

ЭКОНОМИКА

(Статьи по специальностям 08.00.01; 08.00.05)

В. Е. Алексеев

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ

Одним из важных компонентов системы управления в любой организации к труду, которая занимает особое место в проблеме мотивации человеческого поведения, поскольку связана с эффективностью экономической деятельности общества и его благосостоянием. В государственных организациях отмечается низкая мотивация персонала. Одна из причин – консервативный взгляд и принципы управления людьми в системе новых производственных отношений. Руководителям государственных структур необходимо осознать важность роли работы с персоналом.

Одним из важных компонентов системы управления в любой организации, а также в государственных учреждениях является мотивация персонала. Эту проблему разрабатывали отечественные специалисты А.Г. Здравомыслов, Е.С. Кузьмин, В.Э. Мильсман и др. Среди зарубежных исследователей работали над проблемой мотивации Р.Оуэн, А.Смит, М.Вебер. Современная наука с учетом изменяющихся социально-экономических условий отводит этим вопросам немаловажную роль. Мотивация персонала к труду занимает особое место в проблеме мотивации человеческого поведения, поскольку связана с эффективностью экономической деятельности общества и его благосостоянием. В государственных организациях очень часто отмечается низкая мотивация персонала. Одна из причин – консервативный взгляд и принципы управления людьми в системе новых производственных отношений. Руководителям государственных структур необходимо осознать важность роли работы с персоналом.

При рассмотрении проблемы мотивации в Федеральной налоговой службе необходимо иметь четкое представление, что побуждает человека к деятельности, т.е. что такое мотивация. Известно, что мотивация основывается на вознаграждениях, удовлетворяющих потребности индивида. Вознаграждение это все то, что человек считает для себя ценным. Вознаграждения могут быть внутренними и внешними. Внешние вознаграждения даются организацией. К ним относятся заработная плата, продвижение по службе, символы служебного статуса и престижа, а также различные материальные выплаты.

В Федеральной налоговой службе выплата оклада зависит от квалификации, стажа и опыта работы. Зависимость от оплаты труда и государственной пенсии скорее привязывают инспекторов к рабочему месту. Не секрет, что ограниченные материальные ресурсы государственных структур не позволяют в полной мере вознаградить труд работников Федеральной налоговой службы. Но так как в налоговой структуре работает 80 % женщин, то для них, если они не являются основными кормильцами семьи, заработная плата может быть удовлетворяющей потребности индивида. Денежные стимулы в виде заработной платы, премий, надбавок являются главным компонентом в системе мотивации работника, центральная роль в котором принадлежит заработной плате. Она является для подавляющего большинства основным источником доходов, а значит и в перспективе будет мощным стимулом повышения результативности труда. Один из вариантов мотивации и стимулирования может быть решен через стимулирование дифференциальной оплаты труда. Необходимо повышать не заработную плату, а вознаграждать за конкретные результаты. К примеру, для государственных служащих Японии предусматриваются выплаты таких пособий как семейное, транспортное, пособие за особые условия труда [1]. Это обеспечивает результативность труда и заставляет действовать систему мотивации.

Но одним денежным стимулированием управлять любой организацией невозможно. Для многих сотрудников важна интересная работа, в которой он может реализовать свой потенциал, раскрыть свои способности. Для этого нужен благоприятный социально-психологический климат в коллективе, возможность повышения профессионального уровня. Здесь важна самореализация. В дополнение к заработной плате могут быть льготы. Например, в Федеральной налоговой службе предлагается медицинское страхование, оплата больничных листов, дополнительный отпуск, путевки в санаторий, бесплатное обучение в вузах сотрудников и их детей. Именно эта мотивация

является одним из сильнейших факторов, определяющих эффективность деятельности и мотивации работника в организации [2].

Перспектива карьерного роста является сильным фактором мотивации государственных служащих. В Федеральной налоговой службе высококвалифицированных перспективных гражданских служащих, соответствующих квалификационным требованиям, обладающих необходимыми качествами, зачисляют в кадровый резерв Федеральной налоговой службы. К нематериальным стимулам относят объявление благодарности, награждение почетной грамотой, создание благоприятного социально-психологического климата в организации.

Все перечисленное может показаться малозначительным, но именно эти мелочи создают благоприятную мотивирующую атмосферу среди персонала и способствуют производительности труда.

Литература

1. Волгин Н.А. Опыт подготовки и стимулирования труда Государственных служащих в Японии. Спецкурс. М., 1998.
2. Розанова В.А. Психология управления. Ч. 1,2. М., 1997.

25 июня 2007 г.

Н.А. Бреславцева, Ц.Э. Мусаева

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях развивающейся рыночной экономики России особый интерес представляет рассмотрение концепции экономической прибыли. Существует два подхода к ее рассмотрению: метод капитализации и рыночной оценки фирмы. По объективным причинам оба метода не применимы в отечественных условиях. Нами разработана модель экономической прибыли в условиях российской рыночной экономики и налогообложения. Экономическую прибыль можно определить от величины бухгалтерской прибыли через систему котировок. Последние можно разделить на две группы: корректировка величины амортизации и влияния учетных правил. Предлагаемая модель расчета величины экономической прибыли позволяет инвестировать регулирование бухгалтерской прибыли посредством выбора учетных процедур. Достоверность расчетов достигается и путем использования экономической амортизации взамен бухгалтерской.

«Все теории бухгалтерского учета – это анализ методов исчисления прибыли»

Я.В. Соколов

В условиях рыночной экономики определяющим критерием эффективности работы хозяйствующего субъекта является величина прибыли, полученной за определенный период времени (год). Исследовательский интерес, на наш взгляд, представляет концепция экономической прибыли. Она основывается на изменяющейся стоимости денег во времени. Существуют два подхода к определению экономической прибыли: метод капитализации и метод рыночной оценки фирмы. Методом капитализации можно воспользоваться, когда известно на какой период времени создана фирма и есть информация о предполагаемых распределениях денежных средств за весь период существования фирмы. Второй способ определения величины экономической прибыли предполагает, что в условиях эффективного рынка цены на акции предприятия равны текущей дисконтированной оценке ожидаемых денежных поступлений.

Анализируя механизм расчета показателя экономической прибыли, можно обнаружить в нем существенные изъяны. Во-первых, для определения величины прибыли (1 способ) необходимо с высокой степенью вероятности знать величину прироста денежных средств за весь период существования фирмы. В российских условиях стихийно развивающегося рынка строить перспективные планы и регулировать денежные потоки можно на срок не более 3-х лет. Это связано с тем, что состояние российской экономики по-прежнему крайне нестабильно. Высока вероятность выявления факторов, которые предприятие заранее просчитать не может, но которые существенно могут повлиять на его финансовые показатели:

1) смена собственников, когда прибыльно работающее предприятие вдруг начинает сворачивать объемы производства и зачастую в минимально короткие сроки превращается в высоколиквидный товар – металлолом;

2) принудительное банкротство – когда под предлогом непогашенной кредиторской задолженности, обычно в несущественных суммах, доходят до банкротства доходные компании;

3) когда законы пишутся «для конкретных лиц» и в дальнейшем снова переписываются, когда возникшие проблемы устранены. При этом рядовой производитель несет реальные финансовые потери, попав в жернова государственного «законотворчества». Эти примеры можно перечислять еще, все мы являемся свидетелями вышеперечисленных фактов в реальной действительности.

Во-вторых, для расчета показателя прибыли (2 способ) необходимо знать рыночную стоимость акций предприятия. А это возможно только для акционерных обществ открытого типа и только тех, чьи акции свободно обращаются на бирже (Газпром, Юкос и др.). Акции большинства же ОАО не имеют свободного хождения и все отличие этих предприятий от ЗАО в численности акционеров (более 50 человек), не дающей им право на преобразование организационной структуры.

Несмотря на невозможность в большинстве случаев определить экономическую прибыль в условиях отечественной действительности по шаблону развитых в экономическом смысле стран, разработка механизма расчета величины экономической прибыли – вопрос актуальный и для отечественного производителя! Многие предприниматели задаются вопросом: почему, имея бухгалтерскую прибыль, их предприятие испытывает недостаток оборотных средств? Каким образом рассчитать реальную отдачу (доходность) вложенных средств? И, действительно, доходы от реализации чаще всего можно реально увидеть и осязать на своих расчетных счетах и в кассе, в виде поступления активов. Расходы же вещь весьма туманная и часто, заплатив деньги сегодня, на расходы эти средства можно будет отнести не сразу. Затраты, осуществленные на приобретение активов проходят сложный путь через процессы списания в производство, изготовление и отгрузки продукции, оплаты ее заказчиком. Таким образом, расходы будут признаны только в момент получения дохода, процесс признания достаточно длительный: первоначально активы (отличные от основных средств) формируют остатки сырья и материалов, затем себестоимость незавершенного производства, остатки готовой продукции, и только при возникновении момента реализации полностью переносят свою стоимость на расходы по реализации.

С основными средствами – дело еще сложнее, они переносят свою стоимость на издержки производства в течение ряда лет. Кроме того, предприятиям предоставлено право создавать всевозможные резервы, уменьшающие величину прибыли и равномерно списывать расходы длительного характера на издержки производства в течении, ряда лет. Каким образом определить величину экономической прибыли в условиях неразвитого рынка, когда нет информации и о движении денежных средств за весь период функционирования фирмы, и отсутствуют данные о рыночных котировках акций? Воспользуемся формулой дисконтирования за единичный период:

$$P_0 = \Delta D_1 + (K_1 - K_0) = r * K_0 [1, с. 192],$$

где K_0, K_1 – капитализированная оценка денежных поступлений на начало и конец периода.

Дополнительно воспользуемся следующей формулой: $K_0 \geq I_0$ [1,с.175], где K_0 – приведенная (текущая) оценка капитальных вложений в исходной точке 0; I_0 – себестоимость капитальных вложений в исходной точке 0 ($I = AK + K$), т. е. собственный (акционерный) и привлеченный (займы) капитал.

Если в первой формуле заменить K на I , то получим: $P_0 \geq \Delta D_1 + (I_1 - I_0)$.

В результате последовательных преобразований правой части формулы получаем следующее равенство:

$$\begin{aligned} \Delta D_1 + (I_1 - I_0) &= \Delta D_1 + (AK_1 + K_1) - (AK_0 + K_0) = \\ &= \Delta D_1 + \Delta AK + \Delta K = (\Delta D - \Delta AK + P - \Delta K) + \Delta AK + \Delta K = \end{aligned} \quad \text{Тогда верна будет формула:}$$

$$P_0 \geq D + P$$

Из этой формулы можно сделать однозначный вывод, что величина экономической прибыли больше либо равна сумме выплаченных акционерам дивидендов и процентов кредиторам.

