова. – М. : Мир книги, 2010. – 240 с.
2. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.
3. Шестакова, Е. В. Оптимизация налогов / Е. В. Шестакова. – М. : Феникс, 2013. – 336 с.

ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Нефедов Д. А. – магистрант кафедры «Экономика»

В условиях переходной экономики в России появляются финансовые механизмы, соответствующие применяемым в странах с развитой экономикой. Актуальность такого механизма как ипотечное кредитование определяется из-за первоочередной потребности в собственном жилье для многих семей в России.

Наличие собственных квадратных метров влияет на жизнь социума как элемент благосостояния и стабильности. Для многих необходимо решить проблемы жилья в кратчайшие сроки, а не после десятилетий ожиданий. В этом качестве других вариантов кроме как ипотечного жилищного кредитования нет.

В 2013 г. было выдано 824 792 ипотечных кредита на общую сумму 1354 млрд. р., что в 1,2 раза превышает уровень 2012 г. в количественном и в 1,3 раза в денежном выражении (рис. 1).

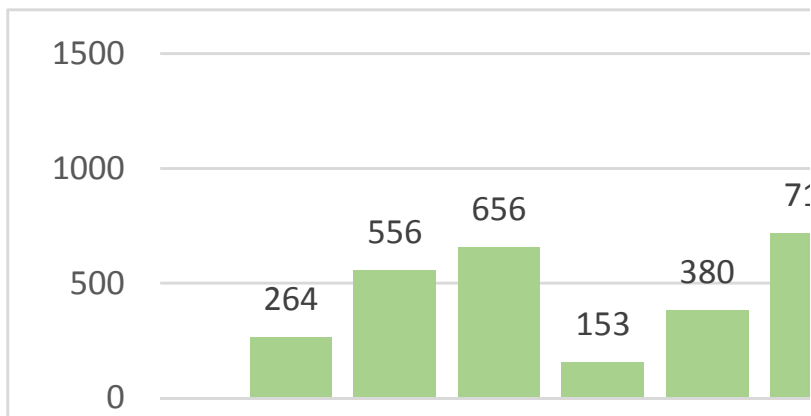


Рис. 1. Динамика объема выданных ИЖК, млрд. р.

По мнению влиятельных специалистов российских банков и ипотечных брокеров, будущее ипотечного кредитования в России зависит от возможных моделей развития мирового кризиса.

Стабильное совершенствование жилищной ипотеки не представляется возможным без поддержки государства в виде:

- принятия нормативных правовых актов;
- усовершенствования системы налогообложения в сфере ипотечных операций;
- совершенствования проектирования и технологий строительства;
- государственных гарантий, способствующих инвестированию коммерческими организациями средств в строительство нового жилья;
- целенаправленных жилищных субсидий гражданам.

Совершенствование налогового законодательства можно произвести путем налогового стимулирования граждан, получающих ипотечные кредиты, кредиторов и инвесторов, обеспечивающих рефинансирование.

Необходимо создать структуру социальной защиты ипотечных потребителей от неправомερных действий кредиторов и социальной помощи при выселении в виду неплатежеспособности. Для адаптации таких людей можно создать особый жилищный фонд – для временного решения жилищного вопроса, в случае отчуждения заложенной жилплощади в пользу кредитной организации.

Необходимо обеспечить более активное внедрение механизма, обеспечивающего приток долгосрочных внебюджетных финансовых ресурсов на рынок ипотечных жилищных кредитов.

Итак, задача государства состоит в поддержании системы ипотечного кредитования в активном состоянии, путем использования различных форм и методов на всех его уровнях. Все предложенные нами меры должны способствовать расширению ипотечного жилищного рынка России и снятию острой социальной проблемы в обеспечении граждан жильем.

Необходимо подчеркнуть обстоятельство роста рынка жилья. Перспективы роста рынка жилья в два раза ниже, чем возможный рост спроса при увеличении ипотечного кредитования.

Возможным решением может стать государственная строительная компания, которая могла бы увеличить предложение на рынке строящегося жилья, тем самым заставить другие строительные компании конкурировать в плане цены за квадратный метр.

На сегодняшний день доля ипотечных ссуд на первичном рынке достигла 33% от всего объема выдачи. Вместе с этим наблюдается нехватка новых квадратных метров. Базой для ипотечного кредитования не может стать рынок вторичного жилья, так как жилищный фонд в Российской Федерации катастрофически стареет. В большинстве своем он отвечает современным стандартам, а в перспективе как объект залога снизит свою привлекательность для кредитора, тем самым понижая надежность ипотечных ценных бумаг.

Следующим решением сложившейся ситуации является выравнивание доходов, снижающее миграцию и положительно сказывающееся на экстенсивном развитии ипотечного кредитования.

В части проблемы привлечения заемных средств на длительный срок альтернативой может стать увеличение объемов секьюритизации. В результате чего банки смогут получить долгосрочные источники финансирования, а покупатели таких ценных бумаг сумеют реализовать их в любой момент. Для распространения таких сделок необходимо расширить внутренний рынок секьюритизации. Ориентация выпусков на российского инвестора невозможна без изменений требований к размещению пенсионных накоплений в выпуски, обеспеченные ипотечными активами.

Для решения жилищного вопроса граждан можно попытаться применить немецкую модель строительно-сберегательных касс или сгенерировать кредитный продукт на ее основе. К преимуществам этой системы в российских реалиях является отсутствие необходимости от будущего заемщика доказывать свою платежеспособность. Это обстоятельство позволит привлечь население с незарегистрированными доходами. Для такой организации достаточно будет видеть, что человек может вносить на депозит определенную сумму средств на протяжении определенного времени, следовательно такие же суммы он сможет вносить и за кредит.

Применение немецкой модели обеспечения ипотеки дешевыми источниками средств возможно в России. И такая система может иметь успех, так как достаточно популярна в бывших социалистических странах.

Несмотря на положительные стороны, есть и минусы:

- в условиях роста процентных ставок увеличивается и риск снятия с депозита в кассе средств для вложения на более выгодных условиях;

- утрата платежеспособности членов кассы и, в результате, потеря возможности гасить выданную ссуду.

Законодательная проблема России заключается в том, что наше законодательство не оговаривает понятие кассы работающей по контрактно-сберегательной схеме.

Приверженцы контрактно-сберегательной модели обходят законодательство, создавая сберегательно-ипотечные организации как строительные фирмы. Период накопления тут заменяется периодом внесения вкладов в долевое участие в строительстве, а период кредитования – периодом покупки в рассрочку или аренды с правом выкупа. Такая схема не прижилась в Российских условиях по ряду причин.

Клиента принуждают покупать недвижимость без права выбора, по установленной цене, нередко завышенной.

Нехватка общих инвестиций предполагает остановку строительства из-за недостатка средств или их притока, долевой участник рискует потерять все деньги. Дольщик становится собственником части недостроенного здания, а возможность продать такое здание нулевая.

По мнению экспертов, немецкая система возможно будет более успешна чем американская, но в ближайшее время попыток по применению ее в России не предвидится.

Подводя итоги, можно сказать, что ипотечное жилищное кредитование на данный момент является достаточно привлекательным видом кредитования для банковской сферы. Развитие механизма ипотечного кредитования – главная цель государственной политики.

Приоритетным направлением развития долгосрочного ипотечного кредитования является создание условий для решения жилищной проблемы российского среднего класса и увеличение спроса населения на жилье.

Механизм ипотечного кредитования в России должен использовать международный опыт развития ипотечного кредитования, учитывать макроэкономические условия переходной экономики, высокую инфляцию, ограниченную платежеспособность населения.

Общее число банков, предоставляющих ипотечные продукты в России на сегодняшний день 658. В частности, в Тамбовской области их 14, и около 154 различных кредитных программ. Как бы не сотрясало мировой финансовый рынок, количество организаций, готовых

снабжать россиян жилищными ссудами, продолжает расти. На территории области действует агентство по ипотечному жилищному кредитованию, основанное в 2006 г.

Основным направлением деятельности ОАО «АИЖК Тамбовской области», созданного Администрацией Тамбовской области, является реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России».

Целью создания ОАО «АИЖК Тамбовской области» является внедрение на территории Тамбовской области системы ипотечного кредитования, обеспечивающей доступность жилья для граждан.

Агентством на 21 апреля 2014 г. выдано 1153 ипотечных займов на общую сумму 819,352 млн. р. [1].

Жители Тамбовской области активно пользуются ипотечными кредитами. Так, за 2013 г. было приобретено ипотечных кредитов на сумму 6,4 млрд. р., что в 1,5 раза выше показателей прошлого года. Это свидетельствует о повышении спроса на ипотечные ссуды в Тамбовской области.

Одной из самых приоритетных социально-экономических задач, требующих незамедлительного решения, является возможность приобретения жилья для населения России. Для решения данной проблемы возникает острая потребность в формировании рыночной системы ипотечного финансирования, которая будет способна уравнивать уровень дохода населения и спроса на жилье.

Система ипотечного кредитования в России имеет множество перспектив, но сейчас уровень развития данного сегмента экономики оставляет желать лучшего.

Это связано с рядом проблем. Первая причина – это общеэкономические проблемы ипотечного кредитования. По сути ипотека является долгосрочным банковским продуктом. Длительность данного договора может измеряться десятилетиями, вследствие чего кредитные организации должны быть уверены в экономической стабильности на срок кредитного договора. Стоит отметить, что экономика России все еще остается весьма зависимой от мировых цен на экспорт энергоносителей.

В связи с волнами мировых кризисов, благосостояние государства и каждого гражданина находится в нестабильном состоянии, что является существенным риском при заключении долгосрочных ипотечных договоров. Данные риски включаются в стоимость кредита и по сути дела перекладываются на плечи потребителей в виде увеличенной процентной ставки.

Не менее важную роль в этой ситуации играют и вопросы политической стабильности, а также гарантии неизменности правовой базы, что также не во всех случаях может быть обеспечено в Российской Федерации.

Вторая проблема ипотечного кредитования заключается в достаточно высоком уровне инфляции, несмотря на заметное снижение за последние 10 лет. В итоге ликвидность привлечения ресурсов для банков не снижается.

Банки получают такую ситуацию, когда, во-первых, вкладчики теряют целесообразность хранения на депозитах денежных средств, при ставках незначительно выше инфляции, во-вторых, заработок потенциальных клиентов растет меньшими, чем этот уровень, темпами. В результате получается, что ипотечное кредитование развивается, но не как доступный для широких слоев населения продукт, а в форме предложения для узкого социума с высоким уровнем дохода, значительно отличающимся от среднего класса.

Как мы говорили выше, ипотечное кредитование строится на долгосрочной основе, вследствие чего вытекает проблема, связанная со сроком вложения.

Сегодня банки активно используют короткие деньги – это или краткосрочные депозиты на период до года, или счета юридических и физических лиц до востребования. Другими способами формирования фонда ипотечного кредитования являются государственные программы поддержки. Только денежные средства бюджета не безграничны.

Еще одной проблемой является альтернативность вложений. Кредитные организации в сущности – это банки, прибыль которых зависит от разницы процентной ставки по депозитам к ставке по выданным кредитам. При формировании кредитного портфеля имеется несколько возможных вариантов и доли тех или иных продуктов, таких как кредитование бизнеса, потребительское кредитование, автокредитование. Из всего ассортимента кредитных предложений жилищное кредитование наиболее долгосрочное, но не отличается высокой доходностью со стороны процентной ставки, сложившейся на рынке.

Получается необычная ситуация: ставки по долгосрочным жилищным займам оказываются ниже, чем по обычным кредитам. Негативное влияние оказывает то, что смежные сегменты банковского сектора развиваются слишком высокими темпами.

Перейдем к следующему сдерживающему фактору, а именно миграционной политике. Кредитование на строительство или покупку жилья получает повсеместность, за исключением некоторых регионов. На сегодняшний день остается большой разрыв в уровне жизни некоторых городов и регионов.

В итоге в условиях рыночной экономики наблюдается миграция населения в более благоустроенные районы и города, создавая дополнительный спрос на жилье.

Ипотечное кредитование требует урегулирования ряда проблем, затрагивающих макроэкономику страны, социальную и миграционную политику, строительный сектор, развитие банковских продуктов и многое другое. Решение данных проблем не может быть осуществлено моментально, для этого нужно принять ряд социально-экономических мер долгосрочного характера. Только после этого ипотечное кредитование станет взаимовыгодным для обеих сторон кредитного договора.

В Российской Федерации наметился ряд положительных тенденций, одной из которых является принятие Правительством Российской Федерации Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования, определяющей основные направления совершенствования законодательной и нормативной базы и на федеральном уровне, и на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований.

В связи с кризисом 2008 г. банки стали активнее кредитовать реальный сектор экономики, включая население, из чего следует, когда банки получают доступ к долгосрочным ресурсам для кредитования населения, они активно исследуют новые для них рынки.

Современная российская практика ипотечного кредитования требует своего совершенствования как с точки зрения правового поля, так и улучшения качества кредитных продуктов. Необходимо развивать весь сектор ипотечного кредитования, расширять кредитные взаимоотношения с населением.

Список используемых источников

1. <http://ipoteka.tamb.ru/>
2. О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) : Постановление Правительства Российской Федерации от 11.01.2000 № 28 // Гарант.
3. Стимулирование развития жилищного строительства в Тамбовской области на 2011 – 2015 годы : Областная целевая программа.
4. Банковское дело / под ред. Г. Н. Белоглазовой и Л. П. Кроливецкой. – СПб. : Питер, 2012.
5. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа : учебник / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2011.
6. Банки и банковское дело / под ред. И. Т. Балабанова. – СПб. : Питер, 2012.
7. О банках и банковской деятельности» (по состоянию на 15.02.2009 г.) : Федеральный закон.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Пивоварова С. В. – магистрант кафедры «Экономика»

Страховые отношения – это отношения, связанные с удовлетворением имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий – страховых случаев – за счет денежных фондов, формируемых страховыми компаниями (страховщиками) из уплачиваемых страхователями страховых взносов.

Один из способов обеспечить финансовую устойчивость банка, обезопасить от огромного количества сопровождающих его деятельность рисков – это застраховать интересы банка, воспользовавшись услугами надежной, квалифицированно работающей страховой компании.

Механизмы страхования позволяют перенести на страховщика практически все риски, которые могут возникнуть в процессе банковской деятельности. Наблюдающаяся в течение нескольких лет неблагоприятная ситуация на рынке страхования кредитных рисков в отношениях банков и страховых компаний, когда со стороны руководства банков наблюдалось стойкое неприятие страхования, постепенно начинает меняться. Сегодня банки стали активнее заключать договоры страхования своего имущества (помещений банка, автомашин, компьютерной техники, иных ценностей), договоры страхования наличных денег в кассе, ценностей в хранилище банка, имущества, принимаемого банком в залог, страхования инкассаторских перевозок и иные договоры страхования.

К сожалению, в сравнении с практикой мирового страхового бизнеса, в России далеко не все благополучно. Некоторые виды страхования, используемые в зарубежной страховой практике, для нас по-прежнему являются редкостью.

На отечественном рынке услуг страховые компании – предприятия с участием иностранного капитала, пользующиеся многолетним опытом своих иностранных учредителей, – предлагают российским банкам страхование на условиях, считающихся традиционными для банковского страхования за рубежом. Однако особого спроса на предлагаемые ими виды страхования по-прежнему не наблюдается.

Одной из основных проблем страхования вкладов является необходимость оплачивать страховые проценты. Большая часть населения, которая доверила банку свои «кровно заработанные» средства, не готова платить процентное отчисление, которое берется со всего вклада, на страхование. Они несут свои деньги в банк для хранения и получения некоторой прибыли, а на деле, получается, что за это еще нужно заплатить.

Вторым моментом, который вызывает бурное недовольство, является то, что при наступлении страхового случая максимальная гарантированная сумма выплаты составляет 700 тыс. р. Если человек делает вклад на сумму, не превышающую суммы гарантированной выплаты, то он в какой-то мере и чувствует себя защищенным, а если сумма вклада больше? Конечно, сегодня уровень доверия населения к банкам и государству вырос, но многочисленные пирамиды, финансовые и банковские кризисы, отобравшие у людей деньги, не позволяют людям всецело доверять банковским организациям.

Получается, что недоработки в законодательстве, приведшие к образованию проблем страхования вкладов, способствуют оттоку инвестиционных капиталов на зарубежный банковский рынок.

Банк проводил высокорискованную кредитную политику, связанную с предоставлением ссуд, не генерирующих денежный поток. «В связи с потерей ликвидности кредитная организация не обеспечивала своевременное исполнение обязательств перед кредиторами и вкладчиками», – говорится в сообщении ЦБ о причинах отзыва лицензии. Регулятор пришел к выводу, что перспектив восстановления финансовой устойчивости у банка нет. Сейчас там назначена временная администрация.

«В течение 2013 года объем средств, перечисленных нерезидентам по фиктивным документам, превысил 20 миллиардов рублей», – отмечают в ЦБ.

Кроме того, ЦБ РФ аннулировал с 31 января еще лицензии на осуществление банковских операций у кредитных организаций ОАО НДКО «Межрегиональный центр микрокредитования» (Воронеж) и ООО РНКО «Традиция» (Кемерово). Исходя из представленных компаниями данных, кредитные организации располагают достаточным имуществом для удовлетворения требований кредиторов. В МЦМ и «Традиция» будут назначены ликвидационные комиссии. ООО РНКО «Традиция» и ОАО НДКО «МЦМ» не являются участниками системы страхования вкладов.

