

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Уфа 2013

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

сборник научных трудов

Под общей редакцией
д-ра экон. наук, профессора И. Р. Кощегуловой

Уфа 2013

УДК
ББК

Рецензенты:

д.э.н, проф. Россинская Г. М.

д.п.н, проф. Кудашев А.Р.

Представлены научные труды, раскрывающие современные тенденции совершенствования и развития функций системы управления, финансов и экономического анализа в различных сферах экономики.

Для научных работников, студентов, аспирантов и преподавателей высших учебных заведений, а также для всех заинтересованных лиц.

Сборник подготовлен по материалам, предоставленным авторами в электронном виде, и сохраняет авторскую редакцию. За содержание предоставленных материалов организаторы ответственности не несут.

Редакционная коллегия:

д-р техн. наук, проф. Исмагилова Л. А.

д-р экон. наук, проф. Коцегулова И. Р.

канд. экон. наук, доц. Криони О. В.

канд. экон. наук, доц. Пащенко Н.И.

Технический редактор ст. препод. Валиева В.В.

Материалы публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-4221-0408-6

Уфимский государственный
авиационный технический университет, 2013

Авторский коллектив

Абдюкова Э. И., ассистент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Валиева В. В., ст. преподаватель кафедры ФиЭА, УГАТУ
Гайсина Р. Ф., ассистент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Ган Е. П. – зам.директора ООО «Реконстрой»
Горбачева В. А., к.э.н., начальник управления ОАО Банк «УРАЛСИБ»
Гусева Г. Ю., ст. преподаватель кафедры ФиЭА, УГАТУ
Диваева Э. А., к.э.н, доцент, Институт экономики и предпринимательства,
г.Москва
Закирова Р. Ф., ассистент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Имакаева Ю. В., инженер-конструктор ОАО «УППО»
Карамова Д. М., ассистент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Коцегулова И. Р., д.э. н., профессор, зав. кафедрой ФиЭА, УГАТУ
Криони О. В., к.т.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Латыпов Р. Р., к.э.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Лутфуллин Ю. Р., д.э. н., профессор кафедры ФиЭА, УГАТУ
Маханько О. М., ст. преподаватель кафедры ФиЭА, УГАТУ
Мухамедьяров А. М., д.э. н., профессор кафедры ФиЭА, УГАТУ
Пакутина Н. А., к.э.н, доцент кафедры ЭП, УГАТУ
Пашенко Н. И., к.э.н., начальник управления ОАО Банк «УРАЛСИБ»
Пашенко С. Н., к.э.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Платонова Т. Н., к.э.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Разуваева Е. Б., ст. преподаватель кафедры экономической теории и
анализа Стерлитамакского филиала БашГУ
Рахматуллина Ю. А., к.э.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Родионова Л. Е., ассистент кафедры АСУ, УГАТУ
Романова О. В., к.э.н, доцент кафедры ЭП, УГАТУ
Селезнева А. И., к.э.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Синицына Е. Е. ст. преподаватель кафедры ФиЭА, УГАТУ
Фаткуллина Э. Р., ассистент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Филиппова Ю. В., к.э.н, руководитель дирекции ОАО Банк «УРАЛСИБ»
Халиков А. Р., директор ООО «Кровля и изоляция»
Хасанов М. А., к.э.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ
Чикиров А. Б., к.э.н, доцент РГУ нефти и газа имени И. М. Губкина,
г. Москва
Чувилина Е. В., ст. преподаватель кафедры ЭП, УГАТУ
Шарипова Р. Н., к.э.н, доцент кафедры ФиЭА, УГАТУ

Аспиранты, магистранты, студенты

Алтуфьева Н. В., студентка 5 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Апаева Л. С., магистрант кафедры ФиЭА, УГАТУ
Багрова А. В., магистрант кафедры ФиЭА, УГАТУ