На какие показатели возможно увеличение экономической прибыли? Рассматривая концепцию поддержания капитала при определении чистой бухгалтерской прибыли мы говорили о том, что она

дополнительно включала изменение величины нераспределенной прибыли (ΔНП) и балансовые оценки привлеченного долгосрочного капитала (ΔК).

Тогда: $P_6 = D + \Delta НП + P - \Delta K$ [1, с.189].

Мы поставили перед собой задачу определить величину экономической прибыли в условиях неразвитого рынка. Базой для определения была взята бухгалтерская чистая прибыль. При решении поставленной задачи были учтены два ключевых момента:

Во-первых, согласно теории, выдвинутой американскими учеными Хендриксеном и Ван Бредой «различия между экономической и бухгалтерской прибылью кроется в различии методов амортизации. В бухгалтерском учете используются методы равномерной и ускоренной амортизации; экономисты используют процентный (прогрессивный) метод» [1, с. 209].

Во-вторых, по определению ведущего российского ученого Я.В. Соколова, бухгалтерская прибыль формируется путем искусственного регулирования, необходимость которого «вытекает: (а) из принципа идентификации (соответствия); (б) из методов учетной политики» [2, с. 462].

Исследуя концептуальные различия между бухгалтерской и экономической прибылью, мы пришли к следующим выводам. Реальный износ средств труда не имеет ничего общего с теми способами переноса их стоимости через амортизацию, которые предлагает учетная практика (ПБУ 6/01). Таким образом, степень изношенности зависит от срока службы объекта основных средств. Чем ближе фактический срок службы к нормативному, тем активнее происходит их износ (старение). В начале же эксплуатации реальный годовой износ объектов основных средств минимален. В бухгалтерском учете при линейном способе величина амортизации будет одинаковой в течение всего срока службы объектов основных средств. При применении способов ускоренной амортизации объекты основных средств активно амортизируют в первые годы эксплуатации, а к окончанию нормативного срока их использования амортизационные отчисления минимальны. Таким образом, для получения информации о реальной доходности предприятия необходимо величину чистой бухгалтерской прибыли откорректировать на разность между экономической и бухгалтерской амортизацией.

Регулирование бухгалтерской прибыли, вытекающей из принципа соответствия, следует, по нашему твердому убеждению, признать необходимым условием правильного распределения финансовых результатов (доходов и расходов) по отчетным периодам. Мы не можем признать доходом авансовый платеж по договору поставки по той причине, что продукция под этот аванс еще не изготовлена и не отгружена, т. е. не сформированы расходы.

Иной позиции мы придерживаемся, если регулирование осуществляется на основании допущений, предусмотренных учетной политикой. Как верно отмечает Я.В. Соколов, «бухгалтер, прибегая к регулированию, изменяет по своему усмотрению и всегда в чьих-то интересах величину финансового результата». Как в этой ситуации определить величину расходов предприятия для достоверного отражения финансового результата? Чтобы ответить на этот вопрос необходимо сделать группировку способов ведения бухгалтерского учета и дать оценку их влияния на финансовые результаты. Анализ данных позволяет сделать вывод, что по степени участия в регулировании финансового результата все учетные приемы можно разделить на три группы:

1. Учетные приемы по переносу стоимости основных и оборотных активов на расходы предприятия (это способы амортизации основных средств, НМА, способы списания МПЗ, способы определения стоимости остатков НЗП);

2. Учетные приемы, регулирующие момент признания доходов и расходов предприятия (время признания доходов для продукции с длительным производственным циклом, с особым переходом права собственности, время признания коммерческих и управленческих расходов);

3. Учетные приемы, регулирующие финансовые результаты деятельности предприятия (через механизмы резервирования и капитализации).

Учетные процедуры, входящие в первую и вторую квалификационные группы, безусловно влияют на величину финансового результата в зависимости от выбора в учетной политике конкретного способа ведения учета. Но наибольшее влияние на формирование финансового результата оказывают используемые в учетной политике методы резервирования и капитализации. Поскольку единственной функциональной нагрузкой является регулирование величины бухгалтерской прибыли предприятия, каким образом устранить влияние регулирующих факторов и, убрав все наносное, получить реальную величину доходности предприятия? В первую очередь необходимо откорректировать сумму бухгалтерской прибыли, исключив влияние учетных приемов, относящихся согласно разработанной классификации к третьей группе.

Суть корректировки будет заключаться в признании расходов в полных фактических суммах, а не в части образованного резерва, либо в доле списанных расходов со счета 97 «Расходы будущих периодов».

$$ПБ + P_n - P_u - РБП_o + РБП_c \rightarrow П_3,$$

где P_n , P_u – сумма начисленного и использованного резерва, РПБо. РПБс – расходы будущих периодов образованные и списанные в отчетном периоде.

Сложнее было решить задачу выбора способов признания активов в качестве расходов предприятия (согласно первой классификационной группе). Действительно, какой способ списания МПЗ (ЛИФО, ФИФО, средней себестоимости) и способ определения стоимости остатков НЗП признать для целей расчета экономической прибыли. На наш взгляд, при расчете экономической прибыли должны отражать реальные хозяйственные операции, т. е. в идеале должен быть налажен учет реального движения МПЗ по каждой партии их поступления на предприятие (партионный учет). Но поскольку это трудоемкий, и затратный процесс, исходя из основополагающего бухгалтерского принципа – экономической обоснованности и оправданности расходов, следует признать для целей определения прибыли метод средней себестоимости.

При выборе способа определения остатков НЗП предлагаем для расчета экономической прибыли использовать учет остатков по производственной себестоимости. На наш взгляд, этот учетный метод наиболее полно отражает реальные расходы предприятия в остатках НЗП. В данном случае суть корректировки бухгалтерской прибыли будет состоять в изменении ее величины в сторону увеличения (уменьшения) на отклонения в стоимости списанных МПЗ и рассчитанных остатков НЗП по методу, выбранному предприятием от эталона. Под эталоном мы понимаем методы, принятые для расчета экономической прибыли.

$$П_6 \pm \Delta СМПЗ \pm \Delta СНЗП \rightarrow П_3,$$

где $\Delta СМПЗ$ – разница между стоимостью МПЗ по методу выбранному предприятием и методу, используемому для получения экономической прибыли; $\Delta СНЗП$ – разница между стоимостью остатков НЗП определенных по методу, выбранному предприятием, и методу, используемому для получения экономической прибыли.

Рассматривая учетные приемы, используемые предприятием при длительном цикле изготовления продукции, при заключении договоров поставки с особым переходом права собственности (вторая классификационная группа) необходимо отметить следующее. Долгое время указанные предприятия пользовались технологическими особенностями своего производства и в заключенных договорах устанавливали максимально возможный срок признания выручки – по завершению всего объема работ. Но в настоящее время законодатель обязал такие предприятия формировать доходы от реализации в каждом отчетном (налоговом) периоде по методу, установленному самим предприятием (п.2 ст.271 гл. 25 НК РФ). Тем самым отпала возможность отсрочки во времени признания доходов по производствам с длительным технологическим циклом. Следовательно, необходимо признать, что если в бухгалтерском учете предприятие принимает решение о поэтапной сдаче работ либо по завершению всего договорного объема, то это решение продиктовано нежеланием налоговой корректировки финансового результата, а объективными причинами.

Аналогичный вывод можно сделать и в случае, если предприятие в своей хозяйственной деятельности использует договора с особым переходом права собственности. Поскольку доход для целей налогообложения прибыли (в соответствии с п.3 ст.271 гл.25 НК РФ) наступит по факту отгрузки продукции покупателю, то использование данного вида договоров предприятиями может быть вызвано только объективными причинами (например, удаленностью покупателя, спецификой изготавливаемой продукции и др.).

Ко второй классификационной группе мы относим и выбор предприятием по вопросу признания коммерческих и управленческих расходов. В данном случае управленческие расходы могут признаваться единовременно в качестве расходов, уменьшающих доходы предприятия либо участвовать в формировании себестоимости готовой и отгруженной продукции и уменьшать доходы предприятия в составе себестоимости реализованной продукции. Коммерческие расходы можно относить единовременно на уменьшение доходов от реализации либо распределять между реализованной продукцией и остатками отгруженной продукции.

Экономическая прибыль, признанная отражать реальную доходность предприятия, базируется на объективных экономических процессах. Следовательно, объективное признание доходов предприятия с учетом специфики производств с длительным циклом изготовления продукции и

применение в хозяйственной практике договоров с особым переходом права собственности не искажает величины прибыли, а следовательно, не требует ее корректировки.

Выбор способа признания управленческих и коммерческих расходов для определения экономической прибыли – вопрос, требующий отдельного рассмотрения. Управленческие расходы, согласно классификации, относятся к условно-постоянным, так как величина этих расходов не изменяется (изменяется не существенно) при росте (снижении) объемов производства. Следовательно, объективно эти расходы не должны участвовать в формировании себестоимости продукции, а подлежат единовременному списанию на расходы в периоде их возникновения. Коммерческие расходы (или расходы на продажу) включают в себя переменную и постоянные части. Переменная часть – расходы, непосредственно связанные с отгруженной продукцией (упаковка, взвешивание, железнодорожные и автотранспортные услуги и др.). Постоянная часть – содержание службы сбыта, не зависит от объема продаж. Вопросы распределения коммерческих расходов между реализованной продукцией и остатками отгруженной продукции возможен только в случае заключения предприятием договоров с особым переходом права собственности. В данном случае мы придерживаемся точки зрения, что для определения экономической прибыли условно-постоянные расходы подлежат единовременному признанию в периоде их возникновения, условно-переменные необходимо распределять между реализованной и нереализованной продукцией. Тогда сущность корректировки бухгалтерской прибыли в части учетных приемов, входящих во вторую классификационную группу, можно представить следующим образом:

$$P_{\text{б}} \pm \Delta UP \pm \Delta КП_{\text{пост}} \pm \Delta КП_{\text{перем}} \rightarrow P_{\text{э}}$$

где ΔUP – разница между полной суммой управленческих расходов и величиной, списанной в себестоимость реализованной продукции; $\Delta КП_{\text{пост}}$ – разница между полной суммой постоянных косвенных расходов и величиной списанной в бухгалтерском учете на расходы текущего периода; $\Delta КП_{\text{перем}}$ – разница между суммой переменных косвенных расходов, признаваемых для расчета экономической прибыли и суммой этих расходов, списанных в бухгалтерском учете на расходы текущего периода.