Эксперты теряются в догадках, чем может быть вызвана нынешняя «волна» отзывов лицензий у банков. Сторонники этого процесса указывают, что такие меры давно назрели. Ведь «чистота» банковской системы способствует «оздоровлению» экономики от коррупции, мошенничества, ухода от налогов и прочих экономических преступлений, процветающих при пособничестве нечистых на руку банкиров.

Другая когорта специалистов указывает, что такие изменения происходят именно сейчас неспроста. Ведь ЦБ, получающий банковскую отчетность регулярно, не мог не знать о проблемных участниках рынка. При этом мотивы регулятора официально не обозначаются.

В декабре 2013 г. ЦБ лишил лицензий банки «Смоленский», «Инвестбанк» и «Банк проектного финансирования». Ранее регулятор прекратил деятельность банков «Пушкино» и Мастер-банка. Всего за второе полугодие 2013 г. ЦБ отозвал лицензии почти у трех десятков кредитных организаций.

Анализируя существующую сегодня практику российского страхования, к сожалению, приходится констатировать, что банки не готовы к заключению крупных комбинированных договоров страхования: здесь сказываются и финансовые причины (такое страхование весьма дорого), и нежелание допускать страховщика к банковской информации (а без этого заключение подобного договора страхования невозможно). Очевидно, что коренным образом изменить ситуацию к лучшему возможно лишь при взаимном доверии и заинтересованности друг в друге банков и страховщиков. Только в этих условиях станет реальною комплексное банковское страхование, предлагающее наиболее оптимальную модель предотвращения существующих в современном мире рисков банковского бизнеса.

Заключение договоров страхования является надежным способом, позволяющим банку минимизировать убытки, следовательно, избежать нежелательной огласки и сохранить хорошую репутацию. Банковское страхование считается в мире одним из самых сложных видов страхования, и здесь финансовому учреждению при выборе страховой компании крайне трудно, а иногда даже и невозможно обойтись без помощи высококвалифицированного страхового брокера. Ведь только он, обладая глубокими знаниями, обширной базой данных и опытом, может надежно разместить риск на наиболее выгодных для клиента условиях, подобрав российского страховщика, наиболее полно отвечающего требованиям клиента, и обеспечив перестрахование риска на международном страховом рынке.

Управление рисками и страхование являются составляющими современной концепции экономической безопасности и стабильности бизнеса. Банковское страхование является одним из стандартных продуктов для банков на мировом рынке. Наличие такого покрытия обычно выдвигается как одно из стандартных условий при открытии, например, международных банковских кредитных линий или установлении корреспондентских отношений.

Список используемых источников

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995).

3. Об акционерных обществах : федер. закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.1995).

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994).

5. О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации : федер. закон от 11.03.1992 № 2487-1.

6. Об утверждении новой редакции «Условий лицензирования страховой деятельности на территории Российской Федерации» : Приказ Росстрахнадзора от 19.05.1994 № 02-02/08.

7. Журнал российского права. – № 9. – 2004.

КАК ВЫГОДНО ПОЛЬЗОВАТЬСЯ КРЕДИТНОЙ КАРТОЙ?

Сизов А. А. – аспирант кафедры «Экономика»

Сколько бы ни спорили о преимуществах и минусах кредитных карт, мы не можем не согласиться с тем, что кредитная карта – это моментальное получение кредита и кредитная карта – это очень дорогой кредит. Чтобы наиболее выгодно пользоваться кредитной картой, нужно внимательней присмотреться к возможностям кредитной карты и к банковским услугам вообще.

Для выгодного использования кредитной карты нужно запомнить простые правила: пользоваться кредитной картой только в безналичных операциях, укладываться в льготный период кредитования, пользоваться кредитными картами cash-back, снимать наличные в банкоматах только своего банка и, по возможности, рефинансировать и консолидировать долг по кредитным картам.

Все банковские карты изначально предназначены для сокращения оборота наличных денежных средств и увеличения числа безналичных операций. По старинке мы пользуемся наличными купюрами, но за обналичивание денежных средств банк взимает дополнительную комиссию: до 5% от суммы снятия. Эта комиссия снимается за счет кредитных средств, что, несомненно, вызывает начисление процентов и на оплаченную комиссию. Более того, если уж очень понадобилась наличность, то лучше снимать их в банкоматах своего банка, – так будет выгодней, – потому что снятие наличных с кредитной карты в банкоматах других банков будет стоить дороже: до 8% от суммы снятия.

Многие полагают, что льготный порог кредитования – это еще одна дополнительная уловка для доверчивых заемщиков. На самом деле это не так. Льготный порог кредитования – это такой срок времени, в течение которого проценты за пользование заемными средствами не начисляются – дополнительный способ выгодного использования кредитной карты, т.е. верни вы долг в эти 50 – 60 дней, то платить проценты не будете. Получается, что за кредит можно вообще ничего не платить.

Практически все банки имеют партнерские соглашения со многими магазинами, сервисами и салонами. Для таких случаев выпускаются кредитные карты cash-back. Это такие кредитные карты, расплачиваясь которыми в партнерских магазинах, вы получите обратно часть потраченных денег: до 5% от стоимости товара или услуги. Есть и бонусные кредитные карты, когда вам не возвращаются деньги, а за пользование кредитной картой вам начисляются бонусы. Эти бонусы можно обменять на авиамили, минуты сотовой связи, литры бензина и др. Поэтому простое использование кредитной карты становится выгодным делом.

Рефинансирование долга по кредитной карте – это возврат долга за счет других кредитных средств, но оформленных на более выгодных условиях. Например, у вас имеется долг в 100 тыс. р. по кредитной карте с процентной ставкой 36% годовых. Вы оформляете потребительский кредит в этом же или другом банке на сумму 100 тыс. р. с процентной ставкой 18% годовых. Так вот, погасив долг по кредитной карте за счет более дешевого кредита, вы можете получить выгоду до 18 тыс. р. в год.

Кредитные карты по почте. Очень часто люди задаются вопросом: можно ли получить кредитную карту по почте? Да, можно. Чтобы оформить кредитную карту по почте достаточно позвонить в интересующий вас банк и оформить заявку. То же самое можно сделать и оформив такую же заявку на официальном сайте банка. После ознакомления с условиями и тарифами по обслуживанию кредитной карты будет заключен договор и на ваш почтовый адрес будет выслана кредитная карта.

Оформить кредитную карту по почте – очень удобно и быстро. Например, оформление потребительского кредита в отделении банка может длиться несколько дней. А решение о выпуске для вас кредитной карты принимается в считанные минуты. Здесь не учитывается время на почтовое отправление, поэтому доставка в отдаленные районы может длиться достаточно долгое время: до нескольких недель.

Оформление кредитной карты по почте производится бесплатно. Это связано с тем, что банки сами заинтересованы в увеличении числа держателей банковских карт. В некоторых случаях банки требуют пополнения счета (банковский счет и банковская карта – разные вещи) символической суммой. Это служит своего рода защитой от мошенников, когда после оформления кредитной карты ею впоследствии совсем не пользуются. Но это редкие единицы, потому что кредитные карты быстро окупаются.

Кредитные карты по почте можно получить и не оформляя никакой заявки. Это может быть, если вы когда-нибудь пользовались кре-

дитом и сохранили положительную кредитную историю в банке. Банк, уже имея ваши персональные данные, высылает на ваш почтовый адрес кредитную карту.

Особенности «почтовых» кредиток. Первое, что отличает кредитную карту, присланную вам по почте от той, которую вы бы получили в банке – ее «безымянность», на ее поверхность не будут нанесены ваши имя и фамилия. Казалось бы, в самом этом факте нет ничего, что привело бы к дополнительным рискам, однако некоторые магазины подобные карты не принимают к оплате, совершенно справедливо опасаясь мошеннических действий, т.е. использовать ее вы сможете, только снимая деньги через банкомат. И здесь вы столкнетесь с одной особенностью кредитной карты, присланной по почте – это ее «стоимость». Стоит заметить, что помимо «стандартных» рисков, которыми сопровождаются необеспеченные кредиты, в процентную ставку по карте, которую вам прислали по почте, банк заложит и свои почтовые расходы. Причем не только те, которые он понес, высылая именно вашу карту. Массовая рассылка карт для кредитной организации удовольствие не самое дешевое, к тому же не все карты доходят до адресатов, и не все получившие их, этими картами воспользуются. Вот эти «лишние» расходы и будут заложены в стоимость ваших заемных средств.

Юридическая сторона вопроса. Немаловажным моментом в использовании кредитки, присланной по почте, является факт отсутствия кредитного соглашения. Точнее тот факт, что даже при наличии этого соглашения, ваш автограф на нем отсутствует. Согласитесь, звонок в банк и активация кредитки на подписание договора «не тянет». При этом именно в таком соглашении содержится вся важная информация по использованию кредитных средств – процентные ставки, штрафные санкции, комиссии и пр. Причем нет этих тарифов и в конверте, в который была вложена карта. А ведь активируя кредитку, вы автоматически их принимаете. С другой стороны, законодательство обязывает все подобные сделки оформлять в письменном виде, в противном случае вы как заемщик юридически получаете полное право не оплачивать такие дополнительные траты по карте как комиссия за обналичивание средств, пени и штрафы при просрочках и пр. Впрочем, пользоваться таким «упущением» банков не стоит – суд, конечно, признает вашу правоту, однако о дальнейших займах вы можете просто забыть.

Кредитные карты по почте – вопрос безопасности. Находя в своих почтовых ящиках конверты с кредитными картами, немногие задумываются о том, что эти «письма счастья» могут нести дополнительные финансовые риски. Во-первых, никто не даст вам гарантии, что присланная вами карта не активирована без вас или же что к ней

не «прикреплена» еще одна. Все больших масштабов набирает мошенничество, при котором от имени банков рассылаются карты, у которых уже имеются дубликаты. В этом трудно винить сами банки, ведь занимаются подобными схемами их клерки. Смысл схемы прост – вы активируете карту, тот, у которого имеется ее дубликат начинает тратить деньги, а вам потом будет очень трудно доказать, что вы не виноваты. И речь сейчас не о тех картах, которые граждане все чаще заказывают по сети – эта услуга получила свое распространение благодаря предельной легкости оформления кредитки. Однако она подразумевает обязательное подписание кредитного договора – либо в почтовом, либо в банковском отделении, без этого ваша карта просто не будет активирована. Если карту вы не заказывали, но присланный «пластик» вам нужен, сходите с полученной по почте кредиткой в отделение банка, который ее вам прислал – и с тарифами ознакомитесь, и в безопасности удостоверитесь, и активируете заодно.

При оформлении потребительского кредита банкам нужно знать как можно больше информации о заемщике. При предоставлении полного пакета документа, предоставлении подтверждения о нахождении в собственности недвижимости, наличие поручителя, созаемщика и других благоприятно воздействуют на стоимость и сроки кредитования. С кредитными картами то же самое. Если необходимо получить кредитную карту очень срочно и без предоставления обеспечения, то следует быть готовым к тому, что за такое удобство придется платить.

При выборе конкретной платежной системы проблем не должно возникнуть. Выпуск кредитных карт что Visa, что MasterCard стоят одинаково или практически одинаково. Другое дело, если стоит выбор между платежными системами именно международными или локальными. В первом случае имеется возможность использования кредитной карты по всему миру, во втором – только в пределах присутствия банка. Потому карты международных платежных систем стоят чуть дороже.

При выборе категории кредитной карты стоит знать, что электронные карты – самые недорогие. Золотые и платиновые карты будут стоить значительно дороже. Но по ним предоставляется не только больший по сравнению с электронными картами кредитный лимит, но и гарантированное сервисное обслуживание в течение 24 ч в сутки. Поэтому, если вам достаточно иметь кредитный лимит в размере, не превышающем 50 – 70 тыс. р., то будет вполне достаточно оформить электронную кредитную карту.

Чтобы подобрать самую недорогую кредитную карту, нужно заранее определить, как будете ею пользоваться. Если ее применять только для безналичных расчетов, то следует выбирать по размеру

льготного периода и процентной ставке, не обращая внимания на комиссии за снятие наличных. Если кредитная карта нужна для снятия наличных, то приоритетом следует ставить комиссии за снятие наличных и наличие льготного периода для операций по их снятию.

Кредитная карта без справок о доходах. Под кредитной картой без справок о доходах понимают такую карту, которая оформляется очень быстро и с минимальным набором документов. Такую кредитную карту еще называют кредитной экспресс-картой. Для ее выпуска достаточно лишь одного паспорта и через несколько минут вы уже можете стать обладателем полноценной кредитной карты международного стандарта.

В наше время все еще распространены зарплаты в «конвертах». Для работников таких организаций бывает очень сложно оформить кредит на обычных условиях. Здесь необходимо собрать полный пакет документов, где справка о доходах и 2-НДФЛ являются самыми весомыми доказательствами платежеспособности потенциального заемщика. Помимо этого, нечестный работодатель отказывается оформлять справку о доходах по форме банка, боясь, что будет уличен в налоговых и финансовых нарушениях. Но это совсем не означает, что работники и служащие не могут воспользоваться современными банковскими продуктами.

Срочный выпуск кредитной карты возможен не только для тех людей, которые получают «серую» зарплату, но и для тех, кому важна именно скорость оформления, когда совсем нет времени на сбор документов и ожидание положительного ответа в течении нескольких дней.

Каковы бы ни были причины для оформления кредитной карты без справок о доходах важно знать, что такую карту могут оформить практически все банки. Ввиду того, что платежеспособность заемщика не определена, для банка возникают большие риски невозврата заемных средств. Это обязательно сказывается на стоимости кредита. Процентная ставка по кредитной карте, оформленной без справок о доходах, достаточно высока и может достигать 45% годовых. Кроме этого, для таких кредитных карт изначально устанавливается небольшой кредитный лимит: до двухсот тысяч рублей.

Высокая стоимость и некоторые ограничения по кредитной карте, оформленной без справок о доходах, – для банков вынужденная мера. Для заемщиков, доказавших свою финансовую аккуратность и дисциплинированность, впоследствии выпускается кредитная карта на более выгодных условиях.

Список используемых источников

1. Воронин, В. П. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / В. П. Воронин, С. П. Федосова. – М. : Юрайт-Издат, 2013.

2. Денежное обращение и банки : учеб. пособие / под ред. Г. Н. Белоглазовой, Г. В. Толоконцевой. – М. : Финансы и статистика, 2012.
3. Селищев, А. С. Деньги. Кредит. Банки / А. С. Селищев. – СПб. : Питер, 2013.
4. Семенюта, О. Г. Деньги, кредит, банки в РФ : учеб. пособие / О. Г. Семенюта. – М. : Контур, 2013.
5. Усов, В. В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция : учеб. пособие / В. В. Усов. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2013.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЛАТЕЖНЫЕ СИСТЕМЫ

Сизов А.А. – аспирант кафедры «Экономика»

Банковские карты международной платежной системы Visa – это самое популярное средство расчетов. Удобство, безопасность в их использовании оценили уже не один миллион пользователей. Картами международной платежной системы Visa можно не только расплачиваться за товары и услуги, обналичивать деньги, но и, воспользовавшись услугами системы, быть уверенным в поддержке сервисной службы, где бы вы ни находились и что бы с вами ни случилось.

Visa Electron – самая популярная банковская карта в России. Она сочетает в себе недорогое обслуживание и возможность пользования всеми базовыми функциями пластиковых карт: оплата товаров и услуг и снятие денег в банкоматах. Для людей, уже знакомых с банковскими пластиковыми картами, выпускается карта Visa Classic. Это стандартная банковская карта со всеми базовыми возможностями. Помимо них имеется возможность совершать покупки в сети Интернет, бронировать номер в гостинице или делать заказы по почте. Золотая карта Visa Gold подчеркнет ваш статус и платежеспособность. С этой картой доступны дополнительные сервисы и гарантии: потребительские скидки, экспресс-выдача наличных, страховка и др. Элитная карта с высоким кредитным лимитом – это карта Visa Platinum. Такая карта позволяет клиенту получать подарки и системы скидок, дополнительные привилегии и услуги. Пластиковая карта Visa Unembossed очень проста в оформлении. Для ее получения достаточно лишь предоставить паспорт и заполнить анкету-заявление. Такая карта также позволяет как и все остальные карты Visa снимать наличные и оплачивать покупки.

Все держатели банковских карт международной платежной системы MasterCard обеспечены высоким уровнем обслуживания клиентов. Клиентам системы MasterCard доступны новейшие технологические разработки (MasterCard PayPass) в области карточных продуктов. Среди всех выпускаемых системой пластиковых карт обязательно найдется та, которая полностью удовлетворяет потребностям клиента.

MasterCard Cirrus/Maestro – одна из наиболее популярных в России карт международной платежной системы MasterCard. Такие карты позволяют совершать безналичные расчеты за товары в торговых центрах, а также снимать наличность в банкоматах. Банковская карта MasterCard Standard представляет из себя карту, в которой сочетаются умеренная стоимость обслуживания и спектр предоставляемых услуг. Такая карта широко используется клиентами, уже имеющие некоторый опыт пользования пластиковыми картами. С пластиковой картой Gold международной платежной системы MasterCard вы подчеркнете свой социальный статус и обеспечите к себе особый уровень сервиса и отношение по всему миру. Такая карта выдается клиентам банка с положительной кредитной историей и дает своему держателю дополнительные возможности: экспресс-замена карты, медицинская страховка, программы скидок, срочная выдача наличных при утере карты.