Бондарев Н. Н., студент 4 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Бухарметов Т. Р., студент 4 курса Стерлитамакского филиала БашГУ
Галимова А. И., студентка 4 курса Стерлитамакского филиала БашГУ
Галимова Г. А., магистрант кафедры ФиЭА УГАТУ
Джандарова Е. Р., магистрант кафедры ФиЭА УГАТУ
Дядина И. А., студентка 3 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Зубаиров Р. И., магистрант кафедры ФиЭА УГАТУ
Исмагилов Д. Д., аспирант БашГУ
Кабилова Г. Ф., студентка 3 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Карнаухова И. С., магистрант кафедры ФиЭА УГАТУ
Кобякова М. А., аспирант кафедры ФиЭА, УГАТУ
Комиссарова Р. С., студентка 5 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Кутлимаева Г. Р., магистрант кафедры ФиЭА УГАТУ
Кучер В. А., магистрант кафедры ФиЭА УГАТУ
Лачинова З. Ф., студентка 4 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Пашенко И. Н., студент 5 курса кафедры ВТи ЗИ, УГАТУ
Родина В. И., аспирант кафедры ФиЭА, УГАТУ
Сайфутдинова А. Ф., студентка 4 курса Стерлитамакского филиала БашГУ
Сатучина А. Р., студентка 4 курса Стерлитамакского филиала БашГУ
Смирнова Г. Е., студентка 5 курса кафедры ЭП, УГАТУ
Степанова К. К., студентка 5 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Тусалина М. А., магистрант кафедры ФиЭА УГАТУ
Фабарисова А. И., магистрант кафедры ВМиК, УГАТУ
Худавердиева А. О., студентка 5 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Хурматуллина А. Ф., студентка 3 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ
Шафикова Л. Ф., студентка 5 курса кафедры ФиЭА, УГАТУ

Содержание

1. Управление

Е. П. ГАН

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ
БАШКОРТОСТАН..... 11

Е. П. ГАН

ОБОСНОВАНИЕ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА..... 17

Г. Ю. ГУСЕВА

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ТЕХНОЛОГИЯ
СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ 23

Д. М. КАРАМОВА

ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ
ПРОИЗВОДСТВА..... 29

Д. М. КАРАМОВА

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 33

Р. С. КОМИССАРОВА, В. В. ВАЛИЕВА

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ 37

Р. С. КОМИССАРОВА, К. К. СТЕПАНОВА, Р. Н. ШАРИПОВА

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ И
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ
УСЛУГ 43

О. В. КРИОНИ

ОБОСНОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 49

Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН, А. Р. ХАЛИКОВ

МОДЕЛЬ СИНЕРГИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА..... 54

О. М. МАХАНЬКО

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ТОП -
МЕНЕДЖЕРОВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ..... 62

И. Н. ПАЩЕНКО

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.... 68

Т. Н. ПЛАТОНОВА

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕНЧМАРКИНГА..... 72

В. И. РОДИНА

НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ 77

Л. Е. РОДИОНОВА

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК КЛЮЧЕВАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ 85

Л. Ф. ШАФИКОВА, Ю. А. РАХМАТУЛЛИНА

ВИДЫ ПОТЕРЬ ПРИ БЕРЕЖЛИВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И МЕТОДЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ 90

М. А. ХАСАНОВ, В. В. ВАЛИЕВА

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ), КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ «НЕВОЗВРАТНЫХ» КРЕДИТОВ БАНКОВ ... 95

2. Экономический анализ

В. В. ВАЛИЕВА

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА 100

Г. А. ГАЛИМОВА, Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА 104

Р. Р. ЛАТЫПОВ

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА 109

М. А. КОБЯКОВА

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА В МЕРОПРИЯТИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ 115

Н. А. ПАКУТИНА, О. В. РОМАНОВА

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ 117

В. И. РОДИНА

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ 123

А. И. СЕЛЕЗНЕВА

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ 131

А. И. СЕЛЕЗНЕВА, Н. Н. БОНДАРЕВ

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА 136

Г. Е. СМЕРНОВА, Н. А. ПАКУТИНА, Е. В. ЧУВИЛИНА	
МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ДИВЕРСИФИКАЦИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ СВЯЗИ.....	140
М.А. ТУСАЛИНА, О.В. КРИОНИ	
МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	146
А. Б. ЧИКИРОВ	
ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ БУРЕНИЯ НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ СКВАЖИН	149
Ю. В. ФИЛИППОВА, В. В. ВАЛИЕВА	
АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ РИСКОВ	153
3. Финансы	
Э. И. АБДЮКОВА, Д. Д. ИСМАГИЛОВ	
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ	158
Н. В. АЛТУФЬЕВА, Е. Е. СИНИЦЫНА	
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	163
Л. С. АПАЕВА, С. Н. ПАЩЕНКО	
БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ.....	167
А. В. БАГРОВА, С. Н. ПАЩЕНКО	
ОСНОВНЫЕ МОТИВЫ БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ	170
Т. Р. БУХАРМЕТОВ, А. И. ГАЛИМОВА, Е. Б. РАЗУВАЕВА	
УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕНЕДЖМЕНТА	173
В. В. ВАЛИЕВА	
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ	178
Р. Ф. ГАЙСИНА	
ДИНАМИКА КРЕДИТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	183
Г. А. ГАЛИМОВА, Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН	
ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ БАШКОРТОСТАНЕ	189