Учитывая все факторы, влияющие на величину экономической прибыли получаем ее модель, определенную для предприятий, функционирующих в условиях неразвитого рынка:

$$P_{\text{э}} = P_{\text{б}} - A_{\text{б}} + A_{\text{э}} \pm УП,$$

где $A_{\text{б}}$, $A_{\text{э}}$ – амортизация бухгалтерская и экономическая; $УП$ – влияние изменения учетных правил.

Расшифровывая изменение влияния учетных правил, получаем развернутую формулу определения экономической прибыли:

$$P_{\text{э}} = P_{\text{б}} - A_{\text{б}} + A_{\text{э}} \pm (P_{\text{н}} - P_{\text{и}} + РБП_{\text{с}} - РБП_{\text{о}}) + (\pm \Delta СМПЗ \pm \Delta СНЗП) + (\pm \Delta UP \pm \Delta КП_{\text{пост}} \pm \Delta КП_{\text{перем}})$$

Достоинства предлагаемой модели расчета величины экономической прибыли:

1. Позволяет определить величину экономической прибыли в условиях развивающегося российского рынка.
2. Позволяет нивелировать влияние манипулятивного регулирования бухгалтерской прибыли посредством выбора учетных процедур.
3. Достоверность расчетов достигается путем использования показателя экономической амортизации взамен бухгалтерской.

Разработанная модель экономической прибыли имеет и недостатки:

1. Необходимость дополнительных затрат времени для определения стоимостной оценки каждого фактора, оказывающего влияние на отклонение величины бухгалтерской прибыли от экономической;
2. Отсутствие влияния инфляционной составляющей, обесценивающей величину полученной экономической прибыли.

Сложный механизм определения величины экономической прибыли предопределил использование данного показателя для анализа эффективности деятельности хозяйствующего субъекта. Как верно отмечает Я.В. Соколов, под экономической прибылью следует понимать не прирост капитала фирмы сверх вложенных собственниками средств, а ее доходность, которая определяется приростом благосостояния (материальных благ) за определенный период времени (год).

Для составления бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО и отечественными ПБУ используется другая (отличная от экономической) концепция прибыли – «доходы – расходы». Наличие четкого алгоритма и методов определения прибыли, исходя из концепции «доходы –

расходы», является одновременно ее достоинством и недостатком. Поскольку существует законодательно установленная методика расчета прибыли, то ее величина всегда может быть определена. Вероятностные параметры (диапазон значений, которые может принимать бухгалтерская прибыль) зависят от выбранных методов учетной политики. Однако наличие алгоритма вычисления зачастую не позволяет показателю бухгалтерской прибыли отражать «явления реального мира...» [1, с.206] в их многообразии и вариативности. По мнению американских исследователей Э.С. Хендриксона и М.Ф. Ван Бреды бухгалтерскую прибыль следует рассматривать как «результат суммирования положительных и отрицательных составляющих, многие из которых не имеют реального смыслового значения...» [1, с. 205].

Необходимо понимать, что концепция прибыли «доходы – расходы» и концепция экономической прибыли имеют право на жизнь, выполняя каждая свои функции и задачи. Разработка модели экономической прибыли в условиях развивающегося российского рынка позволит, на наш взгляд, повысить аналитические возможности бухгалтерской прибыли – как базы для определения прибыли экономической.

Литература

1. *Хендриксен Э. С.* Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ. М., 2000.
2. *Соколов Я.В.* Основы теории бухгалтерского учета. М., 2000.
3. Российская Федерация. Налоговый Кодекс. Часть II.: [принят Гос. Думой 19 июля 2000г.: одобрен Советом Федерации 26 июля 2000г.]. Парламентская газета. № 151-152. 2000г. 10 августа.
4. Налог на прибыль организаций. Профессиональный комментарий к Налоговому кодексу Российской Федерации / Под ред. А. В. Брызгалова. Екатеринбург, 2002.
5. *Шамхалов Ф.И.* Прибыль – основной показатель результатов деятельности организаций // Финансы. 2000. № 6.
6. *Юдина Л.Н.* Об интеграции бухгалтерского и налогового учета // Все для бухгалтера. 2006. №14 (182).

12 июня 2007 г.

Н.А. Бреславцева, О.А. Щербакова

К ВОПРОСУ ОБ ОТРАЖЕНИИ В УЧЕТЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РОССИИ

В настоящее время изменились способы создания продукта, а знания превратились в один из основных факторов создания новой стоимости, что обусловило перестроить содержание бухгалтерской отчетности компаний для потребителей этой информации. Отчетность должна содержать информацию об основных факторах стоимости: оценки, о стратегии компании, денежных потоках, о нефинансовых сторонах деятельности, о неосязаемых активах компании, включая деловую репутацию. К сожалению, все эти категории не исследованы или проблематичны.

Рассмотрены вопросы идентификации этих понятий, предложены подходы к оценке интеллектуального капитала и отражению ее в бухгалтерской отчетности.

Современные тенденции развития мировой экономики, усиление роли интеллектуальных и информационных ресурсов для производства конкурентоспособной продукции привели к появлению одной из наиболее масштабных финансовых проблем. Ее суть можно определить следующим образом: поскольку изменились способы создания продукта, а знания превратились в один из основных факторов создания новой стоимости, следует соответствующим образом перестроить содержание публичной отчетности компаний перед собственниками и другими инвесторами. Отчетность должна содержать информацию об основных факторах стоимости: стратегии компании, будущих денежных потоках, нефинансовых сторонах деятельности, неосязаемых активах компании, включая деловую репутацию.

Изначально проблема оценки неосязаемых факторов возникла в информационно насыщенных компаниях, у которых объем материальных активов невелик, а интеллектуальный потенциал высок. Инвесторы не были склонны вкладывать средства в подобные компании, и перед менеджерами встала задача расчета величины их неосязаемых активов и доведения ее до инвесторов, чтобы создать более адекватную картину о деятельности компании и ее перспективах [1]. Современные

представления о неосязаемых факторах производства новой стоимости воплощаются в понятии «интеллектуальный капитал». Менеджеры, управляющие стоимостью компаний, практически едины в своем мнении относительно названия этого явления, его содержания, а также в том, что современная бухгалтерия не в состоянии учитывать эти новые активы (компетентность сотрудников, отношение клиентов, компьютерные и административные системы, базы данных и др.) [2].

Некоторые исследователи даже утверждают, что для учета интеллектуального капитала требуется новая финансовая и управленческая концепция. Финансисты же ведут дискуссии, стоит ли изменять традиционные бухгалтерские термины (нематериальные активы, деловая репутация), а также о возможности стоимостной оценки нового показателя, его учета и отражения в отчетности. Приведем противоречивые мнения относительно происхождения и определения интеллектуального капитала. Р. Рослендер и Р. Финчем считают интеллектуальный капитал «новым и загадочным» явлением [3]. В то же время Э. Брукинг пишет, что «интеллектуальный капитал существовал издавна: он появился, когда первый бродячий торговец установил хорошие отношения с покупателем. Тогда это называлось «доброе имя» [4]. Это убедительное свидетельство, насколько, во-первых, глубоко расхождения исследователей во взглядах на сущность интеллектуального капитала, во-вторых, насколько глубоким и многогранным является содержание самого исследуемого явления.

Проанализировав мнения различных ученых относительно определения данной категории, мы пришли к выводу, что интеллектуальный капитал – это сумма всего того, что знают и чем обладают работники, что может быть конвертировано в стоимость и формирует конкурентоспособность организации.

Систематизация подходов к определению интеллектуального капитала

№ п/п	Автор	Сущность интеллектуального капитала	Примечание
1	Т. Стюарт, 1997 ОЭСР, 1999	Интеллектуальный капитал включает только интеллектуальные активы, возникшие как результат знаний и компетенции персонала. Интеллектуальный капитал рассматривается как часть более широкого понятия – неосязаемых активов	Неосязаемые активы рассматриваются в широком смысле, как «сфера неосязаемого» организации
2	А.Н. Козырев, В.Л. Макаров, 2003	Понятие интеллектуальный капитал шире, чем нематериальные активы и интеллектуальная собственность, и не регламентируется нормативными актами. Содержание нематериальных активов жестко регулируется правовыми документами и бухгалтерскими стандартами	Нематериальные активы рассматриваются в узком (бухгалтерском) смысле
3	А. Уайлмен, 1999 И. Кадди, 2000	Интеллектуальный капитал объединяет ту часть неосязаемого, которая принципиально не может иметь прямой денежной оценки и неотделима от создавшей их компании в отличие от неосязаемых активов, которые могут быть измерены в денежных единицах и существовать за пределами организации. Интеллектуальный капитал относится к «мягким» активам, неосязаемые активы – к «жестким»	Неосязаемые активы рассматриваются в узком смысле как активы, регулируемые юридическими и бухгалтерскими документами
4	Л. Эдвинссон, 2000 Э. Брукинг, 2001	Понятие интеллектуальный капитал совпадает с понятием неосязаемых активов и рассматривается как необходимое условие конкурентоспособности компании	И неосязаемые активы, и интеллектуальный капитал рассматриваются в наиболее широком смысле как воплощение всего «неосязаемого», которым обладает организация
5	К. Прахалад, 1992 П. Санчез, 2000 Н.Р. Кильчевская, М.Е. Павлов, 2003	Понятия интеллектуальный капитал и неосязаемых активов полностью совпадают, но первое используется менеджерами, второе – бухгалтерами	Понятие неосязаемых активов используется в широком смысле как совокупность всех неосязаемых явлений организации
6	Л. Джойя, 2000 К.А.Багриновский (в соавт.), 2001	Интеллектуальный капитал – это тот же гудвилл, но исследуется менеджерами, а не бухгалтерами. Имея внутреннюю структуру, интеллектуальный капитал конкретизирует понятие гудвилла и объясняет причины его возникновения	Интеллектуальный капитал и гудвилл приравниваются к понятию неосязаемых активов в широком смысле
7	Р. Рослендер, Р. Финчем, 2001	Интеллектуальный капитал – это новый актив, которого раньше не было, поэтому не совпадает ни с неосязаемыми активами, ни с гудвиллом	Интеллектуальный капитал является новым активом с точки зрения бухгалтера, поскольку требует иных подходов к его учету, чем активы, признаваемые сегодня в бухгалтерском учете

8	И. Родов, Ф. Лельерт, 2002	Интеллектуальный капитал не совпадает с гудвиллом, поскольку на расчет гудвилла оказывает влияние балансовая оценка материальных активов	Гудвилл рассматривается в узком бухгалтерском смысле, а не как совокупность всех неосязаемых активов
---	----------------------------	--	--

Это есть знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые можно использовать, чтобы создавать богатство. Если знания – решающий фактор экономики, тогда умение пользоваться интеллектуальными фондами становится первостепеннейшей задачей бизнеса. В настоящее время современная система бухгалтерского учета не контролирует интеллектуальный капитал. Ведь интеллектуальный капитал – это сумма знаний всех работников компании, обеспечивающая ее конкурентоспособность. Интеллектуальный капитал – это интеллектуальная материя, включающая в себя знания, опыт, информацию, интеллектуальную собственность – все, что позволяет создавать ценности. В России громадные материальные и финансовые ресурсы вложены в научные исследования и НИОКР. Результаты исследований, опыт экспериментаторов и разработчиков воплотился в опытных образцах, материалах, формулах, статистике, авторских свидетельствах, статьях и монографиях, званиях и наградах. Знания стали важнейшим ингредиентом всего того, что мы делаем, производим и продаем.