Чем руководствуется человек при выборе банковской карты? Если она кредитная, то большое значение имеет процентная ставка по кредиту, стоимость обслуживания и кредитный лимит. Если она дебетовая, то интересует, больше всего, начисляемый процент на остаток средств. Если зарплатная, то здесь выбирать не приходится – работодатель сам решает, с каким банком ему работать.

Практически у каждого из нас имеется хотя бы одна банковская карта и на ней обязательно указан логотип одной из платежных систем: Visa, MasterCard, American Express, Золотая Корона или что-нибудь другое. Имеет ли значение выбор платежной системы? Влияет ли платежная система на сколько-нибудь значащие параметры банковских карт? Конкретнее: Visa и MasterCard – что лучше?

Для рядовых обывателей банковская карта платежной системы Visa или MasterCard принципиальной разницы не имеет, т.е. что с банковской картой Visa, что с банковской картой MasterCard вы всегда сможете обналить средства или совершить покупки безналичным путем, причем, в любой точке мира. Здесь нет никакой разницы между Visa и MasterCard.

Разница между Visa и MasterCard возникает при выборе конкретной категории карт: электронные, стандартные или премиальные.

При совершении покупок картой Visa Electron в кассах магазинов и сервисных служб у владельцев таких карт не запрашивают ПИН-код, т.е. оплата совершается быстрее. С электронной картой MasterCard Cirrus/Maestro ввод ПИН-кода обязателен. Это, с одной стороны, увеличивает безопасность денежных средств, а с другой – потеря ПИН-кода обязывает перевыпускать банковскую карту.

В банковских картах стандартных категорий: Visa Classic и MasterCard Standard – разницы нет. Что с теми, что с другими обязательно авторизация владельца карты.

В премиальных картах Visa Gold и MasterCard Gold имеется разница в обслуживании клиентов. Для держателей карт Gold платежной системы Visa гарантировано предоставляется сервисное обслуживание, юридическая и медицинская помощь. Для этого достаточно связаться со службой International SOS и специалисты отдела максимально быстро предоставят вам необходимую помощь. Для предоставления аналогичной поддержки для владельцев карт MasterCard банки, выпустившие карту, должны дополнительно оплачивать расходы. А это или увеличивает стоимость обслуживания карты, или вызывает желание вообще отказаться от такой службы, поэтому, выбирая платежную систему среди карт премиальной категории, предпочтение отдают системе Visa.

Существенная разница между Visa и MasterCard – это внутренняя валюта платежной системы. Для Visa – доллар США, для MasterCard – евро. Но для MasterCard возможно открытие корреспондентского счета в обеих валютах. Такая разница видна при конверсионных операциях. В Европе, например, при оплате банковской картой Visa возможны двойные и тройные конверсии: RUR-USD-EUR. Это может отразиться на конечной стоимости товара или услуги. Поэтому, путешествуя по Европе, выбирают MasterCard, а для совершения покупок в американской валюте – платежную систему Visa.

В любом случае, какую бы вы ни выбрали платежную систему, всегда полезно иметь банковские карты разных платежных систем. Потому что карточные операции – это сложный технологический процесс и всегда может оказаться так, что именно такая-то платежная система и именно сегодня не работает. Тогда выручит карта другой платежной системы.

Перед тем, как оформить кредитную карту, у каждого из нас возникают резонные вопросы: как начисляются проценты по кредитной карте, за что мне надо будет платить, во сколько это мне обойдется, если не буду пользоваться кредитной картой?

Здесь следует различать следующее. Стоимость использования кредитной карты складывается из следующих составляющих: комиссионные платежи и процентные начисления.

Комиссионные платежи – это обязательные платежи, которые списываются с карточного счета во время конкретных операций при возникновении такого обязательства по договору. Это может быть комиссия за снятие наличных в банкомате, перевод денежных средств на карт-счет другого банка, ведение кредитной линии и прочее, т.е. это такие платежи, обязательно следующие за исполнением какой-либо операции по карте.

Среди комиссионных платежей обычно встречается такое: комиссия за снятие наличных средств – 3%, комиссия за перевод денежных средств на карт-счета, открытые в других банках, – 5%, комиссия за ведение кредитной линии – 0,5%, годовое обслуживание кредитной карты – 0,7%.

Второе, и самое важное, – это процентные начисления. Абсолютная величина в денежном эквиваленте таких процентных начислений зависит строго от суммы задолженности и срока кредитования.

Рассмотрим на условном примере: имеется кредитная карта с кредитным лимитом в 100 тыс. р., процентная ставка 20% годовых, ведение кредитной линии – 0,5% от кредитного лимита в месяц, комиссия за снятие наличных денежных средств – 5%, годовое обслуживание кредитной карты – 1000 р. Во сколько нам обойдется кредит, если мы обналичим средства в размере 20 тыс. р. и вернем полную задолженность через 90 дней (без учета взносов по минимальным платежам)?

Общая сумма комиссионных платежей равна 3500 р.:

1. Комиссия за ведение кредитной линии за три месяца:

$$3 \cdot (100\,000 \cdot 0,005) = 1500 \text{ (р.)}$$

2. Комиссия за обналичивание денежных средств:

$$20\,000 \cdot 0,05 = 1000 \text{ (р.)}$$

3. Годовое обслуживание кредитной карты: 1000 р.

Общая сумма процентных начислений равна:

$$(20\,000 \cdot 0,2) / 4 + (3500 \cdot 0,2) / 4 = 1175 \text{ (р.)}$$

Итого, полная задолженность через 90 дней при таких условиях будет равна

$$20\,000 + 3500 + 1175 = 24\,675 \text{ (р.)}$$

Заметьте, что данные вычисления носят условный характер и здесь не учитываются минимальные платежи, когда общая задолженность уменьшается на сумму взноса, т.е. в реальных условиях стоимость использования такой кредитной карты будет обходиться дешевле.

Кредитная карта – это очень удобный финансовый инструмент. Но как и везде, где есть деньги, всегда найдутся свои мошенники. Соблюдая все правила безопасного пользования кредитной картой, нельзя стопроцентно защититься от потери, кражи или незаконного списания средств с карты. Чтобы значительно снизить потери средств с кредитных карт своих клиентов, банки стали внедрять программы по страхованию кредитных карт.

Страхование кредитных карт позволяет защитить все свои денежные средства от мошеннических действий. Это может быть кража кредитной карты, а затем обналичивание с них средств, ограбление возле банкомата во время снятия наличных или даже совершение нежелательной покупки в Интернет-магазине, используя реквизиты вашей банковской карты. Все это относится к основным рискам страховой программы.

К сожалению, страхованием кредитных карт занимаются только крупные банки. А типичного договора по страхованию кредитных карт еще не создано – все зависит от страховой компании и банка, выдавшего кредитную карту.

Стоимость страхового полиса варьирует в пределах 0,5 – 1,5% (70 – 210 р.) в месяц от желаемого возмещения в случае наступления страхового случая. Программа по страхованию вступает в силу со следующего отчетного периода.

Желание вступить в программу по страхованию кредитных карт сугубо добровольное. Заявление можно подать как во время оформления кредитной карты, так и в любой другой момент в пределах срока обслуживания кредитной карты.

Необходимо быть внимательным при подписании договора о страховании кредитных карт, потому как есть такие нюансы, о которых многие не подозревают. Например, нахождение в алкогольном или наркотическом опьянении, а также потеря кредитной карты вашими родственниками являются причинами в отказе о возмещении нанесенного вам ущерба.

Список используемых источников

1. Дробозина. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М. : Финансы и статистика, 2012.
2. Специвцева, А. В. Новые пластиковые деньги / А. В. Специвцева. – М., 2013.
3. Лилеев, Д. Пластиковые деньги / Д. Лилеев // Деловые люди. – № 10. – 2013.
4. Павлов, О. Современное состояние мирового рынка смарт-карт / О. Павлов // Пластиковые карточки. – 2013. – № 2.
5. Сорокин, М. Развитие магнитных карт в России /М. Сорокин // Банковские технологии. – 2013.

ПЛАСТИКОВЫЕ КАРТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Сизов А.А. – аспирант кафедры «Экономика»

Процессы, происходящие в области безналичных расчетов за последние несколько лет, вызывают значительный интерес, хотя сфера

их применения все еще остается на достаточно низком уровне по сравнению с наличными деньгами.

Тем не менее, в условиях интенсивного роста технологических и рыночных инноваций в сфере розничных и крупных безналичных платежей все чаще встает вопрос о модернизации действующей платежно-расчетной системы и все актуальнее становится проблема внедрения новых механизмов осуществления этих платежей и расчетов, все большее значение приобретает четкое определение новой экономической категории – электронных денег (e-money), а также выявление функционально-технологических особенностей их расчетных схем и организации систем электронных денег, определении их места в системе безналичных расчетов.

Безналичный денежный оборот представляет собой часть денежного оборота, в котором движение денежных средств осуществляется в безналично-денежной форме в порядке перечисления (перевода) денежных средств со счета плательщика в банке на счет получателя, путем зачета взаимных требований, а также с использованием других банковских операций. В наиболее общем виде безналичные расчеты представляют собой совокупность безналичных денежно-кредитных операций в процессе реализации товаров и услуг, распределения и перераспределения национального дохода.

Внедрение системы безналичных платежей требует существенных финансовых затрат, которые складываются из расходов на техническое оснащение процессингового центра (аппаратура и программное обеспечение), создание телекоммуникационной инфраструктуры, техническое обслуживание системы, изготовление и обслуживание пластиковых карточек. Выбор типа пластиковой карточки – с магнитной полосой или с микропроцессором (интеллектуальной) – вопрос принципиальный. От этого выбора зависит не только структура и организация работы системы, но и ее стоимость, хотя, конечно, общая стоимость системы определяются не только типом карточки.

Пластиковые карточки с магнитной полосой широко распространены как за рубежом, так и в России. Однако просуществовав более 30 лет, магнитные карточки постепенно утрачивают свои позиции, во-первых потому, что они не обеспечивают необходимый уровень безопасности, и во-вторых по той причине, что магнитная полоса может содержать малый объем информации, вследствие чего область их применения становится ограниченной.

Информация на магнитной пластиковой карточке, выполняя только функцию идентификатора, не изменяется в течение всего времени эксплуатации карточки. При совершении покупки с оплатой в безналичной форме необходимо обращаться к процессинговому цен-

тру (режим онлайн) для проверки наличия средств или кредита на карточке-счете. Авторизация может проводиться автоматически по коммутируемым или выделенным линиям связи или с помощью оператора (голосовая авторизация). Такая технология предопределяет основное требование к системе безналичных платежей: процессинговый центр и операторы голосовой авторизации должны работать непрерывно и постоянно.

Для того чтобы процессинговый центр работал постоянно и непрерывно необходимо использовать компьютеры с полным дублированием элементов и возможностью автоматического переключения на исправные модули. Стоимость такого компьютера и соответствующего программного обеспечения составляет не менее нескольких сот тысяч, а чаще свыше миллиона долларов. Для оперативного доступа к процессинговому центру, т.е. для быстрого оформления покупки, должны использоваться дорогостоящие выделенные линии связи.

При использовании коммутируемых телефонных линий или голосовой авторизации время обслуживания покупки увеличивается до нескольких минут, что совершенно недопустимо при продаже товаров повседневного спроса. Следовательно, для создания платежной системы, в которой используется относительно дешевая идентификационная карточка с магнитной полосой, необходимы значительные расходы на оборудование, программное обеспечение и содержание персонала процессингового центра.

Между тем банковские карты могут быть не только кредитными, но и дебетовыми, имеющими иные характеристики и предоставляющими их владельцам совершенно иные возможности. Помимо этого могут выпускаться и смешанные виды карт, сочетающие черты кредитных и дебетовых. А в некоторых случаях при наступлении определенных условий дебетовая карточка может превращаться в кредитную.

Кредитная карточка представляет собой такое средство расчетов, при котором эмитент берет на себя не только обязанность перечисления средств клиента на счета его контрагентов, но и риск немедленной оплаты товаров, работ и услуг ее владельца в пределах установленного им лимита кредитования. Таким образом, кредитная карточка позволяет ее владельцу при совершении любой покупки отсрочить ее оплату путем получения у банка кредита (кредитной линии).

Лимит кредитования определяется банком-эмитентом каждому владельцу карты на его ссудном счете. Этот счет абсолютно независим от обычного (текущего, расчетного и пр.) счета клиента в банке.

Как правило, перед открытием ссудного счета банк или соответствующая компания по выпуску карточек скрупулезно проверяют финансовое положение будущего владельца кредитной карты, а также

детали предыдущих кредитных операций клиента – его «кредитную историю». На основании этих данных эмитент определяет сальдо денежных средств клиента на ссудном счете, а также суммы возможных поступлений и списаний.

Следует заметить, что эмитентами, как правило, устанавливаются конкретные сроки, в пределах которых клиент обязан вернуть банковский кредит. В случае задержки возврата денежных средств банк вправе взимать заранее оговоренные с клиентом проценты за каждый день просрочки. Для этой цели банками довольно часто устанавливается специальный страховой депозит, средства которого могут использоваться как для списания задолженности банку, так и для обращения взыскания в пользу возможных кредиторов клиента. Лишь некоторые банки работают без страховых депозитов.

Многими банками допускается овердрафт – перерасход кредитуемых средств. Разумеется, пользование кредитными ресурсами осуществляется также под проценты, причем в данном случае повышенные.

С точки зрения западных экономистов, кредитные карточки имеют определенные недостатки, к числу которых относятся: ежемесячные платежи банку в размере 2,5 – 3% общего товарооборота, уплата вступительного взноса для пользования компьютерной системой банка, дополнительное время для проверки платежеспособности карты и наличия лимита кредитования по ней, заинтересованность продавца в наличном расчете с покупателем. Тем не менее все преимущества кредитных карт очевидны и клиенты заинтересованы в получении именно этого вида платежных карт.

Дебетовые карты предназначены для немедленной оплаты товаров, работ и услуг путем прямого списания средств с текущего счета владельца карточки на счет его кредитора в пределах имеющейся там суммы. В этом случае при недостаточности средств расчеты банком производиться не будут, так как лимит, вносимый при открытии счета, снижаться не может, а обязательств по кредитованию клиента банк на себя не принимал.

Таким образом, расчеты по дебетовой карточке производятся путем прямого перечисления списанных со счета ее владельца денежных средств, а не за счет получения у банка кредита.

Все очевидные преимущества кредитных и дебетовых карт проявились в так называемых исполнительных, или экзекьютивных, карточках, выдаваемых, как правило, высокооплачиваемым клиентам, крупным бизнесменам и т.п. Такой тип платежных карт считается наиболее престижным и отличается более крупным размером минимального депозита, дороговизной их открытия и обслуживания, а также более высоким лимитом кредитования в сочетании с простотой полу-

чения наличных денег. Представителями исполнительных карточек сегодня являются «золотые», «платиновые», «премиальные» и др.

В качестве гарантии чека была выпущена специальная чековая гарантийная карточка (Check Guarantee Card). Она выдается банком, где открыт счет клиента, и применяется для того, чтобы избежать получения от недобросовестного клиента необеспеченного чека или чека с поддельной подписью.

Появление таких карточек связано с широким распространением одной из форм чекового кредита, которая основана на наличии у того или иного лица обычного текущего счета. Чековая гарантийная карточка предусматривает автоматическое предоставление кредита в момент исчерпания остатка на чековом счете. При такой системе чеки принимаются к оплате до определенного оговоренного лимита, который может составлять от 100 до \$500, а иногда и больше. Подобная система иногда называется овердрафтными счетами. В большинстве случаев кредит выдается автоматически, как только сумма чека превысила остаток на счете. Такие ссуды могут погашаться либо в процессе поступления на счет обычных вкладов, либо чаще всего специальными взносами.

Карточки-гарантии чеков используются для идентификации клиента. Указанная система весьма привлекательна своими возможностями расширения сферы применения чековых платежей. На гарантийных карточках обычно имеется идентификационный номер, срок их действия и подпись клиента. Для идентификации привилегированных клиентов некоторые банки выпускают гарантийные карточки без условий овердрафта. Такие карточки используются владельцами еврочеков и других чеков, имеющих хождение в нескольких странах. В то же время в системе расчетов такими распространенными чеками, как American Express Travel Checks, никакие дополнительные банковские карточки не применяются. Использование чековой гарантийной карточки имеет свои недостатки, к числу которых относится наличие ежедневного лимита – предельной суммы платежа, гарантированной карточкой.

Самой ранней и простой формой записи информации на карту была и остается графическая. Она до сих пор используется во всех картах, включая самые технологически изощренные. Вначале на карту наносились только фамилия, имя держателя карты и информация об ее эмитенте. Позднее на универсальных банковских картах был предусмотрен образец подписи, а фамилия и имя стали эмбоссироваться (механически выдавливаясь).

Эмбоссирование – нанесение данных на карточке в виде рельефных знаков. Это позволило значительно быстрее оформлять операцию оплаты картой, делая на ней оттиск слипа. Информация, эмбоссиро-

ванная на карте, моментально переносится на слип. Способ переноса эмбоссированной на карте информации – механическое давление. Эмбоссирование не вытеснило полностью графическое изображение.

Штрих-кодирование – запись информации на карту с помощью штрих-кодирования применялась до изобретения магнитной полосы и в платежных системах распространения не получила. Карточки со штрих-кодами, подобными тем, которые наносятся на товары, довольно популярны в специальных карточных программах, где не требуются расчеты. Это связано с относительно низкой стоимостью таких карточек и считывающего оборудования. При этом для лучшей защиты штрих-коды покрываются непрозрачным для невооруженного глаза слоем и считываются в инфракрасном свете.

Магнитные карты имеют тот же самый вид, что и обыкновенные пластиковые карты, только на обратной стороне карты имеется магнитная полоса, а также возможны фотография держателя и образец его подписи. Способы записи и чтения аналогичны способам, используемым в бытовом магнитофоне. Магнитная полоса может хранить около 100 байт информации, которая считывается специальным считывающим устройством. Информация, нанесенная на магнитной полосе, имеет идентификационный характер, а стоимостные показатели отсутствуют. На лицевой стороне карточки указываются: имя держателя, номер его банковской карты, шифр его отделения банка, наименование банка, символы электронной системы платежей, в которой используются карточки данного вида, голограмма – фирменный знак платежной системы. Цель нанесения голограммы – сделать внешний вид карты более привлекательным и защитить от подделки, срок пользования карточкой – от полугода до двух лет.

С развитием современной банковской системы России и в условиях стабилизации положения на финансовом рынке, происходит активное внедрение банковских пластиковых карточек в платежный оборот страны.

Несмотря на развитие рынка банковских карт, пока российский рынок серьезно отстает от западных стран, объемы платежей с их использованием пока нельзя назвать значительными. Доля пластиковых карт в общем объеме оплаченных населением товаров и услуг составляет около 3,3%. Эксперты считают, что догнать западные страны Россия сможет через 5 – 10 лет при сохранении нынешней динамики. Улучшение макроэкономической ситуации в стране после финансового кризиса и дальнейшее развитие банковского сектора российской экономики будет способствовать не только количественным, но и качественным изменениям на российском карточном рынке в ближайшие годы.

Список используемых источников

1. Беляева, Н. Расчеты с помощью банковских карт // Аудит и налогообложение. – 2013. – № 1.
2. Иванов, Н. В. Управление карточным бизнесом в коммерческом банке. 2-е изд. – М. : БДЦ-пресс, 2013.
3. Калистратов, Н. В. Банковский розничный бизнес / Н. В. Калистратов, В. А. Кузнецов, А. В. Пухов. – М. : БДЦ-пресс, 2013.
4. Коваленко, Г. Н. Эффективное развитие розничного бизнеса в условиях кризиса / Г. Н. Коваленко // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии. – 2012. – № 1.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Сизов А. А. – аспирант кафедры «Экономика»

Законодательное закрепление расчетов с использованием банковских карт является одной из наиболее важных на сегодняшний день проблемой в этом секторе банковских услуг. В настоящее время не предусмотрено специального закона, регулирующего эмиссию банковских карт и операций, совершаемых по ним. В отсутствие специального закона основным источником правового регулирования расчетов с использованием банковских карт является Положение Банка России № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт».

Однако данное Положение в большей степени касается экономического аспекта регулирования отношений по банковской карте. Неясным остается вопрос о договорном регулировании отношений, связанных с банковскими картами, права и обязанности сторон, ответственность, охрана прав сторон. Положение Банка России № 266-П устанавливает требования в отношении только выпуска банковских карт. Возможность выпуска кредитными организациями других инструментов безналичных расчетов, а также различных идентификационных средств в целях их использования клиентами кредитной организации для получения различных банковских услуг Положением Банка России № 266-П не регулируется. Также указанное Положение не устанавливает запрет на возможность размещения кредитной организацией на одном материальном носителе (карте) различных приложений, в частности платежных, функцию которых выполняет банковская карта, а также иных приложений, например идентификационных, используемых для дистанционной передачи распоряжений банку.

В России стремительными темпами растут потери от мошенничества с банковскими картами. За первое полугодие 2013 г. рост составил около 70%. Если тенденция сохранится, то в 2014 г. Россия выйдет

почти на миллиардное увеличение потерь по карточным счетам. Под наибольшей угрозой – сеть банкоматов, где сумма мошеннических списаний выросла в три с половиной раза (на 250%). Всего в мире за 2013 г. было украдено 8 млрд. долл. Наибольшее число мошеннических транзакций (почти 45%) происходит в Интернете.

Растет и число «скимминговых» мошенничеств: число установок на банкомат таких устройств уже на протяжении трех лет держится на высоких показателях. Россия – одна из тех стран, где мошенники снимают деньги чаще с банковских карт, выпущенных за рубежом (до 71%) и только 29% потерь по отечественным картам.

В денежном выражении с карточных счетов в России за 2013 г. несанкционированно снято 15 млн. долл. по отечественным картам и 33 млн. долл. по зарубежным.

При этом в сети банкоматов потери оцениваются в 18 млн. долл., в торговой – в 27, и 1 млн. долл. потерь дала интернет-торговля. Средняя мошенническая операция в банкомате – 239 долл., в торговой сети – 147 долл., в Интернете – 201 долл..

По данным Ассоциации российских членов Europay (АРЧЕ), в 2013 г. в России произошло 350 инцидентов с банкоматами: 81 физическое нападение; 68 установок вредоносного программного обеспечения и 240 установок скимминговых устройств (Москва – 51, Санкт-Петербург – 12, Краснодар – 10, Ростов-на-Дону – 6, Тольятти – 4, Смоленск – 3, другие – 14%), то только за первые девять месяцев 2013 г. инцидентов с установкой скимминговых устройств было зарегистрировано 215 случаев.

Уровень латентности (скрытости) по уголовным преступлениям колоссальный. По данным, озвученным представителями МВД РФ, в 2013 г. ущерб в данной сфере составил всего 1 600 000 р. Если сравнить с данными платежных систем за тот же период времени – 1 053 000 000 р., то латентность составит 99,85%, т.е. из похищенного миллиарда рублей МВД РФ искала немногим более полутора миллионов. Остальные противоправные действия выпали из зоны внимания правоохранителей.

Одной из актуальных проблем сегодняшнего дня, в частности, является финансовая неграмотность россиян. Быстрое и устойчивое развитие экономики страны зависит не только от внедрения новых, более эффективных производственных и финансовых технологий, но и от готовности и способности населения воспринимать и использовать данные технологии. Эффективность участия населения в современной экономике напрямую зависит от понимания того, каким образом можно с выгодой для себя использовать новые финансовые продукты. Уверенное пользование невозможно без базовых знаний и навыков.

Вопрос о финансовой «грамотности-безграмотности» российских граждан требует уточнения. Никто ведь не требует от каждого клиента банка диплом финансиста, юриста или экономиста. Важны две вещи: во-первых, понимание гражданами азов (азбуки финансов), умения распоряжаться семейным бюджетом и «жить в мире финансов», а во-вторых, наличие инфраструктуры, способной объяснить некоторые тонкости конкретных продуктов и, если надо, защитить потребителя.

Существуют еще два важных фактора – это общая кредитная культура общества и атмосфера доверия между заемщиками и кредиторами. Именно здесь сконцентрированы основные российские проблемы. Фундаментом доверия являются знания и понимание как со стороны банков, так и со стороны их клиентов.

Российский финансовый сектор – один из самых динамично развивающихся в российской экономике. Однако, быстрый рост финансовых услуг и продуктов на фоне финансовой непросвещенности и непонимания гражданами своих прав и обязанностей вызывает обеспокоенность и государства и финансового сектора. Уровень финансовой грамотности населения в настоящее время чрезвычайно низок, и его повышение – актуальная потребность для всех участников финансового рынка. Рост финансовой грамотности приведет к стабильному повышению уровня пользования финансовыми продуктами. Повышение финансовой грамотности населения способно не только дать мощный толчок развитию финансовых инструментов и институтов, но и обеспечить поступательное движение во всех сферах социально-экономической жизни. В частности, это благотворно скажется на собираемости налогов, на развитии малого и среднего бизнеса. Наши граждане должны получать современные знания и обширные навыки, необходимые для принятия ответственных и взвешенных решений в финансовой сфере.

В настоящее время граждане России не имеют полноценных возможностей по изучению механизмов управления личными финансами, не получают достаточно образовательной информации нерекламного характера, и, как результат, испытывают серьезные затруднения при выборе страховых и ипотечных продуктов, потребительских кредитов, депозитов, имеют самое поверхностное представление о собственных налоговых обязанностях и пенсионных правах. До сих пор большая часть населения относится с недоверием и скептицизмом к финансовым рынкам. Недостаточный уровень финансовой грамотности населения в России выражается в неумении граждан строить долгосрочные финансовые планы, делать эффективные сбережения, правильно оценивать риски, принимать ответственность за свое финансовое благосостояние. Финансовая безграмотность населения является сдержива-

вающим фактором для развития финансового рынка и экономики в целом. Люди легко становятся жертвами различных финансовых махинаций и злоупотреблений.

Хотя сами участники рынка заинтересованы в росте финансовой грамотности населения, немногие из них делают что-либо для ее повышения. Основным барьером является то, что повышение финансовой грамотности является масштабной задачей и требует большого ресурсного обеспечения. Для решения поставленной задачи необходимо создание института гражданского общества, а тратить деньги на создание общественного блага для всего рынка участники по отдельности не готовы. Поэтому решение данной задачи должно стать национальной программой, а государству отводится роль координатора данного процесса.

Проведение социологического исследования по финансовой грамотности говорит о следующем. Молодежь – одна из наиболее уязвимых групп. Система общего образования не включает обучение управлению личными финансами, а опыт родителей в данной сфере ограничен, а порой может носить негативный характер. Молодежная культура направлена в большей степени на потребление, а не на сбережение и инвестирование. Как правило, молодые люди склонны принимать неэффективные финансовые решения и накапливать долговые обязательства. В систему школьного образования должны быть включены новые курсы, раскрывающие ученикам основные знания и навыки обращения с финансами. Прежде всего, это введение курса по прикладной экономике, где будут рассматриваться конкретные вопросы. Кроме того, необходим выпуск и распространение справочных материалов, посвященных экономике и финансам.

В мировой практике в последнее время закрепляется новое понятие «inclusive financial system», т.е. «финансовая система, охватывающая все слои населения» или «финансовые услуги для всех» – и для малообеспеченных граждан, которым необходим минимальный кредит, и для среднего класса.

Сегодня пора перейти от решения фрагментарных задач к постановке общей проблемы, к созданию такой системы финансовых услуг в России для всех. Здесь правильно сделать акцент на наименее защищенные слои населения и микрофинансирование.

Новые возможности, открывающиеся перед россиянами, предполагают продвижение в следующих направлениях:

1) выстраивание взаимодействия банков с микрофинансовыми организациями, кредитными кооперативами, фондами и прочими, действующие по принципу «лейки»;

2) выстраивание взаимодействия банков с почтовыми и иными организациями нефинансового сектора, располагающими широкой территориальной сетью;

3) предоставление услуг населению дистанционно, вне служебных помещений, так называемое «branchless banking», с использованием платежных карточных систем или с применением технологий сотовой связи, платежных терминалов;

4) использование электронных платежных систем, построенных на основе сети Интернет, введение электронных денег.

Обобщая все перечисленные модели, можно высказать общую идею: банки могут предоставлять свои услуги везде: там, где есть касса розничного агента, банкомат, терминал, – при операциях с наличными; и там, где есть сеть мобильной связи, – при безналичных операциях. Другое дело, что современное российское законодательство не содержит достаточно полного регулирования перечисленных форм и сфер кредитно-финансовой деятельности.

Одним из наиболее динамично развивающихся рынков в Российской Федерации является рынок банковских карт с кредитной функциональностью, объединяющий как кредитные карты, так и расчетные карты с возможностью кредитования счета. Одной из наиболее острых и злободневных проблем этого сектора банковских услуг является спор о правомерности установления банками так называемых скрытых платежей – финансовых продуктов, явно не названных в рекламе, но существенно увеличивающих так называемую эффективную ставку кредита.

Держателями подавляющего количества кредитных карт являются физические лица. Данный факт неизбежно влечет возникновение проблемы, связанной с защитой прав потребителей при оказании кредитными организациями соответствующего вида услуг.

Основным вопросом, которым задается потенциальный держатель кредитной карты, – стоимость кредита, под которой подразумевается не только процентная ставка по кредиту, но и иные платежи разного рода, связанные с обслуживанием кредита. В банковской практике могут устанавливаться помимо процентной ставки по кредиту следующие виды вознаграждения, получаемого кредитной организацией:

а) комиссия за выдачу банковской карты, комиссия за обслуживание банковской карты;

б) комиссия за открытие ссудного счета;

В соответствии с п. 1 ст. 10 Закона Российской Федерации «О защите прав потребителей» исполнитель обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию об услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора. Такая

информация должна помимо прочего содержать цену в рублях и условия приобретения услуг.

Конечно, утверждать о том, что кредитные организации не раскрывают информацию о цене кредита, предоставляемого посредством кредитной карты, было бы неверно, поскольку цена осуществления каждой из операций по кредитной карте расписана, как правило, в доведенных до сведения неопределенного круга лиц тарифах и условиях. Если смотреть фактически, потребитель зачастую не в состоянии самостоятельно разобраться в хитросплетениях банковских правил и просчитать реальную стоимость предоставляемого кредита. Подобное фактическое положение вещей вызывает необходимость сделать вывод, что форма отражения цены не соответствует целям названного Закона. Представляется, что в этом случае потребитель имеет право требовать от представителей кредитной организации разъяснения действительной стоимости получаемого им кредита.

Список используемых источников

1. Алексеева, Д. Г. Банковское право : учеб. пособие. – 4-е изд., перераб. и доп. / Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин, Е. Г. Хоменко. – М. : Норма: Инфра-М, 2013. – 736 с.
2. Гинзбург А. И. Пластиковые карты / А. И. Гинзбург. – СПб. : Питер, 2013. – 124 с.
3. Тарасенко, О. А. Банковское право : учебник / О. А. Тарасенко, Е. Г. Хоменко. – М. : Проспект, 2013. – 424 с.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Сизов А. А. – аспирант кафедры «Экономика»

Термин «электронные деньги» является относительно новым и часто применяется к широкому спектру платежных инструментов, которые основаны на инновационных технических решениях. Следствием этого является отсутствие единого, признанного в мире определения электронных денег, которое бы однозначно определяло их экономическую и правовую сущность.

Электронным деньгам свойственно внутреннее противоречие – с одной стороны они являются средством платежа, с другой – обязательством эмитента, которое должно быть выполнено в традиционных неэлектронных деньгах. Такой парадокс можно пояснить с помощью исторической аналогии: в свое время банкноты тоже рассматривались, как обязательство, которое подлежит оплате монетами или драгоценными металлами.

Электронные деньги, являясь неперсонифицированным платежным продуктом, могут иметь отдельное обращение, отличное от банковского обращения денег, однако могут и обращаться в том числе и в государственных или банковских платежных системах. Как правило, обращение электронных денег происходит при помощи Интернета, платежных карт, электронных кошельков и устройств, работающих с платежными картами.

Еще совсем недавно, всего несколько лет назад, мы перестали опасаться иметь дело с валютой, а сегодня обменные пункты попадаются на глаза чаще, чем булочные. Еще совсем недавно мы познакомились с картами VISA, MASTERCARD и другими, а сегодня пенсионеры получают по пластиковым картам пенсию. Еще совсем недавно перевести деньги за границу или получить их оттуда мы вообще не могли никак. Да многим это было и ни к чему. Сегодня даже в Сбербанке знают, как помочь нуждающемуся в этой услуге гражданину: хоть с открытием валютного счета, хоть без него. И что интересно, число таких нуждающихся постоянно растет. Это как с загранпаспортом: не было его – и ездить никуда не надо было, а появился – так и тянет снова удалиться куда-нибудь в жаркие страны.

Электронные деньги по функциональности очень похожи на настоящие. Вы можете их получать, передавать знакомым, платить ими за услуги и товары и т.д. и т.п., причем, как и в случае «настоящих денег» платежи происходят в режиме реального времени, т.е., если вам заплатили за что-то, то уже через минуту деньги окажутся у вас на счету. Что немаловажно, для приема платежа не требуется ваше нахождение в Сети – если платеж был сделан в то время, пока вы ходили обедать, то, запустив программу-кошелек, вы получите сообщение, что к вам на счет упала такая-то сумма.

Мгновенность платежей очень полезна при покупке так называемых «цифровых товаров» – всевозможных пин-кодов и кодов доступа. Например, если вы собирались позвонить за границу и вдруг обнаружили, что телефонная карточка закончилась, то вы не захотите ждать неделю, пока пройдет банковский платеж... Намного удобнее рассчитаться электронной наличностью и уже через пару минут получить новый код для звонков. Аналогично можно оплачивать доступ к различным услугам, которые нужны вам не через несколько дней, а прямо сейчас, платить за Интернет, мобильный телефон...