В настоящее время интеллектуальный капитал в России незначителен: небольшая доля в экспорте России товаров с глубокой степенью переработки сырья, эмиграция специалистов, низкий престиж занятия наукой, пренебрежение к защите интеллектуальной собственности, слабая поддержка российского предпринимательства. Пренебрежение властей к людям, развивающим свой личный интеллект и способности, порождает невнимание к роли интеллектуального капитала. И такое явление, к сожалению, в России уже не одно столетие. Данная проблема была затронута на проведении Президентом РФ В.В. Путиным 14 января 2003 года Совета по науке и технике. Проблемы экономики России – в отсутствии понятной и принятой властью и бизнесом адекватной модели соединения экономических, производственных и научных интересов страны. Было отмечено, что важно задействовать инвестиционный потенциал отечественного предпринимательства, который должен стать основным потребителем высокотехнологичного продукта, рожденного в недрах российского инновационного сектора экономики [4].

Понятие «интеллектуальный капитал» в последнее время широко используется в мировой экономической литературе. Наряду с ним применяются такие близкие понятия как «интеллектуальный потенциал», «активы знаний» и т. д. Интеллектуальный капитал состоит из человеческого, организационного и клиентского капитала. Человеческий капитал – та часть интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку. Это знания, практические навыки, творческие способности людей, их моральные ценности, культура труда. Он особенно важен при проведении инноваций и любого обновления. Инвестициями в него служат образование, накопление профессионального опыта, личных связей, улучшение здоровья, мобильность, овладение массивами информации. Интеллектуальный капитал достаточно подробно рассмотрен в экономической литературе (см. таблицу). Более того, за разработку проблем человеческого капитала были присуждены Нобелевские премии по экономике (Теодору Шульцу в 1979 и Гэри Беккеру в 1992). Следует иметь в виду, что при квалифицированном управлении максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от инвестиций в технику. Исследование зависимости производительности труда от образования показало: при десятипроцентном повышении уровня образования производительность возрастает на 8,6%. При таком же увеличении акционерного капитала производительность возрастает на 3 - 4% [6].

Организационный капитал имеет отношение к организации в целом. Это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, оргструктура, патенты, бренды, отношения с клиентами. Это организационные возможности фирмы ответить на требования рынка. Именно организационный капитал в большей степени является собственностью компании и может быть относительно самостоятельным объектом купли-продажи. Клиентский (потребительский) капитал складывается из связей и устойчивых отношений с клиентами и потребителями. Одна из главных целей формирования потребительского капитала – создание такой структуры, которая позволяет потребителю продуктивно общаться с персоналом компании.

Интеллектуальный капитал во многом схож с физическим капиталом. Оба возникают как результат вложений ресурсов (денег, материальных ресурсов, знаний, квалификации) для производства товаров и услуг, приносят своему обладателю доход, подвергаются износу. Интеллектуальный капитал даже в большей степени, чем физический, подвергается моральному

износу. Обесцениваются и программное обеспечение, и любые знания. Оба капитала требуют затрат на поддержание. В то же время между ними существуют заметные различия. Физический капитал имеет материальную природу, его можно потрогать, пощупать, увидеть. Интеллектуальный капитал противоположен по своей природе. Основой для оценки физического капитала являются затраты, которые уже сделаны. Основой оценки интеллектуального капитала является стоимость, которая проявляется в настоящий момент на основе оценок его будущего использования. Компании и организации не владеют безраздельно интеллектуальным капиталом. Они владеют им совместно с наемными работниками, если речь идет о человеческом капитале, и совместно с потребителями и другими контрагентами, если речь идет о потребительском капитале. Интеллектуальный капитал не аддитивен, его нельзя разложить на составляющие так, чтобы сумма их оценок была равна общей оценке всего интеллектуального капитала организации. Взаимодействие разных составляющих носит сугубо нелинейный характер. Так, например, не всегда чисто человеческая компонента достаточна для формирования мощного интеллектуального капитала.

Компании сегодня сильно отличаются от компаний прошлого, прежде всего новой структурой основного капитала. Сегодня ни материальные факторы, ни основные фонды определяют возможности капитала, а в большей мере информация, знания, т. е. прежде всего интеллектуальный капитал. Человеческий и организационный, в том числе, потребительский капиталы работают вместе. Недостаточно инвестиций в каждый из них по отдельности. Они призваны поддерживать друг друга, создавая синергетический эффект.

Величина интеллектуального капитала определяется с помощью коэффициента Тобина. Он представляет собой отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования, запасов, остатков денег на счетах). Американский экономист Дж. Тобин первым предложил исследовать такое соотношение. Рыночная цена компании наиболее достоверно проявляется лишь при реальной покупке ее другой компанией. Поэтому наиболее достоверное значение коэффициента Тобина обычно можно получить на основе данных о слияниях и поглощениях. В остальных случаях это данные о капитализации компаний. В последние десятилетия коэффициент увеличивается, что свидетельствует о том, что все большую часть активов компаний занимают их нематериальные активы. Если цена компании в несколько раз превосходит цену ее материальных активов, то это означает, что ее нематериальные активы – талант ее персонала, эффективность управляющих систем, менеджмент, связи с потребителем составляют основную часть ее совокупного капитала. Покупатель, таким образом, приобретает в основном не физические активы, а активы, представляющие собой набор талантов, возможностей, способностей и идей. Сегодня для большинства компаний значения коэффициента Тобина колеблются от 5 до 10. Для наукоемких фирм этот коэффициент еще выше.

В заключение, нужно отметить, что в настоящее время знания сделались главным экономическим ресурсом – гораздо более важным, чем сырье, а зачастую даже деньги; как продукт экономики информация важнее автомобилей, нефти, стали и всей другой продукции индустриального века. Успех в интеллектуальной экономике зависит от новых умений и новых видов организации и управления. Необходимо предпринимать меры, стимулирующие инновационную активность, и разработать их можно, лишь обеспечив конструктивный диалог власти, науки и предпринимателей. Именно сегодня необходимо обратить особое внимание на российский интеллект.

Литература

1. Багриновский К. А., Бендиков М.А., Фролов И.Э., Хрусталева Е.Ю. Наукоемкий сектор экономики России: состояние и особенности развития. М., 2001. № 1.
2. Richard Petty, James Guthrie. Intellectual Capital Literature Review. Measurement, reporting and management. Journal of Intellectual Capital. Vol. 1, Number 2, 2000.
3. Roslender R., Fincham R. Thinking critically about intellectual capital accounting. Accounting, Auditing & Accountability Journal, Vol. 14, No 4.
4. Бруклинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. СПб., 2001.
5. Указ Президента РФ «О доктрине развития российской науки» от 13.06.96 г. № 884.
6. Стюарт Т. Богатство от ума. Минск, 1998.

2 июля 2007 г.

С.Б. Будков

ТЕХНОЛОГИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ КАК ОСНОВА БИЗНЕС-ПРОЦЕССА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Рассмотрены основные проблемы, возникающие в процессе реструктуризации кредитования. Определены объекты изменения, произведено документирование текущей технологии и классификация бизнес-процессов, выработаны критерии оптимизации и определение ограничивающих условий. Полученные идеи и результаты первичного исследования являются основой разработки новой технологии кредитных процессов.

Раскрыты вопросы анализа текущей технологии работы кредитных организации в момент реструктуризации, определены концепции потенциальных изменений, описана перспективная структура модели банка, а также модели предлагаемых услуг и процессов обеспечивающих движение этих услуг в банке.

Рост российской экономики должен быть основан на эффективном использовании потенциала национальных банков. Устойчивое развитие финансово-кредитных институтов не может быть реализовано без активизации кредитных процессов и интегративного взаимодействия предприятий и коммерческих банков. В настоящее время большинство российских банков находится в нестабильном финансовом положении. Отсутствие рыночных традиций и опытных высококвалифицированных банковских кадров затрудняет проведение перемен и внедрение современных технологий кредитования. Качество и спектр предоставляемых ими кредитных услуг не соответствуют уровню мировых стандартов. Отечественные банки решают относительно узкие задачи сохранения капитала и получения прибыли для своих акционеров, не осуществляя активного кредитования хозяйственных процессов.

В условиях глобализации финансовых отношений растет осознание того, что если изменения будут насаждаться извне, то банки просто не успеют за развитием событий и существующая банковская система вместе с ними может быть разрушена. Если же инициатива изменений будет исходить изнутри, то это повлечет не уничтожение, а перестройку, реорганизацию каждого конкретного банка и как следствие всей российской банковской системы в целом. Суть сложившейся к настоящему моменту ситуации состоит в том, что, сделав необходимые и решительные шаги после августа 1998 г., банкиры задумались, как перейти от количественных к качественным переменам.