Второе очень полезное свойство электронных денег – возможность не только платить, но и получать платежи. У вас появляется возможность взять деньги в долг (что невозможно, например, при использовании кредиток), получить оплату за удаленную работу (скажем, если вы «подрабатываете» переводами или рисованием баннеров),

продавать какие-то свои услуги, сервисы или даже товары. Разумеется, здесь тоже можно обойтись без электронных денег – завести счет в банке, принимать почтовые переводы или Western Union, но, согласитесь, это все неудобно. Надо ходить в банк и на почту, стоять в очередях (причем не только вам, но и потенциальным плательщикам – а им ведь тоже лень!), ждать, пока пройдут платежи, платить довольно высокий комиссионный сбор... Намного удобнее просто нажать кнопку...

Третье полезное свойство – возможность проведения микроплатежей (порядка 1 – 2 р., что оказывается просто невыгодным при использовании других платежных систем из-за высокой комиссии). Это, правда, больше требуется различным интернет-сервисам, которые рассчитаны на большое количество пользователей. Пока что такие системы не очень распространены – навскидку в голову приходят разве что разнообразные обменные пункты и лотереи, – но, думаю, что со временем количество подобных сервисов будет увеличиваться.

Методы обмена настоящих денег на электронные и обратно тоже достаточно хорошо отработаны и подробно расписаны на сайтах платежных систем. Вы можете перечислить деньги с банковского счета и на счет, отправить их себе почтовым переводом, получить наличные в обменном пункте... Для ввода денег в систему удобно использовать платежные карты – многие фирмы позволяют вызвать курьера на дом, который приедет и продаст вам требуемую карточку. Все, что вам останется после этого – набрать код карточки в вашем кошельке, и сумма будет зачислена на счет.

Опасения, возникающие при первом знакомстве с электронными деньгами, неизбежны. Многие читатели слышали леденящие душу истории, связанные с кражами реквизитов кредитных карт во время сетевых расчетов.

Основополагающим фактором безопасности виртуальных расчетов является защищенность вашего компьютера. Большую опасность представляют всевозможные зловредные приложения, в частности, клавиатурные «шпионы», отсылающие злоумышленнику каждое нажатие клавиш и позволяющие перехватить коды и пароли, обеспечивающие доступ через веб-интерфейс к содержимому кошелька.

Другой аспект – элементарная беспечность: согласитесь, что работа с электронным кошельком в интернет-кафе, где у вас за спиной масса любопытных глаз, выглядит более чем неразумно (столь же неразумно открывать реальный кошелек в местах, «знакомя» с его содержимым находящимся рядом). Еще более важным фактором выглядит надежность и репутация компании-эмитента.

Ни в коем случае не следует верить электронным письмам с заманчивыми предложениями о неких акциях, проводимых компаниями-

эмитентами: к сожалению, наивные граждане попадают на такие письма как рыба на крючок. Следует учесть, что некоторые зарубежные эмитенты весьма подозрительно относятся к клиентам из России, и нередко без объяснения причин либо замораживают счет, либо аннулируют электронный кошелек (при этом все средства клиента переходят в пользу эмитента).

Как выполнять электронные платежи? Денежные расчеты посредством электронной валюты осуществляются двумя способами: либо через веб-интерфейс компании-эмитента, либо при помощи специальной клиентской программы. В обоих случаях вам нужно пройти аутентификацию, для чего (опять же в зависимости от условий платежной системы) используются учетные записи, пароли, файлы персональных ключей и сертификаты браузера.

Разновидности электронных денег. Электронные деньги обычно разделяют на два типа: на базе смарт-карт и на базе сетей. И первая, и вторая группа подразделяются на анонимные (неперсонифицированные) системы, в которых разрешается проводить операции без идентификации пользователя и не анонимные (персонифицированные) системы, требующие обязательной идентификации пользователя.

Следует также различать электронные фиатные деньги и электронные нефитные деньги. Электронные фиатные деньги, обязательно выражены в одной из государственных валют и являются разновидностью денежных единиц платежной системы одного из государств. Государство законами обязывает всех граждан принимать к оплате фиатные деньги. Соответственно, эмиссия, обращение и погашение электронных фиатных денег происходит по правилам национальных законодательств, центробанков или других государственных регуляторов. Электронные нефитные деньги – являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем. Соответственно, эмиссия, обращение и погашение (обмен на фиатные деньги) электронных нефитных денег, происходят по правилам негосударственных платежных систем. Степень контроля и регулирования государственными органами таких платежных систем в разных странах сильно отличаются. Часто негосударственные платежные системы привязывают свои электронные нефитные деньги к курсам мировых валют, однако государства никак не обеспечивают надежность и реальную ценность таких стоимостных единиц. Электронные нефитные деньги являются разновидностью кредитных денег.

Одной из распространенных ошибок есть отнесение к электронным деньгам современных средств доступа к банковскому счету, а именно, традиционных банковских платежных карт (как микропроцессорных, так и с магнитной полосой), а также интернет-банкинга.

В системах, которые осуществляют расчеты электронными деньгами, банковские счета используются только при вводе и выводе денег из системы. При этом используется консолидированный банковский счет эмитента электронных денег, а не карточные или текущие счета пользователей. При эмиссии электронных денег традиционные деньги зачисляются на консолидированный банковский счет эмитента. При предъявлении электронных денег для погашения традиционные деньги списываются с консолидированного банковского счета эмитента.

Еще одной типичной ошибкой является отнесение к электронным деньгам prepaid одноцелевых карт, таких как: подарочная карта, топливная карта, телефонная карта и т.д. Использование такого платежного инструмента не означает осуществления нового платежа. Реальный платеж осуществляется в момент покупки или пополнения такой карты. Ее использование не порождает новых денежных потоков и является простым обменом информации о потребленных товарах или услугах.

Платежная система WebMoney Transfer. Российская платежная система – WebMoney Transfer – поддерживает несколько типов титульных знаков: WMR (рублевый эквивалент), WMZ (эквивалент доллара США), WME (эквивалент евро), а также эквиваленты украинской, белорусской и узбекской национальных валют (WMU, WMB и WMY соответственно). Для каждого денежного эквивалента требуется регистрировать отдельный кошелек. Все участники системы имеют персональные идентификаторы и при желании могут получить так называемый WM-аттестат – цифровое свидетельство, составленное на основании персональных данных (фактически аттестат является одним из атрибутов WM-идентификатора и означает его более высокий статус в системе по отношению к неаттестованным участникам).

Анонимность электронных денег. Электронные деньги могут быть анонимными и персонализированными. По своей природе, электронные деньги ближе к анонимным наличным деньгам, чем к персонализированным безналичным. Наличие или отсутствие анонимности обеспечивается правилами и механизмами обращения электронных денег в определенной платежной системе.

Эмиссия электронных денег. Одним из самых важных политических вопросов, связанных с электронными деньгами, является вопрос эмитента, а именно определения перечня организаций, которые имеют право осуществлять в стране эмиссию электронных денег. Проблема эмиссии затрагивает как электронные фиатные деньги (выраженные в одной из государственной валют), так и нефатные электронные деньги (единицы стоимости, которые обращаются вне государственной платежной системы). Однозначного подхода в законодательствах стран мира по этой проблеме нет.

Законодательство ЕС разрешает осуществлять эмиссию электронных денег новому классу кредитных учреждений – Институтам электронных денег (ELMI). В Индии, Мексике, Нигерии, Украине, Сингапуре и Тайване эмиссия электронных денег может осуществляться только банками. В Гонконге эмитенты электронных денег должны получить лицензию депозитной компании.

Большинство государственных регуляторов, а также государственные и негосударственные платежные системы различными способами пытаются стимулировать персонификацию пользователей электронных денег и операции с ними. Например, для электронных денег на базе сетей платежные системы ограничивают размер электронного кошелька для анонимного пользователя, увеличивая лимиты персонифицированным пользователям системы. Для электронных денег на базе карт ограничивают максимальную сумму в кошельке и вводят персонализированные механизмы пополнения.

Короче говоря, электронные деньги – это очень удобное средство для мгновенных платежей, в том числе микроплатежей. Зарплату на электронный счет перечислить легко, за продукты, квартиру, телефон, Интернет или одежду заплатить – легко, причем все это вам еще и доставят. Ну, а если вы ведете или планируете какой-то бизнес в Сети, то электронные деньги становятся почти незаменимы. Ну и, естественно, расплачиваться с вашими сотрудниками тоже можно электронными деньгами, особенно, если они где-то далеко, что не редкость в наш информационный век.

Список используемых источников

1. Безналичные расчеты в экономике России. Анализ практики. – М. : «Консалт-Банкир», 2012.
2. Пластиковые карточки в России : сборник / сост. А. А. Андреев, А. Г. Морозов, Д. А. Равкин. – М. : Банкцентр, 2013.
3. Рыночная экономика : словарь / под общ. ред. Г. Я. Кипермана. – М., 2013. – 524 с.
4. Финансы и кредит. Пластиковые карточки. – 2013. – № 3. – С. 49.
5. Электронные деньги: накопление, использование, хранение, безопасность / под ред. В. П. Невежина – М., 2012. – С. 364.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ: ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Сизов А.А. – аспирант кафедры «Экономика»

В условиях стремительного развития платежных технологий текущую эволюцию электронных средств платежа не следует считать законченным явлением. Сегодня наивысшей стадией развития кредит-

ных денег являются электронные деньги, свойства которых находятся в непрерывном развитии.

В настоящее время Центральный банк России изучает возможность использования определений электронных денег и требований по регулированию деятельности в этой сфере, содержащихся в Директивах Европейского парламента и рекомендациях Европейского центрального банка и Банка международных расчетов.

В основе различных официальных определений электронных денег лежат определенные интерпретации. Можно выделить три основные интерпретации электронных денег.

1. Первая интерпретация электронных денег исходит из рассмотрения их как дематериализованной формы банкнот. По мнению Рабочей группы по платежным системам Европейского центрального банка, электронные деньги образуются из наличных денег, поэтому эмитент электронных денег в своей деятельности будет производить замену одной формы денег на другую. Эта точка зрения основывается на том, что при эмиссии электронных денег информация о величине стоимости, загружаемая на карту, совпадает с величиной эмиссии электронных денег. Основной недостаток данной интерпретации состоит в том, что, в то время как выдача наличных денег через банкомат (где также имеет место замена одной формы денег другой) отражается в банковском балансе посредством уменьшения как активной, так и пассивной его частей, загрузка карты электронными деньгами отражается в банковском балансе в виде простого замещения одной пассивной статьи («задолженность по депозитам») другой пассивной статьей («задолженность по электронным деньгам»). Это означает, что далеко не во всех системах электронных денег их эмиссия на основе предоплаты будет означать продажу пассивов эмитента и, следовательно, замену одной формы денег на другую.

2. Вторая интерпретация электронных денег состоит в рассмотрении их предоплаченного финансового продукта. Идея «предварительной оплаты», положенная в основу эмиссии электронных денег, сама по себе призвана исключить возможность рассмотрения электронных денег в качестве новой денежной формы. Получается, что единственные деньги, которые фигурируют в операции эмиссии электронных денег, представлены депозитными деньгами, размещенными на счете эмитента. Несмотря на это, Европейский центральный банк неоднократно подтверждал, что рассматривает электронные деньги как денежную стоимость. Основной недостаток данной интерпретации электронных денег состоит в неопределенности взаимосвязи между предоплаченной стоимостью и электронными деньгами. В действительности термин «предоплаченная стоимость», используемый в дан-

ной интерпретации, не должен вводить в заблуждение. Его использование обусловлено необходимостью подчеркнуть, что сумма электронных денег эквивалентна сумме внесенной за нее стоимости, поэтому, в зависимости от особенностей эмиссионной модели, электронные деньги в широком смысле могут являться либо электронной стоимостью, хранящейся на специальном устройстве ее владельца, либо электронным правом требования стоимости определенного размера, размещенной на депозите у эмитента.

3. Третья интерпретация электронных денег состоит в рассмотрении их как средства обмена. Данная интерпретация предполагает, что главное различие между наличными деньгами и электронными деньгами состоит в том, что последние не эмитируются центральным банком (т.е. не являются государственным обязательством), а представляют собой обязательство частного эмитента об уплате эквивалентной суммы в наличных деньгах. Эта точка зрения базируется на исследовании Ч. Гудхарта, в котором он указал на различие между средствами платежа и средствами обмена. Если в случае окончательного расчета между контрагентами используется средство платежа, то в случае промежуточного расчета используется средство обмена.

В настоящий момент мировые банковские системы, используя компьютерные сети, осуществляют все платежи исключительно электронными деньгами. Что же такое электронные деньги? Какие варианты оплаты электронными деньгами существуют на сегодняшний день? И нужен ли вообще электронный кошелек? Эти и многие вопросы сейчас задают пользователи по всему миру.

Итак, что же является фундаментом всего онлайн-маркетинга, для различных интернет ресурсов? Ответ очевиден – электронные деньги. С их помощью происходит оплата услуг в интернете. Соответственно это те же самые деньги, что и в реальной жизни, только в электронном виде. И это не очередное интернет-мошенничество, это реальная, хоть и не осязаемая валюта.

Электронные деньги – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Такие денежные обязательства соответствуют следующим трем критериям:

- 1) фиксируются и хранятся на электронном носителе;
- 2) выпускаются эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объеме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость;
- 3) принимаются как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями.

Вспомните, ведь раньше люди, мягко говоря, не доверяли и пластиковым картам. Все верили исключительно в наличные расчеты. Но со временем, пластиковые карточки вошли в нашу жизнь, и сейчас играют немаловажную роль. Так и с электронными деньгами – они упрощают оплату услуг на расстоянии. Как и реальные, электронные деньги хранятся в электронном кошельке.

Электронный кошелек – это тот же самый банковский счет, преимуществом которого является быстрота и доступность. С его помощью можно производить оплату где бы вы не находились, имея доступ в Интернет. И уже не нужно бежать в банк, стоять в длинных очередях, заполнять различные квитанции, чтобы произвести необходимую оплату. Помимо покупок, деньги можно и получать на свой счет, так как Интернет на сегодняшний день является и источником дохода. Именно, исходя из этих многочисленных преимуществ, электронный кошелек необходим, и его стоит заводить. Тем более что вы совершенно ничего не теряете, так как регистрация абсолютно бесплатна и не требует никаких вложений. А вот выбор кошелька зависит от того, для каких целей он создается.

Перспективы развития. В настоящее время электронные деньги рассматриваются как потенциальный заменитель наличности для микро-платежей. Однако, по своим качествам электронные деньги способны частично заменить или полностью вытеснить при расчетах наличные деньги. Искусственное ограничение суммы, которая может сберегаться на электронном кошельке, вызвано неуверенностью регуляторов в надежности и безопасности использования такого платежного инструмента. Очевидно, что при отсутствии негативных примеров, этот лимит будет увеличиваться или совсем отменен.

Преимущества электронных денег. Электронные деньги особенно полезны и удобны при осуществлении массовых платежей небольших сумм, например, при платежах в транспорте, кинотеатрах, клубах, оплате коммунальных услуг, оплате различных штрафов, расчетах в интернете и т.д. Процесс платежа электронными деньгами осуществляется быстро, не возникает очередей, не надо выдавать сдачу, деньги переходят от плательщика к получателю быстро.

Электронные деньги корректнее всего сравнивать с наличными деньгами, так как обращение безналичных денег обязательно персонафицировано и известны реквизиты обеих сторон. В случае расчетов электронными деньгами, достаточно знать реквизиты получателя денег.

Электронные деньги имеют следующие преимущества перед наличными деньгами:

– превосходная делимость и объединяемость – при проведении платежа не возникает необходимость в сдаче;

- высокая портативность – величина суммы не связана с габаритными или весовыми размерами денег, как в случае с наличными деньгами;
- очень низкая стоимость эмиссии электронных денег – не надо чеканить монеты и печатать банкноты, использовать металлы, бумагу, краски и т.д.;
- не нужно физически пересчитывать деньги, эта функция переносится на инструмент хранения или платежный инструмент;
- проще, чем в случае с наличными деньгами, организовать физическую охрану электронных денег;
- момент платежа фиксируется электронными системами, воздействие человеческого фактора снижается;
- при платеже через фискализированное эквайринговое устройство торговцу невозможно укрыть средства от налогообложения;
- электронные деньги не нужно пересчитывать, упаковывать, перевозить и организовывать специальные хранилища;
- идеальная сохраняемость – электронные деньги не теряют своих качеств с течением времени;
- идеальная качественная однородность – отдельные экземпляры электронных денег не обладают уникальными свойствами (как, например, царапины на монетах);
- безопасность – защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т.п., обеспечивается криптографическими и электронными средствами.

Недостатки электронных денег:

- отсутствие устоявшегося правового регулирования, – многие государства еще не определились в своем однозначном отношении к электронным деньгам;
- несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения;
- как и в случае наличных денег, при физическом уничтожении носителя электронных денег восстановить денежную стоимость владельцу невозможно;
- отсутствует узнаваемость – без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить, что это за предмет, сумма и т.д.;
- средства криптографической защиты, которыми защищаются системы электронных денег, еще не имеют длительной истории успешной эксплуатации;

– теоретически, заинтересованные лица могут пытаться отслеживать персональные данные плательщиков и обращение электронных денег вне банковской системы;

– безопасность (защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т.п.) – не подтверждена широким обращением и проблемной историей;

– теоретически возможны хищения электронных денег посредством инновационных методов, используя недостаточную зрелость технологий защиты.