В сложившейся ситуации можно уверенно прогнозировать, что все коммерческие банки в ближайшее время столкнутся с необходимостью структурной перестройки, изменения технологии кредитования, подходов к реализации тех или иных задач, служебных функций и полномочий. Организационная структура многих российских коммерческих банков сегодня не только не соответствует новым условиям внешней среды, но зачастую не соответствует и специфике производимых банками кредитных операций: происходит смешение операций, некоторые из них осуществляются не одним отделом, что приводит к неразберихе, запутывает клиента, технологически усложняет процедуры внутреннего контроля. Практически во всех существующих сегодня коммерческих банках клиент не может получить исчерпывающую информацию, кто из сотрудников или какое из подразделений осуществляет ту или иную кредитную операцию. Зачастую просто невозможно понять, кто принимает решения и несет ответственность за их выполнение.

Стоит отметить, что ситуацию усложняет тот факт, что процесс реорганизации банков шел в других развитых странах естественным путем и достаточно продолжительное время. Реорганизационные процессы, на которые во всех развитых странах ушли десятилетия, в России происходят за считанные дни. В этом тоже есть как положительные, так и отрицательные стороны. Вопрос в том, насколько адекватны сложившимся условиям внешней среды будут действия активных участников российской банковской системы. Мировой опыт банковской системы свидетельствует, что многие сложные вопросы, с которыми сегодня сталкиваются кредитные организации в России, могут быть преодолены, если применить реинжиниринг бизнес-процессов, который подразумевает технологическое оздоровление любого хозяйствующего субъекта, в том числе и банков, и поднятие его на более высокий уровень организации работы. Реинжиниринг подразумевает такое обновление, при котором процессы и вся жизнь любой структуры начинают протекать на новом, более высоком уровне.

В настоящее время существуют значительные смысловые различия в терминах, обозначающих формы изменений организаций. Эти различия являются следствием не только новизны этих понятий в русском языке и экономической теории. Даже за рубежом нет единых терминологических стандартов, хотя они и более проработаны. Чтобы оценить более точно место реинжиниринга и его отличие от других известных форм изменений организаций, проведем их сравнительный анализ.

Классификация типов реорганизации

Наименование типа реорганизации или преобразования	Пример возможных форм	Время возникновения методологии	Место изменений	Общий% изменения родовых признаков
1	2	3	4	5
Модернизация	Техническое перевооружение. Внедрение инноваций	Начало XX в.	Внутреннее техническое оснащение организации	5 – 20
Усовершенствование	Повышение качества, перепроектирование Технологическое совершенствование	XIX в.	Отдельные участки внутри организации	0 – 20
Объединение	Слияние, поглощение (присоединение)	80-е гг. XX в.	Внешние изменения	15 – 25
Разъединение	Отпочкование или отсоединение (spinoff), отмирание	80-е – 90-е гг. XX в.	Внешние изменения	15 – 25
Реструктуризация	Изменение структуры, организационно-технологическая перестройка	80 – 90-е гг. XX в.	Внутренняя структура организации	10 – 30
Реинжиниринг	Реинжиниринг бизнес-процессов. Биореинжиниринг	90-е гг. XX в.	Внутренние процессы организации	30 – 0

«Реорганизация» или «преобразование» часто являются синонимами и, как правило, обозначают изменения вообще, без привязки к методологии этих изменений. Рассмотрим в приведенной ниже таблице основные понятия, применяемые для обозначения типов возможных изменений, или типов реорганизации.

Стоит отметить, что представления о возможных видах преобразований в организациях последнее время постоянно расширяются, входят в деловой оборот понятия «ревитализация», «оздоровление или оживление» в применении к конкретным совокупностям мероприятий. Таким образом, «оздоровление», имеющее более широкое смысловое наполнение, становится независимым термином [1]. С другой стороны, сохраняется известная путаница в приведенных выше понятиях, обозначающих виды преобразований. Часто в нормативных и законодательных актах (особенно Банка России) термин «реструктуризация» используется некорректно в качестве синонима понятий «финансовое оздоровление», «реорганизация» [2, с.15]. При этом не учитывается, что с точки зрения семантики это понятие ничего кроме изменения структуры организации или взаимодействия между ее составными частями означать не может. Зарубежные ученые в этом вопросе единогласны и вкладывают в это понятие такой же смысл, как и мы. Таким образом, очень важной теоретической задачей является закрепление за каждым понятием соответствующего ему значения и утверждение терминологического аппарата.

Рассмотрим, каким образом должно производиться внесение изменений или полная реорганизация кредитования как основного банковского бизнес-процесса с точки зрения последовательности или порядка работ. Для практического его изменения необходимо несколько стадий:

- Определение объектов изменений и их «размораживание».
- Документирование текущей технологии кредитования и классификация бизнес-процессов кредитования.
- Выработка критериев оптимизации и определение ограничивающих условий.
- Анализ текущей технологии работы.

- Выработка, согласование и документирование новой технологии.
 - Внедрение изменений.
 - Контроль эффективности осуществленных преобразований.
 - Корректировка и закрепление изменений.
- Теперь рассмотрим детально каждую из этих стадий.

Определение объектов изменений и их «размораживание»

В первую очередь требуется выявить первостепенные объекты изменений. Необходимо в первую очередь браться за те направления преобразований, которые могут дать наибольший экономический эффект. С другой стороны, важно иметь в виду, что выбор первого объекта должен определяться наличием достаточно высоких шансов на успех, чтобы не выработалось устойчивое противодействие к преобразованиям в организации. И самое главное – не браться за все сразу. Это, как известно, приводит к тому, что не будет сделано ничего.

В рамках подготовительной стадии целесообразно заранее определить еще один момент. Учитывая особенности работ по реорганизации, необходимо заранее определить нормы защиты информации, которые будут способствовать свободному и беспрепятственному общению сотрудников организации с группой, осуществляющей изменения. Это необходимая мера, поскольку по необъяснимым причинам многие сотрудники слишком беспокоятся за сохранность и неразглашение информации, не являющейся конфиденциальной. Необходимо заранее довести до сведения всех сотрудников текст внутреннего регламентирующего документа «Нормы защиты информации, используемые при осуществлении преобразований»:

1. В целях неразглашения коммерческой тайны сотрудники организации руководствуются только правилами, определенными ниже, все, что не определено этими правилами, с точки зрения защиты информации, не имеет каких-либо ограничений.
2. Не обсуждается и не регистрируется любая информация, касающаяся персонально клиентов банка.
3. Не обсуждается и не регистрируется любая информация, касающаяся лицевых счетов клиентов банка.
4. Не обсуждаются и не регистрируются персональные данные сотрудников банка.
5. Отдельные операции могут обсуждаться только с исполнителями и их руководителями, заранее назначенными высшим руководством банка.
6. Данные, указанные в публичных документах банка, не являются коммерческой тайной.
7. Данные, полученные из сторонних внешних источников, кроме случаев, рассмотренных в пунктах 2 – 4, не являются коммерческой тайной.
8. Информация о бухгалтерском учете в банке, об остатках и оборотах по балансовым счетам используется только внутри банка, за исключением случаев, отдельно согласованных с высшим руководством.
9. Любая информация, помеченная грифом «конфиденциально», является таковой и не подлежит разглашению.

На подготовительной стадии необходимо решить вопрос о финансировании работ по исследованию и подготовке к преобразованиям, так как они для своего выполнения потребуют определенных ресурсов, людских и денежных, потому что, даже если организация и не использует привлеченных специалистов, она обязательно должна разработать и внедрить систему дополнительной мотивации и поощрения сотрудников, непосредственно работающих над изменениями.

Документирование текущей технологии кредитования и классификация бизнес-процессов кредитования

Прежде чем начать основную работу по преобразованиям, следует тщательно изучить положение дел и детально описать процесс кредитования «как есть». Оно будет информационной базой для анализа и выработки преобразований, станет источником информации для экспертов, не знакомых с деталями технологии работы организации. Опираясь на данное описание, можно будет восстановить прежнюю практику работы, после неудачных изменений. Таким образом, описание процесса «как есть» будет носителем знания и реальной практики работы и тем самым сможет защитить организацию.

Но для всех этих целей необходимо, чтобы описание было крайне точным и детальным. И здесь появляется проблема номер один при моделировании технологии работы, а именно: противоречие между требуемой детальностью описания и экономической эффективностью этого

процесса. Совершенно очевидно, что чем точнее и детальнее такое описание, тем больше оно требует усилий, времени, ресурсов и, следовательно, оно существенно дороже. Практика показывает, что затраты на такое моделирование могут находиться в диапазоне от нескольких тысяч до сотен тысяч долларов. Поэтому необходимо находить компромисс, не забывая, что само по себе моделирование деятельности, без связи с преобразованиями, не имеет практически никакой стоимости.

Возможно использование как статических, так и динамических средств моделирования бизнес-процессов, в том числе и основанных на других методологиях и стандартах. Выбор их следует осуществлять исходя из необходимого уровня наглядности схем и предполагаемых сроков разработки таких схем, так как более сложные и наглядные средства моделирования бизнес-процессов подразумевают более сложный и дорогой процесс их оформления. В любом случае самые простые средства моделирования настолько доступны, что можно настоятельно рекомендовать не использовать собственные или недостаточно известные стандарты. Цель такой работы заключается в создании, где это необходимо, графического и текстового описания рассматриваемых кредитных процессов для дальнейшего анализа, контроля и выработки рекомендаций по реорганизации.

Сбор требуемой информации осуществляется на основании регламентирующих документов банка, анкетирования и информации, полученной от сотрудников банка в результате личных бесед. Круг лиц, проводящих опрос, в зависимости от выбранной схемы управления изменениями, может состоять из представителей специализированного подразделения, межфункциональной группы или внешних консультантов. В качестве опрашиваемых целесообразно участие всех сотрудников банка, кроме работников служб охраны, хозяйственного и технического обеспечения, водителей и секретарей. Категорически не рекомендуется опираться на информацию только руководителей кредитных подразделений, так как на практике они почти всегда стремятся приукрасить ситуацию и будут рассказывать не о том, как они работают, а о том, как должны или хотят работать. Другой интересный феномен, связанный со сбором информации по технологии работы, связан с общей достаточно высокой степенью некорректности информации. Опять же практика показывает, что и рядовые исполнители очень часто склонны к искажению информации или ее неточной передаче. Поэтому все собранные данные необходимо тщательно проверять, сопоставляя информацию из различных источников или наблюдая непосредственно за работой специалистов. Вся собранная информация поступает на обработку, которая включает следующие основные этапы:

- Создание общей структурной модели банка (по подразделениям), а также модели кредитных услуг и обеспечивающих процессов в банке. Глубина данных моделей – сотрудник банка и услуга или процесс банка. Формулировка миссии, целей, задач и выполняемых функций подразделений банка.
- Классификация и описание целей и задач бизнес-процессов.
- Описание и моделирование бизнес-процессов, определенных в предыдущем этапе. Глубина моделей — операции, выполняемые сотрудниками, документы и состояния документов (пример: заполнить договор, подписать документ, расходный ордер, подтвержденный расходный ордер).
- Обсуждение полноты и правильности построенной модели. Корректировка модели.
- Разработка дополнительных аналитических документов или описаний в зависимости от необходимости.