Проблемы внедрения электронных денег. Центробанки большинства стран очень настороженно относятся к развитию электронных денег, боясь неконтролируемой эмиссии и других возможных злоупотреблений. Хотя электронная наличность может обеспечить массы преимуществ, таких как быстрота и удобство использования, большая безопасность, меньшие транзакционные сборы, новые возможности для бизнеса с переносом экономической активности в Интернет. Существует много спорных вопросов касательно внедрения электронных денег. Введение электронных валют вызывает ряд вопросов, таких как принципиально не решенные проблемы по сбору налогов, обеспечения эмиссии, отсутствия стандартов обеспечения эмиссии и обращения электронных нефинансовых денег, опасения об использовании электронных платежных систем для отмывания денег. Для оборота электронных денег используются достаточно сложные технологии, и коммерческие банки самостоятельно не всегда хотят и способны развивать новые продукты.

Остается добавить только одно, у данного сервиса множество преимуществ. Это и удобство в использовании, и доступность, и скорость оплаты и покупки, и безопасность хранения средств, и возможность конвертирования и кредитования, и можно еще продолжать и продолжать... Но это делать не обязательно, так как преимущества оплаты электронными деньгами уже много лет известны людям. И уже давно стало понятно, что данный способ оплаты открывает перед человеком широчайшие возможности делового сотрудничества посредством Интернет.

Список используемых источников

1. Евсюков, Д. Е. Электронные деньги как новая составляющая кредитно-денежной системы / Д. Е. Евсюков // ЭКО. – 2012.
2. Грачев, М. Центральные банки в эпоху электронных денег / М. Грачев // Мировая экономика и международные отношения. – 2013.
3. Афонина, С. Электронные деньги / С. Афонина. – М., 2013.
4. Бауэр, В. 4 Золото в системе цифровых денег // Финансист. – 2013. – № 8–9.

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА СИСТЕМЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Сорина Е. И. – ассистент кафедры «Экономика»

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) уже давно превратилось в обыденную услугу и перестала быть экзотикой рынка. Все чаще банки преподносят наличие ДБО как конкурентное преимущество перед своими соперниками. Функционирование ДБО наряду с положительными сторонами несет в себе ряд трудностей и проблем, зачастую решаемых очень непросто.

Современные российские системы ДБО очень интенсивно развиваются на рынке услуг, однако их количество существенно превосходит качество, где подразумеваются объем предоставляемых сервисов, удобство пользования, доступность и защищенность. Одной из проблем является отсутствие каналов связи в отдаленных населенных пунктах. Но все же основным, что тормозит развитие ДБО, являются вопросы информационной безопасности.

Безопасность проведения расчетов была, есть и останется основным критерием дистанционного взаимодействия банка и его клиента. Надо отметить, что проблемы защиты информации и обеспечения безопасности в целом актуальны для всех каналов ДБО.

Все базовые механизмы защиты сервисов ДБО реализованы очень давно. Но все же увеличение объема преступлений в системах ДБО, по оценкам экспертов, в денежном выражении – это миллионы долларов.

С развитием технологий ДБО сложилась благоприятная среда по перемещению средств, полученных мошенническим путем, где риск обнаружить себя для злоумышленников минимален. На безопасность системы ДБО влияют две стороны: банк и клиент. Каждая сторона имеет свою зону ответственности. Банк отвечает за комплексное обеспечение безопасности системы ДБО, а именно финансово-кредитные организации делают все, чтобы обезопасить код электронной подписи и процесс ее формирования для платежных документов на стороне. А клиент, в свою очередь, должен обеспечить безопасность на рабочем месте для работы с клиент-банком.

В данной ситуации оказывается, что клиент менее защищен, и действия мошенников обосновались именно в этой зоне. Ведь взломать сервер «клиент-банка» проблематично и не рационально, когда украть ключи в компьютере у клиента гораздо проще.

Рассмотрим еще пару примеров, когда пользователь облегчает работу злоумышленникам, а именно вводит пароль в неправильном месте или оставляет его сохраненным, тем самым дает возможность мошенникам воспользоваться им. Так же у пользователя есть риск

недостаточно безопасной авторизации, когда нет карточки паролей, либо пароль состоит из одного слова, который человек может записать, а кто-то его может увидеть.

Несомненно, с развитием ДБО защита клиентской стороны повышается при помощи устройств защитного хранения ключей ЭЦП и кодовой разработки электронной подписи.

Еще одной важной составляющей работы услуг ДБО является его непрерывное развитие силами своих кадров, а также квалифицированных специалистов со стороны. В числе их компетенций экспертный консалтинг по информационной безопасности, когда можно получить оценку состояния защищенности ДБО, рекомендации наиболее эффективного развития услуг и повышения их защищенности. Только комплекс мер технических и организационных, своевременно предпринятых банком, сводит к минимуму риски, связанные с защитой от атак мошенников.

В законодательной сфере существуют проблемы, связанные с системой ДБО, а именно низкая заинтересованность правоохранительных органов, отсутствие практики ведения уголовных дел, связанных с мошенничеством в системе ДБО. Взаимодействие правоохранительных органов с банками и их клиентами так же неудовлетворительно. Эксперты в области защиты банковской информации не скрывают тот факт, что настало время создания специализированного полицейского подразделения. Оно должно тесно взаимодействовать со службами безопасности банков и расследовать дела по таким специфическим видам хищений.

В феврале 2012 г. на высшем уровне прозвучало заявление о необходимости противодействия интернет-преступности, а также образования принципиально новых подразделений полиции, направленных на обнаружение и раскрытие сложных в техническом плане преступлений.

Лишь немногие банки ответственно подошли к вопросу противодействия мошенникам, и лишь Сбербанк отважился на проведение открытого конкурса по выбору системы фрод-мониторинга, другие же банки осуществляют закрытые процедуры по выбору способов защиты или вовсе не уделяют данному вопросу ни времени, ни средств.

На практике применяют обычно следующее:

1) встроенные в ДБО средства отбора подозрительных платежей. Эти средства ограничиваются контролем реквизитов платежных транзакций. Редким исключением является использование информации об устройстве, с которого был отправлен платеж;

2) самописные средства контроля поступающих платежных документов, в которые заложены алгоритмы выявления подозрительных платежей, исходя из ранее обнаруженных случаев фрода;

3) универсальные средства мониторинга и отчетности, адаптированные под задачи выявления транзакций по предустановленным критериям.

Компания Group-IB, специализирующаяся на расследовании компьютерных преступлений в сентябре 2013 г. составила отчет, что по состоянию на 2012 г. в России в системах ДБО было украдено денежных средств примерно на 9% меньше, чем годом ранее. В 2012 г. российские клиенты банков через системы ДБО понесли потери около 446 млн. долл., а за 2011 г. эта сумма составляла 490 млн. долл. Средняя сумма похищенных средств у клиентов банков мошенниками составляла около 75 тыс. р. для физических лиц и порядка 1,6 млн. р. для юридических лиц.

Для подсчета объемов афер в системах интернет-банкинга специалисты компании использовали формулу, учитывающую количество преступных групп данной сферы, среднее количество успешных хищений в день, среднюю сумму хищений и количество рабочих дней в году, ведь данные махинации совершаются только в рабочие дни. Для оценки объемов афер компания использовала собственные наблюдения, а также данные Центрального банка и иных финансовых организаций.

Одним из факторов снижения объемов украденных средств через ДБО в Group-IB за 2012 г. называют ликвидацию ряда крупных преступных сообществ, а вновь образованные преступные группы оказались не в силах добиться аналогичного успеха. Еще одним фактором является внедрение антифрод-решений крупнейшими банками России и организация межбанковского списка дропов – обмена сведениями о лицах и организациях, причастных к обналичиванию похищенных денег. Это позволяет вовремя пресекать мошеннические действия.

В области краж денежных средств через системы ДБО среди основных отмечают использование POS-терминалов, применяемых для расчетов по банковским картам в торговых точках. По словам специалистов компании Group-IB, необходимое для краж данных банковских карт программное обеспечение зачастую помогает установить сотрудник данной торговой точки. Существует масса предложений по приобретению модифицированных POS-терминалов, уже готовых к использованию для мошеннических действий.

Еще одной тенденцией являются кибер-атаки через банковские мобильные приложения. В 2012 г. были зафиксированы случаи обнаружения поддельных приложений, позволявшие получать данные бан-

ковских карт клиентов Сбербанка и Альфа-банка. Данные приложения были разработаны для смартфонов на базе ОС Андроид. Они были обнаружены и изъяты из онлайн магазина GooglePlay.

Ни один банк не станет открыто заявлять об инцидентах, случившихся с ним. Таким образом, образуется, так называемый, информационный вакуум, поэтому очень важны мероприятия по информированию клиентов, осознанию необходимости усиления своей защищенности. Для обеспечения защищенного обмена информацией между клиентом и банком используют шифрование каналов связи, например на основе HTTPS и SSL при использовании веб-интерфейсов для клиентов-физических лиц, а так же полноценные VPN-решения для клиентов-юридических лиц. Наряду с ними используют усиленные способы аутентификации, вплоть до двухфакторной аутентификации и применением специализированных средств. Так же используют списки одноразовых паролей и СМС-сообщения. Для подтверждения подлинности юридического документа все чаще применяют электронную цифровую подпись.

Кредитные организации, развивающие ДБО, стараются повысить защищенность систем. Однако методы, используемые при атаках на системы, различны и зависят от конкретной системы. Отсюда следует, что способы защиты могут меняться. Угрозы бывают разные и универсального средства противодействия атакам на системы ДБО не существует. Да и количество этих атак из года в год неуклонно растет.

Рынок систем ДБО неизменно становится все более насыщенным. Наряду с этим ужесточаются требования к системам со стороны клиентов банков, а так же со стороны ИТ-служб банка, отвечающих за эти системы. Чтобы ДБО наконец стало реальным фактором конкуренции оно должно строиться на основании взвешенных функциональных решений, только тогда система даст банку конкретные преимущества и повысит его статус в глазах клиентов.

Список используемых источников

1. Лямин, Л. Дистанционное банковское обслуживание / Л. Лямин, А. Чирков, М. Мамута. М. : КНОРУС, ЦИПСИР, 2010.
2. Нестерова, Т. Н. Банковские операции. Ч.4. Банковское обслуживание внешнеэкономической деятельности. – М. : Инфра-М, 2012. – 290 с.
3. Турбанов, А. Банковское дело. Операции, технологии, управление / А. Турбанов, А. Тютюнник. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 688 с.
4. Официальный сайт Сбербанка России. – Режим доступа : www.sbrf.ru/ru/about/info

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Сунгурова З. К. – магистрант кафедры «Экономика»

Современный термин «ипотека» означает форму обеспечения исполнения каких-либо обязательств должника недвижимым имуществом [1]. Наиболее распространенной формой обязательств, обеспечиваемой ипотекой, является кредит. Кредит, обеспечиваемый залогом недвижимости, называется «ипотечный кредит». В случае невозврата долга или невыполнения иных обязательств должником заложенная недвижимость служит для удовлетворения претензий кредитора, либо сразу переходя в его собственность, либо через реализацию залога и погашения обязательства должника за счет вырученных от реализации средств. Благодаря особенности недвижимого имущества, прочно связанного с землей, ипотека, с одной стороны, является надежным способом обеспечения обязательств, а, с другой стороны, не требует обязательного нахождения ее у кредитора. Российское законодательство определяет ипотеку как способ обеспечения обязательств, при котором кредитор-залогодержатель приобретает право в случае неисполнения должником обеспеченного ипотекой обязательства получить удовлетворение за счет заложенного недвижимого имущества преимущественно перед другими кредиторами.

Слово «ипотека» впервые появилось в Греции в конце VII – начале VI в. до н. э. Первоначально в Афинах залогом обязательств должника перед кредитором была личность должника, которому в случае невозможности заплатить долг грозило рабство. Для перевода личной ответственности в имущественную Солон предложил ставить на имении должника (обычно на пограничной меже) столб с надписью о том, что эта земля служит обеспечением претензий на определенную сумму. На таком столбе (получившем название *hypotheka* – подставка, подпорка) отмечались все поступающие долги собственника земли [2].

С течением времени слово «ипотека» стало употребляться для обозначения залога, который служит средством исполнения обязательства заемщика перед кредитором: при невозврате в установленный срок суммы заимодатель может компенсировать непоплаченный долг средствами, полученными от реализации заложенного имущества. Существование ипотечной системы, позволяющей достаточно четко устанавливать достоверность прав владельцев на определенную недвижимость, создает условия для надежного предоставления им долгосрочного кредита под залог этой недвижимости: земли и строений,

производственных объектов или жилых домов. Многовековая практика показала, что ипотечный порядок в принципе благоприятен и для ссудополучателей. Стремясь к приобретению права выкупа заложенной недвижимости, они принимают все меры к погашению кредита, укрепляя тем самым свою платежеспособность и финансовое состояние.

В более широком смысле ипотека – это правовая система, включающая порядок определения состояния владения недвижимостью и долгов по ней последовательно на каждый конкретный момент.

В Канаде ипотечные банки являются традиционным видом кредитных институтов. Они занимаются, главным образом, кредитованием операций с недвижимостью, а также инвестициями в долгосрочные ценные бумаги государства и корпораций. В начале объект их деятельности – кредитование сельского хозяйства под залог земли, впоследствии – кредитование жилищного строительства.

В России ипотека развивалась в тесной связи с развитием института залога как такового.

В XIII – XIV вв. заклад возник одновременно с правом частной собственности на землю, но долгое время существовал фактически без законодательного оформления. Нормативное оформление ипотека получает гораздо позже. Отличие российской ипотеки от зарубежной было заложено в самом государственном укладе. Широким развитием института ипотеки земли феодальное государство помогало своему основному классу – помещикам.

В 1754 г. были созданы первые кредитные учреждения: для дворянства – Санкт-Петербургские и Московские конторы Государственного банка при Сенате и Сенатской Конторе, для купцов – в Петербургском порту и Коммерц-коллегии. Банки кредитовали дворянство и купечество под залог имений.

В 1786 г. указанные банки были реорганизованы в Государственный заемный банк, целью которого была организация ипотечного кредита землевладельцам, главным образом – дворянству. В том же заемном банке была образована страховая экспедиция – первое страховое учреждение в России. Манифест предусматривал страхование каменных домов, принимаемых в залог при осуществлении кредитных операций. Процедура оформления договора страхования сопровождалась выдачей страхового полиса, неотъемлемой частью которого являлся архитектурный план объекта залога, передаваемого под обеспечение ссуды в Государственный Заемный банк.

Позже, 1 января 1835 г., в Российской Империи был введен Свод законов гражданских, где залоговое право было подробно регламентировано. Залог в России в это время существовал в следующих видах (при этом само понятие «залог» относилось только к недвижимому имуществу): с казной; между частными лицами.

В 1859 г. было принято решение о реорганизации кредитных учреждений в связи с подготовкой реформы по отмене крепостного права. Ликвидировались все существовавшие государственные кредитные институты, взамен них учреждались земские банки. Одновременно создавались частные кредитные учреждения. В 1861 г. была образована первая частная организация долгосрочного кредита – Санкт-Петербургское городское кредитное общество. В 1863 г. было учреждено Общество взаимного кредита.

Ипотечное кредитование становилось очень распространенным. Например, в 1867 г. было выдано кредитов на сумму 99,6 млн. р., в 1874 г. – 294,9 млн. р., в 1877 г. – 415 млн. р.

По российскому законодательству того времени на одной территории не могли действовать одновременно более двух земельных банков, чтобы не создавать друг другу ненужной конкуренции. В Москве работало 8 основных государственных банков. Московский земельный банк в поддержку ипотеки в 1891 г. организует московское домовладельческое общество, на которое возлагают специальные функции контроля за недвижимостью. В случае «неисправности» должника его владения переходят в собственность этого общества. С 1912 г. основным координатором по ипотеке становится Московский народный банк.

К 1914 г. Россия далеко продвинулась вперед в области ипотечного кредита. В это время залог являлся самым надежным и гарантированным способом обеспечения кредита.

К 1917 г. в России существовала развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования, которая имела хорошее законодательное обеспечение и была блестяще организована.

К сожалению, на этом бурное развитие ипотечного кредитования в России закончилось. После революции частная собственность была ликвидирована, и ипотечные банки прекратили свое существование.

В советский период население получало долгосрочные кредиты на приобретение жилья от Госбанка СССР через предприятия, на которых работали заемщики. Обеспечением по таким кредитам выступали гарантии предприятия-работодателя. Впоследствии стало возможным

получение ссуды на строительство индивидуального дома (например, на дачном участке), появились строительные кооперативы.

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. в России началась перестройка экономики и реорганизация банковской системы. Банковская система приобрела более разветвленный вид, появились также коммерческие и кооперативные банки. Получила довольно широкое распространение система долгосрочного кредитования под залог строящегося жилья. Эту систему можно рассматривать как форму государственной помощи гражданам, остро нуждающимся в улучшении жилищных условий и, как правило, состоящим на учете в очереди для получения государственного жилья.

Основой возрождения ипотеки в современной России стал принятый в 1992 г. закон «О залоге», а толчком к развитию правоотношений в области ипотечного кредитования стал принятый в 1998 г. Закон «Об ипотеке», а также Закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», вступивший в силу также в 1998 г. В одно и то же время предпринимались попытки реализации ипотечных программ, разработанных как на основе американской, так и на основе немецкой системы ипотеки.