Выработка критериев оптимизации и определение ограничивающих условий

Прежде чем приступить к анализу текущей ситуации и преобразованиям, необходимо четко обозначить критерии оптимизации и произвести их ранжирование с точки зрения их значимости. Имеет смысл установить для каждого из критериев весовой коэффициент. Критерии зависят от текущего состояния кредитной организации и стратегических приоритетов в ее развитии:

- Снижение временных затрат на реализацию бизнес-процесса кредитования или выполнение отдельных операций.
 - Снижение стоимости предоставляемых услуг и обслуживающих процессов.
 - Повышение контролируемости деятельности организации на всех уровнях.
 - Масштабируемость или наращиваемость технологии и ее гибкость на предмет организации новых услуг и изменения под воздействием внешних факторов (например, законодательство или экономические обстоятельства).
- Изменение соотношения между прямыми и косвенными затратами на реализацию бизнес-

процессов организации.

- Соответствие предлагаемых решений текущему законодательству и регламентирующим документам.

- Повышение качества обслуживания клиентов.

- Расширение спектра или увеличение объема операций.

Те или иные критерии для различных банков имеют разное значение. Например, сокращение расходов для некоторых может быть не так актуально, как, скажем, увеличение скорости обслуживания.

Анализ текущей технологии работы

После того как бизнес-процесс кредитования детально исследован и «зарисован», определены объекты и цели или критерии оптимизации, естественно, должна наступить стадия его анализа и выработки основных направлений концепции его реорганизации:

- Выявление и анализ операций, не добавляющих стоимости с точки зрения клиента.

- Анализ данных на предмет выявления однотипных операций в различных процессах, оценивается возможность их объединения или исключения.

- Анализ возможного видоизменения процессов. Рассматриваются варианты изменения документопотоков, исходя из регламентированных условий. Строятся альтернативные модели бизнес-процессов или их отдельные составляющие в тех же стандартах, что и основная модель. Производится их описание, описание необходимых изменений и затрат на переход.

- Поиск путей автоматизации отдельных операций. Рассматривается возможность использования компьютерных средств для автоматизации операций, сокращение трудозатрат исполнителей, упрощение операции. Производится оценка затрат и ожидаемого эффекта. Данный этап проводится совместно службами, ответственными за автоматизацию.

- Оценка стоимости каждой операции в масштабах банка. Оценочная стоимость операции включается в ее описание. Оценку операции можно проводить по двум параметрам: длительность выполнения, количество и периодичность, ежедневные затраты ресурсов (переменные издержки), постоянные издержки, общие материальные затраты.

- Анализ сложных операций на предмет их разукрупнения и упрощения.

- Анализ услуг, которые в настоящее время не оказываются банком, на предмет их возможного предоставления клиентам. Оценка действий, необходимых для их выполнения, и ожидаемого экономического и маркетингового эффекта.

- Сравнительный анализ текущих услуг и практики их осуществления в других банках с целью возможного повышения качества обслуживания и корректировки тарифной политики. Направления анализа выбираются в зависимости от критериев оптимизации и объекта изменений.

Выработка, согласование и документирование новой технологии

Полученные идеи и результаты первичного обследования являются основой разработки новой технологии. Она осуществляется в несколько стадий. Вначале определяется концепция потенциальных изменений. Предложения, поступившие в ходе предыдущих стадий, тщательно обсуждаются и оцениваются с точки зрения эффективности их внедрения. Поиск такой концепции является одним из сложнейших моментов реинжиниринга, так как является во многом творческой работой.

После выработки и согласования со всеми заинтересованными сторонами и высшим руководством концепции преобразований необходимо приступить к разработке новой технологии или технологической схемы «Как должно быть», описывающей все детали будущей технологии кредитования. Инструментальные средства разработки обеих схем «Как есть» и «Как должно быть» должны быть идентичны. Необходимость такого описания связана с невозможностью внедрения чего-то абстрактного, необходимостью проведения переобучения специалистов и т.д. На основании концептуальной модели определяется порядок взаимодействия между подразделениями. Проводится наложение бизнес-процессов предоставления услуг на предлагаемую схему работы. Определяются регламентирующие документы и нормативные акты, управляющие рассматриваемыми процессами.

Далее производится заключительная детализация модели до элементарных бизнес-операций и технологических решений по их реализации. Параллельно производится корректировка модели в соответствии с возможностями ее реализации и техническими возможностями. Модель «Как должно быть» также проходит несколько стадий согласований и после этого подлежит утверждению высшим руководством банка.

Внедрение изменений

После окончательного описания перспективной технологии, ее корректировки и окончательного утверждения во всех деталях необходимо разработать детальный план внедрения новой технологии с распределением сроков, контрольных точек и ответственных лиц:

- Разработка новых должностных инструкций в соответствии с измененными обязанностями исполнителей.
- Корректировка кредитной политики банка, других внутренних регламентов.
- Обучение сотрудников новой технологии.
- Прием экзаменов по результатам обучения.
- Разработка или настройка программного обеспечения и т.д.
- Запуск новой технологии в опытную эксплуатацию.
- Переход на полное, промышленное использование новой технологии.

Все эти процедуры должны по возможности выполняться параллельно и сопряжены по срокам для меньшей затраты времени на реализацию проекта в целом. Для представления сложных громоздких проектов и осуществления контроля за ними удобно использовать современные инструментальные средства управления проектами. Не менее важно заранее составить и утвердить бюджет преобразований, в котором будут запланированы все расходы, связанные с реализацией плана реинжиниринга. С учетом того, что подавляющее число подобных проектов не укладываются в первоначальный бюджет и испытывают нехватку ресурсов, необходимо заранее на стадии бюджетного планирования заложить специальный резерв в размере 20-25% для покрытия возможных перерасходов.

Контроль эффективности осуществленных преобразований

После начала полного использования новой технологии необходимо произвести оценку эффективности проделанных изменений. При этом, если окажется, что реальный эффект существенно ниже запланированного, не стоит расстраиваться, так как эта ситуация достаточно типична. Даже если после контрольного анализа осуществленных преобразований окажется, что эффективность их крайне низка или даже стремится к нулю, т. е. только окупаются затраты, – это уже хорошо, и такие преобразования должны быть признаны положительными и их имеет смысл продолжать. Не стоит при этом забывать о таких следствиях, которые невозможно посчитать в денежном выражении, но которые приносят важные стратегические выгоды. Речь идет об общей активизации деятельности организации, создании у работников и менеджмента ощущения перспективы, дополнительной мотивации, росте интереса к организации со стороны и т.д.

Корректировка и закрепление изменений

На основании данных по реальной эффективности, а также результатов эксплуатации бывает необходимо осуществить корректировки в деятельности или внедренной технологии. Такие корректировки представляют собой незначительные изменения и возникают вследствие того, что решить все вопросы сразу практически невозможно. Относительно закрепления или «замораживания» модифицированного процесса уже говорилось выше. Необходимо рассмотреть возможности использования аутсорсинга для некоторых операций, включенных в кредитный процесс, в частности, передачу определенных функций кредитным бюро.

Литература

1. *Замковой С.* Устойчивость банковской системы России. Некоторые тенденции и проблемы // Банковское дело в Москве. 2005. №2.
2. *Жарковская Е.П.* Банковское дело. М., 2005.
3. *Аллен Х.* Пол Реинжиниринг банка. Программа выживания и успеха. М., 2002.
4. Большой экономический словарь. М., 1999.
5. *Глисин Ф.Ф., Китрар Л.А.* Деловая активность коммерческих банков России: уровень и тенденции // Вопросы статистики. 2000. №12.
6. *Калтырин А.* Деятельность коммерческих банков: Учебное пособие. Ростов н/Д, 2004.
7. *Ойхман Е.Г., Попов Э.В.* Реинжиниринг бизнеса. Реинжиниринг организаций и современные информационные технологии. М., 1997.
8. *Хаммер М., Чампи Дж.* Реинжиниринг корпорации Манифест революции в бизнесе / Пер с англ. М., 2006.

26 июня 2007 г.

ЭКОНОМИЯ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ ГИДРОМЕЛИОРАТИВНОЙ СИСТЕМЫ

В настоящее время разработка и внедрение водосберегающих технологий при орошении является задачей первостепенной важности. Экология водных ресурсов обусловлена введением платности водоиспользования и тем, что водные ресурсы Ростовской области ограничены. Их основная часть образована стоком реки Дон и его притоков. Практически весь сток расходуется в зоне его формирования.

Для решения существующих задач следует провести исследования по рациональному водопользованию, разработать рациональные структуры орошаемого поля и определить пути технического совершенствования оросительной системы.

В настоящее время разработка и внедрение водосберегающих технологий при орошении является задачей первостепенной важности. Экономия водных ресурсов обусловлена введением платности водопользования и тем, что водные ресурсы Ростовской области ограничены. Их основная часть образована стоком реки Дон и его притоков. Практически весь сток расходуется в зоне его формирования. По данным соответствующих служб [1], среднемноголетний сток реки Дон у ст. Раздорской изменяется от 27,8 до 20,3 км³, а в створе Цимлянского гидроузла от 21,5 до 16,3 км³.

Водозабор из источников орошения в государственные оросительные системы отличается в многолетнем разрезе значительной изменчивостью. В начале 90-х гг. прошлого века произошло существенное уменьшение наличия орошаемых земель по области и снижение водозабора до 820,3 млн м³, КПД межхозяйственной сети до 0,72...0,74, а коэффициента использования воды (КИВ) – до 0,5...0,6. По 1990 год происходило увеличение орошаемых площадей и повышение коэффициента полезного действия межхозяйственных каналов от 0,74 до 0,76, снижение удельного водопотребления от 5400 до 3500 м³/га. После 1991 г. происходит уменьшение фактически поливаемых площадей от 404,0 до 181,8 тыс. га в 2001 г., КПД межхозяйственной сети снизился до 0,69, а удельное водопотребление возросло от 4510 до 5660 м³/га за 2005 г. Забранная на орошение вода расходуется в основном на подпитывание рек и водохранилищ (24 %), на сельскохозяйственное водоснабжение (0,3 %), орошение (40 %), потери на фильтрацию и испарение (30 %), вынужденный сброс (0,1 %) [1, 2].

Ухудшение показателей водопользования, видимо, связано с тем, что потери воды на фильтрацию, утечки, испарение увеличились до 66 %, а на вынужденный сброс – до 50 % в структуре водораспределения за 35-летний период. Анализ полученных данных по использованию воды в области показывает, что оросительные нормы существенно изменялись от 1400 до 4500 м³/га. Это превышает временную изменчивость оросительных норм при изменении КПД межхозяйственной сети от 0,65 до 0,80. Учитывая тот факт, что планирование водопользования на всех оросительных системах, в том числе и на Багаевско-Садковской ОС, осуществлялось по единой методике, значительная изменчивость удельного водопотребления говорит о различиях в техническом уровне оросительных систем и организации эксплуатационных работ. Но наихудшее положение дел складывается именно на Багаевско-Садковской ОС (Багаевское и Веселовское управления оросительных систем).

Багаевская оросительная система в новых границах создана в 1981 г. в результате отделения части Азовской и Багаевско-Садковской оросительных систем. Массив орошения расположен на поймах рек Дона и Маныча с наличием площадей с вариацией по годам от 25573 до 29239 га. Источником орошения является Цимлянское водохранилище, из которого по Донскому магистральному каналу вода подается в Багаевский магистральный канал, и далее по межхозяйственным распределителям Бг-Р-1; Бг-Р-6; Бг-Р-7; Бг-Р-8-1 подается на поля орошения. Протяженность межхозяйственной сети и магистрального канала составляет 91,22 км, коллекторно-дренажной сети – 251,8 км, внутривозделной – 635, 9 км. Дождеванием поливается до 85 %, поверхностный полив по бороздам – 0,2 %, по чекам – 15-20 %. За последние 10 лет площадь орошаемых земель уменьшилась с 29239 до 25573 га; потери на фильтрацию увеличились от 9,93 до 50,33 млн м³ при водозаборе, изменяющемся от 82,46 до 158,73 млн м³; водоподача на орошение от 51,94 до 124,71 млн м³.

Использование воды на Багаевско-Садковской ОС приводится в табл. 1.

Таблица 1

Использование оросительной воды на Багаевско-Садковской оросительной системе (тыс. м³)

Год	Показатель	Суммарный водозабор	Суммарная подача	Подача в точки выдела	Полано на орошение	Вынужденный сброс	КПД	Оросительная площадь, тыс. га	Удельная водоподача
1991	план	146413	139407	138407	133407	1000	0,92	29239	4562
	факт	121987	112055	111055	111055	9932		18934	5865
1995	план	123874	89544	89544	88544	2000	0,87	26888	3293
	факт	158730	125714	125714	125714	20593		20129	6195
2005	план	87299	64448	64448	64448	2400	0,68	25573	3963
	факт	82460	51940	51940	51940	26577		16921	3070

Таблица 2

Распределение орошаемых земель по хозяйствам в зоне действия Багаевско-Садковской оросительной системы, (га)

Сельскохозяйственные предприятия	1991			1995			2005		
	Всего	Использовано	Полито	Всего	Использовано	Полито	Всего	Использовано	Полито
ЗАО Елкинский	3566	3566	1370	3566	3566	2174	3541	3521	1610
ЗАО Ажиновский	2809	2809	1314	2386	2386	2232	2376	2314	1102
ЗАО Привольное	2810	2810	2720	2265	2265	2178	2150	2213	1530
ЗАО Федулоское	1863	1863	1298	1863	1863	1673	1863	1824	1120
ЗАО Рогачевский	496	496	496	496	496	496	496	410	390
РООМС	312	312	305	312	312	252	312	312	302
ЗАО Н-Маньчский	1987	1987	1048	1947	1947	1066	1947	1940	1150
ЗАО Красновский	2656	2656	1901	2605	2605	1717	2405	2405	2320
ЗАО Крепинский	1762	1762	850	1314	1314	943	1314	1323	535
ЗАО Красное Знамя	1315	1315	590	1315	1315	645	-	-	-
ЗАО Орошаемый	-	-	2242	3000	3000	1800	3000	3000	1750
СПК Садовый	1668	1668	766	1605	1605	972	1605	1605	1142
ОПХ Семеновод	584	584	371	529	529	408	529	529	520
ЗАО Арпачинский	4073	4073	3663	3573	3573	3573	3463	3463	2940
ст. Багаевская	-	-	-	321	312	-	422	422	-
ИТОГО	29239	29239	18934	26883	26888	20129	25423	25281	16411

Использование орошаемых земель на территории, подкомандной Багаевско-Садковской ОС, представлено в табл. 2 (данные УОС).

Анализ распределения оросительной воды по сельскохозяйственным культурам показывает, что максимальное водопотребление у овощных культур, оросительные нормы изменялись от 4500 до 12500 м³/га. В структуре севооборотов на долю овощей приходилось около 27 %, кормовых – 38 %, технических – 0,6 %, озимую пшеницу – 2,0 %, а водоподача на участки составила: 34,98;

12,83; 0,63; 2,84 млн м³ [2]. Коэффициент вариации оросительных норм во времени составил для овощных культур – 0,29; озимой пшеницы – 0,21; кукурузы на зерно – 0,39; картофеля – 0,71.

Таким образом, только 40 % от общего забора воды в голове магистрального канала расходуется на формирование урожая сельскохозяйственных культур. Для повышения эффективности водопользования в настоящее время требуется гарантия того, чтобы на оросительной сети были сведены до минимума непроизводительные потери воды.

Сложность решения задачи оптимального управления водопользованием заключается в том, что деятельность оросительной системы находится в большой зависимости от внешних случайных почвенно-климатических факторов, более высокой степени безвозвратного использования воды, более низкой нормы водозабора на единицу площади, рассредоточения водопотребителей на больших площадях, неравномерности и стохастического характера изменения водопотребления во времени, необходимости согласования водоподачи с потребностями культур. Для решения существующей задачи следует провести исследования по рациональному водопользованию, разработать рациональные структуры орошаемого поля и определить пути технического усовершенствования оросительной системы.

Литература

1. Колганов А.В. Оценка оросительных экосистем Ростовской области. // Экологические аспекты мелиорации в агропромышленном комплексе: Сб. научных трудов М., 1991.
2. Щедрин В.Н. Системные принципы водочета и управления водораспределением на оросительной сети. Новочеркасск, 1994.

6 июля 2007 г.

Т.Г. Зайнуллина

ИПОТЕЧНАЯ ПОЛИТИКА В РОССИИ

Ипотечное кредитование выступает существенным фактором экономического и социального развития страны. Первым шагом создания механизма ипотечного кредитования в современной России можно считать образование на основании постановления Правительства РФ в 1997 г. Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Вторым шагом – принятие в 1998 г. закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» с изменениями и дополнениями. Главной проблемой, сдерживающей развитие ипотеки в России, является нехватка кредитных ресурсов, высокие ставки по ипотечным кредитам, отсутствие законодательно регулируемого рынка ипотечного страхования. Придание ипотеке статуса общенационального проекта стало фактором, во многом определяющим динамику ипотечного кредитования в России.

Ипотечное кредитование уже существовало в России до революции 1917 г., оно было первым на Руси видом кредитования. Уже в XIII-XIV вв. одновременно с правом частной собственности на землю в России возник заклад, но долгое время он существовал фактически без законодательного оформления. В Российской Империи 1 января 1835 г. был введен Свод законов гражданских (автор М. Сперанский), 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.

С начала 70-х годов XIX столетия в стране действовало 11 акционерных ипотечных (земельных) банков. Например, в 1867 г. было выдано кредитов на сумму 99,6 млн. руб., в 1874 г. – 294,9 млн. руб., в 1877 г. – 415 млн. руб. Рост кредитных институтов привел к жесткой конкуренции. В конце XIX века приняло массовый характер возникновение ссудно-сберегательных товариществ. Всего за 10 лет было образовано 729 товариществ. В первом десятилетии XX века они объединили интересы 8 миллионов человек. К 1905 г. существовало более 500 товариществ мелкого кредита, а в 1915 г. – уже 15450. Кредитные товарищества объединялись в кредитные союзы, которых в 1914 г. было 11. В это время залог являлся самым надежным и гарантированным способом обеспечения кредита [1].

Первым шагом создания механизма ипотечного кредитования в современной России можно считать образование на основании постановления Правительства РФ в 1997 г. Агентства по

ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Агентство является государственной структурой, в задачи которой входит создание условий для развития массового кредитования на основе единых общефедеральных стандартов. С 2002 г. агентство начало формировать сеть региональных операторов, с помощью которых рефинансировало кредиты и займы, предоставляемые банками.

В настоящий момент агентство фактически завершило формирование сети своих региональных операторов и сервисных агентов. По федеральным стандартам ипотечные кредиты выдаются в 77 регионах России 97 организациями (на июнь 2006 г.). Система построена на определенных стандартах, в соответствии с которыми выдаются кредиты. Согласно данным агентства, сейчас россияне берут в основном кредиты для улучшения жилищных условий, например, для превращения двухкомнатной квартиры в трехкомнатную. Средний срок предоставления кредита – 15 лет, однако очень многие кредиты выплачиваются досрочно, и срок расчета по кредитам на самом деле 6-7 лет. Стандартами АИЖК предусмотрено, что гражданин не может выплачивать по кредиту более одной трети своего официально подтвержденного дохода, деньги, которые не подтверждены официально, не направляются на погашение кредита.

С 1 июля 2006 г. АИЖК ввело дифференцированную ставку по ипотечным кредитам, что позволило увеличить количество кредитных продуктов. Теперь по федеральной программе процентная ставка составляет от 11.5% до 14.5% в рублях при первоначальном взносе от 70% до 10%. Ранее был увеличен срок кредитования до 30 лет. Согласно новой концепции развития ипотечного жилищного кредитования к 2008 году АИЖК сведет до нуля свою деятельность в части накопления ипотечного покрытия. АИЖК перестанет выкупать пулы ипотечных кредитов и перейдет на выкуп долгосрочных ипотечных облигаций, выпускаемых теми же кредитными учреждениями. Уже приобретенные пулы АИЖК будет продавать. Так работает, в частности, американское агентство, выполняющее аналогичные АИЖК функции. Новая концепция развития ипотечного жилищного кредитования будет состоять из 5 этапов:

1. Банк выдает кредит и оформляет закладную.
2. Банк продает закладную региональному оператору.
3. Региональный оператор формирует пул закладных, выданных в данном субъекте РФ, и продает его АИЖК.
4. АИЖК формирует из закладных залоговое покрытие и выпускает ипотечные ценные бумаги.