В последнее время в России наметилась тенденция реализации классического банковского ипотечного жилищного кредитования; большинство экспертов считает, что ипотечное жилищное кредитование входит в стадию бурного роста.

Отличительными чертами нынешнего этапа становления в России системы ипотечного жилищного кредитования являются:

- признаки достижения Россией относительной экономической стабильности, что должно сделать долгосрочные кредиты более привлекательными для банков;
- позитивная оценка перспектив развития рынка долгосрочных кредитов в России, несмотря на то, что сроки кредитования значительно снизились по сравнению с предшествующими периодами;
- активное формирование нормативно-правовой базы;
- значительное расширение круга субъектов ипотечного кредитования;
- активное развитие системы обучения данному виду кредитования.

Основные этапы развития ипотечного кредитования в России представлены в табл. 1.

1. Развитие ипотеки в России

Исторический этап	Основной тип заемщика	Аспекты и принципы кредитования	Особенности этапа
XIII – XVII вв.	Помещики	Залог земли, крепостных «душ»	Отсутствие законодательного оформления залога
1754	Дворянство, купцы	Залог имений, предоставление денег в долг на условиях возвратности, срочности, платности	Создание первых кредитных учреждений. Формирование института банковского ипотечного кредитования
1786	Землевладельцы (дворянство)	Залог имений (домов)	Образование Государственного заемного банка, страховой экспедиции. Оформление договора страхования посредством страхового полиса
1835	Дворянство	«Залог» – только недвижимое имущество: с казной; между частными лицами, залог, представленный в уставах учреждений кредитного и общественного призрения	Введение Свода законов гражданских, регламентация залогового права

Продолжение табл. 1

Исторический этап	Основной тип заемщика	Аспекты и принципы кредитования	Особенности этапа
80-е гг. XIX в.	Дворянство, крестьянство	Имущество, земля	<p>– Государственный крестьянский поземельный банк: выдача крестьянам долгосрочных ссуд (35 лет, до 75% от стоимости приобретаемого имущества, под 7,5 – 8,5% годовых).</p> <p>– Государственный дворянский земельный банк: выдача дворянам ипотечных ссуд (66 лет в размере до 100% оценочной стоимости залога, под 5% годовых). Появление ссудосберегательных и кредитных товариществ, сельских, волостных и станичных общественных ссудосберегательных и земских касс</p>
1896 – 1914 гг.	Дворянство, крестьянство	Залог	Развитая кредитно-банковская система долгосрочного кредитования

Исторический этап	Основной тип заемщика	Аспекты и принципы кредитования	Особенности этапа
1917 г.	–	–	Ликвидация ипотечных кредитных организаций
Советская власть	Рабочие	Гарантии предприятия-работодателя	Долгосрочные кредиты на приобретение жилья от Госбанка СССР через предприятия, на которых работали заемщики
Современный этап	Физические и юридические лица (всех форм собственности)	Земельные участки; предприятия, здания, сооружения, жилые дома, квартиры и т.д.	Активное формирование нормативно-правовой базы; значительное расширение круга субъектов ипотечного кредитования; развитие системы обучения данному виду кредитования

Список используемых источников

1. Севостьянов, А. В. Экономика недвижимости : учебник / А. В. Севостьянов. – М. : КолосС, 2013. – С. 29–30.
2. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ahml.ru/>
3. Шелков, О. В. Ипотека. Ипотечное кредитование. История, теория, перспективы, практические рекомендации : учеб. пособие / О. В. Шелков. – М. : Эксмо, 2013. – 177 с.
4. Лепехин, И. А. Перспективы развития кредитования жилищного строительства, обеспеченного ипотекой, в Российской Федерации / И. А. Лепехин // Право и инвестиции. – 2012. – № 2. – С. 110.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ БАНКА И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Сучкова С. А. – ассистент кафедры «Экономика»

Собственный капитал коммерческого банка представляет собой источник финансовых ресурсов банка.

Под собственными средствами банка следует понимать различные фонды, создаваемые банком для обеспечения его финансовой устойчивости, коммерческой и хозяйственной деятельности, а также полученную прибыль по результатам деятельности текущего и прошлых лет.

К собственным средствам банков относятся:

- уставный капитал;
- резервный, страховой и другие фонды банка, созданные за счет прибыли;
- добавочный капитал;
- нераспределенная в течение года прибыль.

Уставный капитал является отправной точкой при организации коммерческого банка. Принципы его формирования зависят от организационно-правовой формы банка и определяются действующим законодательством.

Уставный капитал кредитной организации образуется из величины вкладов ее участников и определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы ее кредиторов и вкладчиков, и служит обеспечением ее обязательств; позволяет продолжать операции в случае возникновения крупных непредвиденных расходов и используется для их покрытия, если имеющихся у банка резервных фондов окажется недостаточно. Каждый участник (акционер) банка пропорционально своему вкладу в уставный капитал ежегодно получает часть банковской прибыли в виде дивидендов.

Группировка действующих кредитных организаций по величине зарегистрированного уставного капитала за два последних года характеризуется следующими данными (табл. 1).

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес (26%) имеют кредитные организации с величиной уставного капитала до 300 млн. р., а наименьший (4,4%) – от 5 до 10 млрд. р.

Вклады в уставный капитал банка могут быть произведены в виде денежных средств, материальных активов, а также ценных бумаг определенного вида.

Уставный капитал банка может формироваться только за счет собственных средств акционеров (участников), привлеченные денежные средства для его формирования использоваться не могут.

1. Уставный капитал кредитных организаций

Кредитные организации по величине капитала	Количество кредитных организаций			
	01.01.2013		01.01.2014	
	Количество	Удельный вес	Количество	Удельный вес
До 300 млн. р.	301	31,5	240	26
От 300 до 500 млн. р.	163	17	176	19,1
От 500 млн. р. до 1 млрд. р.	145	15,2	140	15,2
От 1 до 3 млрд. р.	176	18,4	183	19,8
От 3 млрд. руб. до 5 млрд. руб.	52	5,4	61	6,6
От 5 до 10 млрд. р.	46	4,8	41	4,4
Более 10 млрд. р.	72	7,5	82	8,9
ИТОГО по банковскому сектору	956	100	923	100

В качестве материального актива, вносимого в оплату уставного капитала кредитной организации, может выступать только банковское здание (помещение), в котором располагается кредитная организация, за исключением незавершенного строительства.

Кроме того, акционеры могут производить оплату уставного капитала банка иными принадлежащими им активами, не являющимися денежными средствами и банковским зданием. Предельный размер доли таких активов в уставном капитале устанавливает Совет директоров Банка России. Предельный размер (норматив) неденежной части уставного капитала не должен превышать 20%.

Важным источником формирования собственных средств банка служат ресурсы резервного фонда. Резервный фонд (капитал) создается из чистой прибыли (т.е. прибыли после налогообложения) в размере

не ниже 15% оплаченной суммы уставного капитала. Резервный фонд предназначен для покрытия убытков и возмещения потерь, возникающих в результате текущей деятельности банка, и служит, таким образом, обеспечением стабильной его работы. Этот фонд создается всеми банками в обязательном порядке в соответствии с Федеральными законами «Об акционерных обществах» и «О банках и банковской деятельности».

Страховые резервы (фонды) банка необходимы для покрытия потерь в случае утраты предоставленных клиентам кредитных ресурсов, а также для гарантированного обеспечения возврата привлеченных банком денежных средств.

Наряду с резервным фондом в коммерческом банке создаются прочие фонды для производственного и социального развития самого банка: фонд специального назначения, фонд накопления, и др. Их размеры и порядок формирования устанавливаются банком самостоятельно и регулируются внутрибанковскими документами.

Фонды специального назначения также создаются из чистой прибыли отчетного года. Они являются источником материального поощрения и социального обеспечения работников банка.

Фонды накопления представляют собой нераспределенную прибыль банка, зарезервированную в качестве финансового обеспечения его производственного и социального развития и других мероприятий по созданию нового имущества. Фонды накопления, как правило, не уменьшаются: происходит лишь изменение формы их существования – из денежной они превращаются в форму материальных активов (зданий, оборудования, материалов, транспортных средств и т.д.).

Добавочный капитал включает в себя: прирост стоимости имущества при его переоценке, эмиссионный доход, т.е. разницу между ценой размещения акций при эмиссии и их номинальной стоимостью, стоимость имущества, безвозмездно полученного банком в собственность от организаций и физических лиц.

Нераспределенная прибыль коммерческого банка существует в течение финансового года и является важным источником формирования собственных средств. Это текущая прибыль банка, которая еще не распределена по результатам его финансовой деятельности в течение года среди акционеров и не зачислена в резервы или страховые фонды. Таким образом, банк в течение года может использовать нераспределенную прибыль по своему усмотрению.

Несмотря на незначительную долю в ресурсах коммерческого банка (за счет собственного капитала банки покрывают около 10 – 20% общей потребности в ресурсах), собственный капитал выполняет жиз-

ненно важные функции, которые в свою очередь, необходимы для нормального функционирования банка и дальнейшего его развития.

При открытии банка собственный капитал, внесенный учредителями, является стартовым средством, используемым для организации начала деятельности банка, или дополнительных средств в период роста и расширения деятельности. За счет него создаются необходимые резервы.

Не менее важна роль собственного капитала как источника финансирования расходов банка на последующих этапах развертывания банковских операций. Они играют важную роль и для оценки финансового положения банка. Чем больше размер свободного резерва, тем устойчивее данный банк, но и тем меньше прибыли он получит.

Собственный капитал как кредитный ресурс банка тесно связан с привлеченными ресурсами и вместе с ними совершает оборот. Он относится к более надежным ресурсам, чем привлеченный.

Каждый коммерческий банк самостоятельно определяет величину собственных средств и их структуру исходя из принятой им стратегии развития. Если банк, подчиняясь законам конкурентной борьбы, стремится расширить круг своих клиентов, в том числе за счет крупных предприятий, испытывающих постоянную потребность в привлечении банковских кредитов, то, естественно, его собственный капитал должен увеличиваться. На величину собственного капитала банка влияет и характер его активных операций. При длительном отвлечении ресурсов в рискованные операции банку необходимо располагать значительным собственным капиталом. Величина собственного капитала определяет конкурентную позицию банка на внутреннем и международных рынках.

Для акционерных банков размер собственного капитала выступает фактором, определяющим курс его акций. При оценке стоимости банка исходят из размера его чистых активов, т.е. фактического собственного капитала, что позволяет говорить о его ценообразующей функции. Собственный капитал обеспечивает постоянный источник дохода акционеров (участников) – пропорционально размеру вклада в уставный капитал каждый его акционер (участник) получает долю прибыли банка в виде дивидендов.

Анализируя динамику и структуру собственного капитала банковского сектора Российской Федерации, можно прийти к выводу, что за 2013 г. собственные средства (капитал) действующих кредитных организаций выросли на 15,6% (в то время как за 2012 г. – на 16,6%) и на 01.01.2014 г. достигли 7064 млрд. р. (рис. 1). В результате более интенсивного роста собственных средств банков по сравнению с ростом номинального валового внутреннего продукта отношение капитала банковского сектора к ВВП повысилось за год с 9,8 до 10,6%.

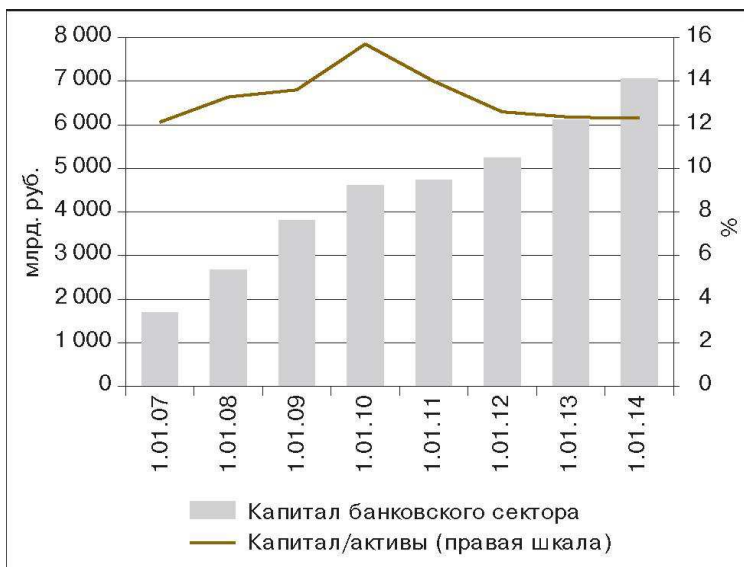


Рис. 1. Динамика капитала (собственных средств) банковского сектора

Объемы наращивания капитала постепенно увеличиваются. Абсолютный прирост собственных средств в целом по банковскому сектору в 2013 г. составил 951 млрд. р. против 871 млрд. р. в 2012 г.

Структура источников прироста капитала в 2013 г. по сравнению с 2012 г. изменилась незначительно. Основным источником, как и в 2012 г., стала прибыль и сформированные из нее фонды (прирост – 519 млрд. р., или 49,5% от суммы источников прироста капитала). Прирост уставного капитала и эмиссионного дохода составил 246 млрд. р. – 23,4% от суммы источников прироста (в 2012 г. – 224 млрд. р., или 19,6%).

В условиях роста капитала по банковскому сектору в целом у 145 кредитных организаций произошло его снижение (табл. 2) на общую сумму 45 млрд. р., или 11,3% от капитала этих кредитных организаций на конец года (в 2012 г. снижение капитала наблюдалось у 126 кредитных организаций на общую сумму 44 млрд. р., или 10,1% от их капитала на 01.01.2013 г.).

Объем основного капитала за 2013 г. увеличился на 24,9% и составил 4762 млрд. р. Удельный вес основного капитала в составе собственных средств увеличился за 2013 г. на 5% и по состоянию на 01.01.2014 г. составил 67,4%. Отношение основного капитала к активам, взвешенным по уровню риска, за год увеличилось с 8,5 до 9,1%.

2. Объем снижения капитала отдельных банков (в разбивке по группам банков)

Название группы	Количество кредитных организаций, допустивших снижение капитала	Снижение капитала на 01.01.2014 г.	
		в млрд. р.	в % к капиталу банков, соответствующей группы, допустивших снижение
Банки, контролируемые государством	3	0,5	11,2
Банки с участием иностранного капитала	32	25,9	14,5
Крупные частные банки	8	14,6	8,8
Средние и малые банки Московского региона	41	2,9	9,5
Региональные средние и малые банки	50	1,1	5,6
Небанковские кредитные организации	11	0,4	27,1
Всего	145	45,4	11,3

Подводя итог вышесказанному, необходимо отметить, что значение собственных ресурсов банка состоит, прежде всего, в том, чтобы поддерживать его устойчивость. На начальном этапе создания банка именно собственные средства покрывают первоочередные расходы, без которых банк не может начать свою деятельность. За счет собственных ресурсов банки создают необходимые им резервы. Наконец, собственные ресурсы являются главным источником вложений в долгосрочные активы.

Список используемых источников

1. Алексеенко, М. Д. Анализ банковской деятельности / М. Д. Алексеенко, А. М. Герасимович. – М. : КНЕУ, 2012. – 600 с.
2. Глушкова, Н. Б. Банковское дело / Н. Б. Глушкова. – М. : Академический Проект; Альма Матер, 2010. – 432 с.
3. Жукова, Е. Ф. Банки и банковские операции / Е. Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 2011. – 400 с.
4. Молчанов, И. В. Коммерческий банк в современной России : учебник / И. В. Молчанов. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 259 с.

ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

**Сырбу А. П. – канд. экон. наук,
доцент кафедры «Экономика»**

В повседневности под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери.

Существование риска связано с невозможностью с точностью до 100% прогнозировать будущее. Следовательно, основным свойством риска является его взаимосвязь с будущим, с прогнозированием и планированием будущих результатов, с принятием решений (слово «риск» в буквальном переводе означает «принятие решения», результат которого неизвестен) [18].

Риск присутствует практически во всех сферах деятельности людей, что не позволяет дать четкое определение понятию «риск», так как определение риска зависит от сферы его использования. Неслучайно в научной экономической литературе можно встретить множество определений риска.

Встречаются следующие определения риска.

Риск – неопределенность, связанная со стоимостью инвестиций в конце периода [3, 24].

Риск – вероятность неблагоприятного исхода [4].

Риск – возможная потеря, вызванная наступлением случайных неблагоприятных событий [23].

Риск – возможная опасность потерь, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [21].

Риск – уровень финансовой потери, выражающейся: а) в возможности не достичь поставленной цели; б) в неопределенности прогнозируемого результата; в) в субъективности оценки прогнозируемого результата [10].

Риск – возможность потерь, вызванная наступлением случайных неблагоприятных событий [23].

Как видно из данных определений, многие экономисты связывают между собой термины «риск» и «неопределенность», «вероятность».

Так многие авторы определяют риск как производную от факторов неопределенности [5, 9, 12, 16].

Итак, неопределенность является источником возникновения риска. При этом под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях достижения будущих результатов деятельности человека. Неопределенность, связанная с вероятностью возникновения в ходе осуществления данной деятельности неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска. Таким образом, риск является производной неопределенности.

Риск имеет место тогда, когда некоторое действие может привести к нескольким взаимоисключающим исходам с известным распределением их вероятностей. Если же такое распределение неизвестно, то соответствующая ситуация рассматривается как неопределенность [23], т.е. риск – это оцениваемый экономический показатель, имеющий определенную качественную и количественную оценку, что позволяет связать риск с ожидаемыми будущими результатами деятельности.

Под инвестиционным риском следует понимать вероятность возникновения в ходе осуществления инвестиционной деятельности неблагоприятных ситуаций и последствий, которые могут привести к определенным отклонениям от предполагаемых результатов инвестирования или их недостижения в будущем.

Разрабатывая инвестиционные проекты, их разработчики также сталкиваются с неопределенностью будущих прогнозируемых результатов по инвестиционным проектам. Данная неопределенность будущих результатов обусловлена влиянием как множества экономических факторов (условия поставки сырья и материалов, колебания рыночной конъюнктуры, изменение конкурентных условий, цен, валютных курсов, уровня инфляции и т.п.), не зависящих от усилий инвесторов, так и достаточного числа неэкономических факторов (климатические и природные условия, политические отношения и т.д.).

Неопределенность прогнозируемых результатов приводит к возникновению риска того, что цели, поставленные в проекте, могут быть не достигнуты полностью или частично.

Данная неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации проекта неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риска.

Под рисками инвестиционных проектов понимается, как правило, предполагаемое ухудшение итоговых показателей эффективности проекта, возникающее под влиянием неопределенности. В количественном выражении риск обычно определяется как отклонение от численных показателей эффективности проекта: чистой текущей стоимости (ЧТС), внутренней нормы доходности (ВНД) и срока окупаемости.

В ряде случаев под рискованностью инвестиционного проекта понимается возможность отклонения будущих денежных потоков по проекту от ожидаемого потока. Чем больше отклонение, тем более рискованным считается проект [20].

Иногда риск инвестиционного проекта трактуется как возможность любых (позитивных или негативных) отклонений показателей от предусмотренных проектом их средних значений.

Под классификацией понимают систему соподчиненных понятий какой-либо области знания или деятельности человека, используемую как средство для установления связей между этими понятиями. Таким образом, классификация инвестиционных рисков означает систематизацию множества видов рисков на основании каких-то признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие группы и классы.

На рисунке 1 представлена классификация инвестиционных рисков осуществления инвестиционной деятельности по различным признакам.

Необходимо отметить, что предложенная классификация по разнообразным признакам инвестиционных рисков может быть несколько иной, так как провести четкую границу между отдельными группами инвестиционных рисков достаточно сложно. Более того, большая часть инвестиционных рисков взаимосвязаны, и изменения в одном из них вызывают изменения в другом.

Однако анализ инвестиционной деятельности и научной литературы дает основание для выделения следующих классификационных групп инвестиционных рисков:

По сферам проявления инвестиционные риски делятся на:

1. *Технико-технологические риски* – связаны с факторами неопределенности, оказывающими влияние на технико-технологическую составляющую деятельности при реализации инвестиционной деятельности: надежность оборудования, предсказуемость производственных процессов и технологий, их сложность, уровень автоматизации, темпы модернизации оборудования и технологий и т.д.

Рис. 1. Классификация инвестиционных рисков по разнообразным признакам

2. *Экономические риски* – связаны с факторами неопределенности, оказывающими влияние на экономическую составляющую инвестиционной деятельности в государстве и на деятельность субъекта экономики при осуществлении инвестиционной деятельности: конкурентоспособность продукции, работ, услуг на национальном и мировом рынке, выбор рационального сочетания форм и сфер производства и т.д. Экономические риски включают в себя следующие факторы неопределенности: состояние экономики; проводимая государством экономическая бюджетная, финансовая, инвестиционная и налоговая политика; рыночная и инвестиционная конъюнктура; цикличность развития экономики и фазы экономического цикла; экономическая безопасность национальной экономики и т.д.

3. *Политические риски* – связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на политическую составляющую при осуществлении инвестиционной деятельности: выборы на различных уровнях власти; изменения в политической ситуации; изменения в осуществляемом государством политическом курсе; политическое давление; административное ограничение инвестиционной деятельности; внешнеполитическое давление на государство; свобода слова; сепаратизм; ухудшение отношений между государствами и т.д.

4. *Социальные риски* – связаны с факторами неопределенности, оказывающими влияние на социальную составляющую инвестиционной деятельности: социальная напряженность; забастовки; выполнение социальных программ. Предельным случаем социального риска является личностный риск, который связан с невозможностью точного предсказания поведения отдельных личностей в процессе их деятельности и обусловлен человеческим фактором.

5. *Экологические риски* – связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на состояние окружающей среды в государстве, регионе и влияющими на деятельность инвестируемых объектов: загрязнение окружающей среды, радиационная обстановка, экологические катастрофы, экологические программы и т.д. Экологические риски подразделяются на следующие виды:

– техногенные риски, относящиеся к чрезвычайным ситуациям, связанные со следующими факторами: техногенные катастрофы на предприятиях, вызывающие заражение окружающей среды радиоактивными, отравляющими и иными вредными веществами;

– природно-климатические риски связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на осуществление инвестиционной деятельности: географическое расположение объекта инвестирования; природные катаклизмы (наводнения, землетрясения, штормы и др.); специфика климатических условий (засушливый, кон-

тинентальный, горный, морской и т.п. климат); наличие полезных ископаемых, лесных и водных ресурсов и т.д.;

– социально-бытовые риски связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на осуществление инвестиционной деятельности: заболеваемость населения и животных инфекционными заболеваниями; массовые распространения вредителей растений; опасность осуществления террористических актов и т.д.

6. *Законодательно-правовые риски* – связаны со следующими факторами неопределенности, оказывающими влияние на осуществление инвестиционной деятельности: изменения действующего законодательства; противоречивость, неполнота, незавершенность, неадекватность законодательно-правовой базы; законодательные гарантии; отсутствие независимости судопроизводства и арбитража; некомпетентность или лоббирование интересов отдельных групп лиц при принятии законодательных актов; неадекватность существующей в государстве системы налогообложения и т.д.

По формам проявления инвестиционные риски подразделяются:

1. *Риски реального инвестирования*, которые могут быть связаны со следующими факторами:

– перебои в поставке материалов и оборудования;
– рост цен на инвестиционные товары;
– выбор неквалифицированного или недобросовестного подрядчика и другие факторы, задерживающие ввод объекта в эксплуатацию или уменьшающие доход в процессе эксплуатации.

2. *Риски финансового инвестирования*, которые связаны со следующими факторами:

– непродуманный выбор финансовых инструментов;
– непредвиденные изменения условий инвестирования и т.д.

По источникам возникновения инвестиционные риски делятся на:

1. *Систематический (рыночный, недиверсифицируемый) риск* – возникает для всех участников инвестиционной деятельности и всех форм инвестирования. Определяется сменой стадий экономического цикла, уровнем платежеспособного спроса, страновым риском и другими факторами, на которые инвестор повлиять при выборе объекта инвестирования не может.

В составе данной группы рисков можно выделить следующие виды рисков:

– инфляционный риск – вероятность потерь, которые может понести инвестор в результате обесценивания реальной стоимости инвестиций, утраты активами реальной первоначальной стоимости при сохранении или росте номинальной их стоимости, а также обесцени-

вания ожидаемых доходов и прибыли субъекта экономики от осуществления инвестиций в условиях неконтролируемого опережения темпов роста инфляции над темпами роста доходов по инвестициям;

– дефляционный риск – вероятность потерь, которые может понести субъект экономики в результате уменьшения денежной массы в обращении из-за изъятия части избыточных денежных средств, в том числе путем повышения налогов, учетной процентной ставки, сокращения бюджетных расходов, роста сбережения и т.д.;

– рыночный риск – вероятность изменения стоимости активов в результате колебания процентных ставок, курсов валют, котировок акций и облигаций, цен товаров, являющихся объектом инвестирования. Разновидностями рыночного риска являются, в частности валютный и процентный риск;

– страновой риск – вероятность потерь в связи с осуществлением инвестиций в объекты, находящиеся под юрисдикцией страны с неустойчивым социальным и экономическим положением.

2. *Несистематический (специфический, диверсифицируемый) риск*, который характерен для конкретного объекта инвестирования или для деятельности конкретного инвестора. Он может быть связан с компетенцией персонала руководства предприятия; усилением конкуренции в данном сегменте рынка; нерациональной структурой капитала и др. Несистематический риск может быть предотвращен за счет диверсификации объектов инвестирования, выбора оптимального инвестиционного портфеля либо эффективного управления инвестиционным проектом.

В составе данной группы инвестиционного риска можно выделить следующие виды:

– операционный инвестиционный риск – вероятность инвестиционных потерь вследствие технических ошибок при проведении операций; вследствие умышленных и неумышленных действий персонала; аварийных ситуаций; сбоев в работе информационных систем, аппаратуры и компьютерной техники; нарушения безопасности и т.д.;

– функциональный инвестиционный риск – вероятность инвестиционных потерь вследствие ошибок, допущенных при формировании и управлении инвестиционным портфелем финансовых инструментов;

– селективный инвестиционный риск – вероятность неправильного выбора объекта инвестирования в сравнении с другими вариантами;

– риск ликвидности – вероятность потерь, вызванных невозможностью высвободить без потерь инвестиционные средства в нужном размере за достаточно короткий период времени в силу состояния

рыночной конъюнктуры. Также под риском ликвидности понимают вероятность возникновения дефицита средств для выполнения обязательств перед контрагентами;

– кредитный инвестиционный риск проявляется себя, если инвестиции осуществляются за счет заемных средств и представляет собой вероятность изменения стоимости активов или утраты активами первоначального качества в результате неспособности заемщика-инвестора исполнять свои договорные обязательства, как в целом, так и по отдельным позициям в соответствии с условиями кредитного договора;

– риск упущенной выгоды – вероятность наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполучения или недополучения прибыли) в результате неосуществления какого-либо мероприятия, например страхования.

Список используемых источников

1. Зозулюк, А. В. Хозяйственный риск в предпринимательской деятельности : дис. ... канд. экон. наук / А. В. Зозуляк. – М., 1996.
2. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 188с.
3. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений / М. Бромвич ; пер с англ. – М. : Инфра-М, 1996. – 432 с.
4. Ван Хорн, Дж. Основы управления финансами / Дж. Ван Хорн ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
5. Волков И., Грачева М. Анализ проектных рисков [Электронный ресурс] / И. Волков, М. Грачева. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
6. Дмитриев, М. Н. Количественный анализ риска инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / М. Н. Дмитриев, С. А. Кошечкин. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>
7. Доладов, К. Ю. Экономическая оценка инвестиционного риска при принятии управленческих решений: На примере промышленных предприятий Самарской области : дис. ... канд. экон. наук / К. Ю. Доладов. – Самара, 2002. – 187 с.
8. Игонина, Л. Л. Инвестиции : учеб. пособие / Л. Л. Игонина ; под ред. В. А. Слепова. – М. : Экономистъ, 2004. – 478 с.
9. Игошин, Н. В. Инвестиции. Организация управления и финансирование : учебник для вузов / Н. В. Игошин. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 413 с.
10. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
11. Коломина, М. Сущность и измерение инвестиционных рисков / М. Коломина // Финансы. – 1994. – № 4. – С. 17 – 19.

12. Колотынюк, Б. А. Инвестиционные проекты : учебник / Б. А. Колотынюк. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 422 с.
13. Кошечкин, С. А. Концепция риска инвестиционного проекта [Электронный ресурс] / С. А. Кошечкин. Режим доступа : <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
14. Липсиц, И. В. Экономический анализ реальных инвестиций : учеб. пособие / И. В. Липсиц, В. В. Косов. – М. : Экономистъ, 2004. – 347 с.
15. Недосекин, А. Новый показатель оценки риска инвестиций [Электронный ресурс] / А. Недосекин, К. Воронов. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
16. Орлова, Е. Р. Инвестиции : курс лекций / Е. Р. Орлова. – М. : Омега-Л, 2003. – 192 с.
17. Половинкин, П. Предпринимательские риски и управление ими / П. Половинкин, А. Зозулок // Российский экономический журнал. – 1997. – № 9.
18. Салин, В. Н. Математико-экономическая методология анализа рисков видов страхования / В. Н. Салин и др. – М. : Анкил, 1997. – 126 с.
19. Станиславчик, Е. Основы инвестиционного анализа / Е. Станиславчик // Финансовая газета. – 2004. – № 11. – С. 7 – 12.
20. Теплова, Т. В. Финансовые решения: стратегия и тактика : учеб. пособие / Т. В. Теплова. – М. : Изд-во Магистр, 1998. – 264 с.
21. Трифонов, Ю. В. Выбор эффективных решений в экономике в условиях неопределенности : монография / Ю. В. Трифонов, А. Ф. Плеханова, Ф. Ф. Юрлов. – Н. Новгород : Изд-во ННГУ, 1998. – 140 с.
22. Хуссамов, Р. Р. Разработка метода комплексной оценки риска инвестирования в промышленности : дис. ... канд. экон. наук / Р. Р. Хуссамов. – Уфа, 1995.
23. Четыркин, Е. М. Финансовый анализ производственных инвестиций / Е. М. Четыркин. – М. : Дело, 1998. – 256 с.
24. Шарп, У. Ф. Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Александер, Дж. Бейли ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1997. – 1024 с.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Бабенко Е. Ю.</i> Исследование необходимости обеспечения экономической безопасности предприятия	3
<i>Баранов О. А.</i> Налоговое планирование	7
<i>Бирюков И. Н.</i> Инвестиционный климат Российской Федерации: характеристика и особенности	16
<i>Бирюков И. Н.</i> Кредитный рейтинг как инструмент влияния на инвестиционный климат субъектов рынка	22
<i>Виноградов С. В.</i> Повышение качества контроля за уплатой страховых взносов в Фонд социального страхования Российской Федерации	31
<i>Виноградова Е. С.</i> Качество кредитного портфеля как фактор, определяющий успешную работу банка	35
<i>Еньков Б. А., Куликов Н. И.</i> Анализ эффективности управляющих компаний по управлению средствами пенсионных накоплений	47
<i>Еньков Б. А., Куликов Н. И.</i> Вопросы финансирования корпоративной пенсионной программы и особенности налогообложения	53
<i>Еньков Б. А., Куликов Н. И.</i> Финансирование системы пенсионного страхования в условиях развития современной экономики	59
<i>Зеленина О. Г., Исаева О. А., Лутовинова В. В.</i> О повышении экономической эффективности строительных организаций в регионе	65
<i>Зеленина О. Г., Исаева О. А., Лутовинова В. В.</i> Экономическое обоснование вопроса утилизации и переработки автомобильного масла для Тамбова и Тамбовской области	70
<i>Зеленина О. Г., Исаева О. А., Лутовинова В. В., Рубинов П. В.</i> Этапы развития учета природоохранной деятельности	73
<i>Зяблова А. М.</i> Финансовое планирование на уровне хозяйствующего субъекта как часть его инновационной политики	86
<i>Кириченко Е. А., Селютин С. В.</i> Регулирование аудиторской деятельности в СРВ. Права и обязанности аудиторов и аудируемых лиц	89
<i>Кудрявцева Ю. В.</i> Пластиковые карты и их стремительное развитие	97
<i>Куликов А. Н., Баранов О. А.</i> Понятие налоговой оптимизации	102
<i>Куликов Н. И.</i> Обзор способов налоговой оптимизации	107
<i>Куликов Н. И., Баранов О. А.</i> Методы налоговой оптимизации	122
<i>Куликов Н. И., Назарчук Н. П.</i> Налоговые вычеты	128
<i>Куликов Н. И., Сизов А. А.</i> Банковское обслуживание с использованием пластиковых карт	135

<i>Куликов Н. И., Сизов А. А.</i> Рынок пластиковых карт в России	140
<i>Куликов Н. И., Сунгурова З. К.</i> Модели и инструменты ипотечного кредитования	145
<i>Ле Тхи Хыонг Куэ</i> Система показателей для оценки качества сельскохозяйственной продукции в условиях рыночных отношений	149
<i>Минаков И. А.</i> Развитие агропродовольственного рынка	156
<i>Назарчук Н. П.</i> Доступность ипотечного жилищного кредитования в Тамбовской области	165
<i>Назарчук Н. П.</i> Классификация ипотечного жилищного кредитования	168
<i>Назарчук Н. П.</i> Показатели эффективности налогового менеджмента	173
<i>Нефедов Д. А.</i> Проблемы ипотечного кредитования в Российской Федерации и возможные пути его совершенствования	176
<i>Пивоварова С. В.</i> Актуальные проблемы страхования в банковской системе	183
<i>Сизов А. А.</i> Как выгодно пользоваться кредитной картой?	186
<i>Сизов А. А.</i> Международные платежные системы	191
<i>Сизов А. А.</i> Пластиковые карты как инструмент банковского бизнеса	195
<i>Сизов А. А.</i> Правовое регулирование безналичных расчетов	201
<i>Сизов А. А.</i> Электронные деньги в современном мире	206
<i>Сизов А. А.</i> Электронные деньги: инвестиции в будущее	211
<i>Сорина Е. И.</i> Проблемы рынка системы дистанционного банковского обслуживания	217
<i>Сунгурова З. К.</i> Сущность и понятие ипотечного кредитования . . .	221
<i>Сучкова С. А.</i> Собственный капитал банка и его значение в деятельности коммерческого банка	228
<i>Сырбу А. П.</i> Понятие и классификация инвестиционных рисков . . .	234