Средства от размещения на рынке ипотечных ценных бумаг – источник финансирования федеральной системы ипотечного жилищного кредитования.

Второй шаг – принятие в 1998 г. закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» с изменениями и дополнениями, согласно которому по договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке) одна сторона – залогодержатель, являющийся кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет право получить удовлетворение своих денежных требований к должнику по этому обязательству из стоимости заложенного недвижимого имущества другой стороны – залогодателя преимущественно перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными законом. Залогодателем может быть сам должник по обязательству, обеспеченному ипотекой, или лицо, не участвующее в этом обязательстве (третье лицо). Имущество, на которое установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании. В законе были сформулированы основные категории, которыми оперируют участники ипотечного рынка, определен круг его участников.

Несмотря на то, что ипотечный рынок развивается достаточно быстро, в макроэкономическом масштабе ипотеки почти не видно. По данным Банка России, объем ипотечных кредитов по отношению к ВВП увеличился за год с 0,1 до 0,24%. В ряде же развитых стран эти объемы достигают 90% к ВВП (в ЕС в целом – от 45 до 70% в 2005 г., в США – более 50%, в странах Восточной Европы около 25%) [2, с.9]. Население России психологически не готово брать долгосрочные кредиты и рассматривает для себя условия их получения как убыточные. Россия входит в число стран с низким уровнем обеспеченности населения ипотечными кредитами.

Главной проблемой, сдерживающей развитие ипотеки в России, является нехватка кредитных ресурсов. Невозможно обеспечить эффективный механизм ипотечного кредитования со сроком 10 – 20 лет при средней срочности вкладов 1 год. Еще одна немаловажная проблема – высокие ставки по ипотечным кредитам. По оценкам Министерства экономического развития и торговли России даже при самых «либеральных», практически несуществующих параметрах (ипотечный кредит предоставляется на 15 лет величиной 70% от стоимости жилья при цене одного квадратного метра 11200 р. с кредитной ставкой 10%), максимальная граница доступности для населения России составит не более 10%. В среднем по России ставки по ипотечным кредитам составляют от 12 до

15 % годовых в рублях (10-11% в валюте), хотя по прогнозам к 2007 г. должны снизиться до 11%, а к 2008 – до 7-8%. В данном случае если снижение процентных ставок не будет экономически обосновано, т. е. будет меньше уровня инфляции, то это может привести к дополнительному росту цен на жилье (спекулятивный спрос) и будет тормозить развитие рынка ипотечных ценных бумаг.

Как еще одну проблему, которая встает на пути развития ипотеки, следует отметить отсутствие законодательно регулируемого рынка ипотечного страхования. Ипотечные кредиты выдаются под залог приобретаемого жилья и так как банк заинтересован в сохранении предмета залога, они вынуждают заемщика застраховать предмет залога в пользу банка. Это вполне цивилизованная практика, применяющаяся в развитых странах Запада. В России нет единых стандартов взаимоотношений между страховщиками и банками (исключением может быть признаны только стандарты АИЖК). Многие, особенно мелкие региональные баки, в целях максимизации своего дохода берут деньги за обслуживание счета клиента и комиссию со страховой компании. В этом случае происходит удорожание кредита для заемщика, так как он платит не только за обслуживание счета, но и более высокие проценты по страховке (страховая компания, таким образом, перекладывает свои расходы по высокой банковской комиссии на плечи заемщика). Помимо страхования предмета залога (жилья) заемщик вынужден страховать себя (свое здоровье и жизнь), что приводит к еще большему удорожанию стоимости кредита.

Несмотря на трудности и проблемы, количество банков, реализующих ипотечные программы, неуклонно растет. Придание ипотеке статуса общенационального проекта стало фактором, во многом определяющим динамику ипотечного кредитования в России, когда ежегодно объемы ипотечного кредитования удваиваются. Внимание государства к жилищной проблеме привлекло интерес различных финансовых структур, активно развивающих ипотечное кредитование как отдельное и перспективное направление бизнеса.

Литература

1. Продажа жилья по ипотеке. <http://www.kakdomkupit.ru>.
2. Мурлычев А. Проблемы и перспективы ипотеки в России // Банковское дело. 2006. № 9.

11 июля 2007 г.

Н.Ю. Фильчакова

ПРОБЛЕМА ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИЗМА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях глобализации, революционного развития информационных и коммуникационных технологий, интенсификация денежных потоков при наличии существующего спроса на обслуживание операций со средствами теневого сектора, а также со средствами криминального происхождения неизбежно растет уязвимость банковской системы перед попытками ее использования в целях легализации преступных доходов и финансирования терроризма. Следовательно, недостаточное внимание к проблеме противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма может привести к существенным осложнениям процесса их интеграции в мировой финансовый рынок.

Одной из приоритетных задач мирового сообщества стала проблема противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма (ПОД/ФТ). В условиях глобализации, революционного развития информационных и коммуникационных технологий, интенсификации денежных потоков при наличии существенного спроса на обслуживание операций со средствами теневого сектора, а также со средствами криминального происхождения неизбежно растет уязвимость банковской системы перед попытками ее использования в целях легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

Финансовая глобализация и связанные с ней риски отмывания денег и финансирования терроризма предполагают усиление ответственности всех участников международной финансовой системы. Поэтому проникновение «грязных» денег в национальные банковские системы в последнее время представляет собой объект пристального внимания международной общественности. Следовательно, недостаточное внимание к проблеме ПОД/ФТ может привести к существенным осложнениям процесса их интеграции в мировой финансовый рынок.

Прежде всего необходим системный подход для прогнозирования и оценки рисков легализации преступных доходов кредитными организациями, здесь уже является недостаточным формальное соблюдение установленных Законом [1] норм.

Разработка и совершенствование программ требует от кредитных организаций значительных затрат, особенно в части мер по повышению эффективности контроля за операциями клиентов. Но было бы ошибочным рассматривать такие мероприятия как исключительно затратные. В ходе их реализации совершенствуются механизмы управления отношений с клиентами, повышается качество и полнота информации, позволяющей оценить степень риска того или иного клиента либо его операций. В итоге, и это доказано работой ряда крупных зарубежных банков, экономический эффект данной работы позволит покрыть (или в значительной степени покрыть) расходы за счет сокращения возможных финансовых потерь, обусловленных формирующимся негативным общественным мнением в отношении кредитной организации либо недобросовестной или мошеннической деятельностью ее клиентов.

При выполнении функций финансовых посредников на кредитных организациях лежит большая часть работы по защите легитимной финансовой системы. Способность национального банковского сектора противостоять попыткам организованной преступности или террористам использовать его для легализации «грязных» денег во многом зависит от профессионализма сотрудников банков, занимающихся вопросами ПОД/ФТ, их правовой культуры и понимания важности проводимой работы. Следовательно, первостепенное значение имеет уровень профессиональной подготовки персонала кредитных организаций. Учитывая, что схемы и методы, которые используются для легализации преступных доходов, постоянно меняются, процесс обучения и повышения квалификации сотрудников банков, занимающихся вопросами ПОД/ФТ, должен быть непрерывным. Необходимо учитывать, что акцент должен концентрироваться на практической подготовке, так как большинство подозрительных операций, которые могут быть связаны с отмытием преступных доходов и финансированием терроризма, как правило, осуществляются в рамках закона. Это не позволяет формализовать все критерии отнесения операции к категории подозрительных, а следовательно, и создать универсальный обучающий программный продукт.

Несмотря на то, что развитие российского банковского сектора в целом отвечает международным тенденциям развития банковского дела, а усилия, предпринимаемые Банком России, банковским сообществом в целом по совершенствованию действующей в банковском секторе системы ПОД/ФТ, получили высокую оценку ФАТФ, следует отметить, что среди банков, в отношении которых Банком России вынесено отрицательное заключение о соответствии требованиям к участию в системе страхования вкладов, около трети кредитных организаций получили это заключение по причине неисполнения требований законодательства о ПОД/ФТ (в чистом виде или по совокупности с нарушениями пруденциальных норм) [2].

В целях противодействия указанным процессам в 2005-2006 гг. Банк России проводил энергичные меры по выявлению и пресечению деятельности банков, которые используют создавшуюся ситуацию в своих корыстных целях. В 2006 году Банк России отозвал лицензии у 41 кредитной организации по вопросам нарушения законодательства о противодействии легализации преступных доходов и финансированию терроризма. По информации Банка России за 11 месяцев 2006 г. эти кредитные организации осуществили подозрительные и сомнительные операции на 514,5 млрд. руб., 2, 868 млрд. долл. и 15 млн. евро. Однако приостановить процесс, используя только надзорные функции Банка России, вряд ли возможно [3]. Приостановить проведение сомнительных операций банки также не в состоянии. В первую очередь это связано с отсутствием правовых механизмов, позволяющих банкам повлиять на недобросовестного клиента и предотвратить проведение сомнительных операций. В соответствии с законодательством банк имеет права отказать клиенту в проведении таких операций или в одностороннем порядке расторгнуть договор банковского счета. В настоящее время борьба с легализацией доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма превратилась в борьбу со «снятием наличных денежных средств». Вытаскивание налично-денежных операций из банковской системы неминуемо приведет к масштабной криминализации бизнеса.

Таким образом, криминализация экономики и создание благоприятных условий для отмытия преступных доходов неизбежно отражается на международной репутации страны и ее инвестиционном рейтинге. В связи с этим очевидно, что эффективная система ПОД/ФТ

является одним из факторов устойчивого развития экономики страны и банковского сектора в том числе в условиях глобализации.

Литература

1. Федеральный закон №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 г.
2. Мельников В.Н. О развитии системы противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в российском банковском секторе в свете мировых тенденций // Деньги и кредит. 2005. №7.
3. Протокол заседания комиссии по банкам и банковской деятельности совета РСПП по конкурентоспособности и отраслевым стратегиям. // Вестник банковского дела. 2007. №1, январь.

29 июня 2007 г.