Е. Р. ДЖАНДАРОВА, Р. Н. ШАРИПОВА	
ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД	193
Е. Р. ДЖАНДАРОВА, Р. Н. ШАРИПОВА	
ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	197
И. А. ДЯДИНА, А. Ф. ХУРМАТУЛЛИНА, Ю. В. ФИЛИППОВА	
ПРОБЛЕМЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) РОССИЙСКИХ БАНКОВ.....	203
Р. Ф. ЗАКИРОВА	
БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ.....	206
Р. Ф. ЗАКИРОВА	
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ	212
Р. И. ЗУБАИРОВ, В. А. ГОРБАЧЕВА	
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	218
Ю. В. ИМАКАЕВА	
МЕТОДЫ РАБОТЫ С РИСКАМИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГУП ПК «БАШКИРСКИЙ ПРОМСТРОЙ ПРОЕКТ»	220
Г. Ф. КАБИРОВА, Ю. А. РАХМАТУЛЛИНА	
НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ..	225
И. С. КАРНАУХОВА, С. Н. ПАЩЕНКО	
МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	230
И. Р. КОЩЕГУЛОВА, Г. Р. КУТЛИМАТОВА	
СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ	236
Г. Р. КУТЛИМАТОВА	
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ: К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА	241
В. А. КУЧЕР	
ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	243
З. Ф. ЛАЧИНОВА, Э. Р. ФАТКУЛЛИНА	
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ: УСЛОВИЯ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ	248

А. М. МУХАМЕДЬЯРОВ, Э. А. ДИВАЕВА

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНЫХ
ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 252

Н. И. ПАЩЕНКО

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО ЗАДАЧИ 255

А. Р. САТУЧИНА, А. Ф. САЙФУТДИНОВА, Е. Б. РАЗУВАЕВА

УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ
ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ 259

А. И. ФАБАРИСОВА

УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА
ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ 262

А. О. ХУДАВЕРДИЕВА, О. В. КРИОНИ

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ МЕГА-РЕГУЛЯТОРА В РОССИИ 264

М. А. ХАСАНОВ

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И
ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ БЕЗОПАСНОСТИ 271

М. А. ХАСАНОВ

РОЛЬ МОНИТОРИНГА БАНКОВСКИХ РИСКОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ 277

А. А. ШАРИПОВА

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ
БАШКОРТОСТАН 281

1. Управление

УДК 334(470.57)

Е. П. ГАН

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Развитие малого предпринимательства является одним из приоритетных направлений реформирования экономики. В Республике Башкортостан за годы реформ были сформированы основы системы государственной поддержки малого предпринимательства. Эффективным инструментом этой системы являются государственные программы поддержки и развития малого предпринимательства, реализация которых способствовала становлению и развитию малого бизнеса в республике. Благодаря поддержке предпринимательства со стороны региональных органов управления в республике удалось смягчить негативные последствия структурной перестройки экономики, решить ряд социальных проблем, уменьшить территориальные различия в экономическом развитии региона.

На современном этапе проведения экономических реформ необходимо закрепить положительный опыт развития малого предпринимательства, перевести тенденцию роста субъектов малого предпринимательства (далее - СМП) и их вклада в экономику региона в категорию необратимых. Актуальность решения данной задачи объективно предопределяется тем, что предпринимательство продолжает сталкиваться с рядом проблем, сдерживающих его дальнейшее развитие и обуславливающих настоятельную необходимость государственной поддержки малого бизнеса.

За последние годы вклад малых предприятий в экономику Республики Башкортостан значительно увеличился. В малом бизнесе занято более 15% экономически активного населения. За последние несколько лет количество субъектов малого предпринимательства увеличилось в 1,5 раза и составило 130 тысяч [1].

Являясь мощным рычагом для решения целого комплекса политических, экономических и социальных проблем, малое предпринимательство в силу своей гибкости и мобильности играет все более значительную роль в создании полноценных рыночных экономических систем.

В числе основных проблем на пути становления и развития малого бизнеса и предпринимательства на современном этапе можно выделить следующие: ограниченный опыт хозяйствования, недостаточная конкурентоспособность и отсутствие конструктивного взаимодействия с крупным бизнесом; отсутствие кредитной истории и сложности в получении кредитных ресурсов; недостаточная информированность о состоянии рынка; недостаточный уровень подготовки кадров.

Согласно стратегии социально-экономического развития Республики Башкортостан до 2020 года основные меры в области реализации государственной политики содействия развитию субъектов малого бизнеса в республике, а также их финансовое обеспечение, отражаются в ежегодно принимаемых программах государственной поддержки малого предпринимательства в Республике Башкортостан и республиканских законах о бюджете Республики Башкортостан в разделе бюджетной классификации «Малый бизнес и предпринимательство» [4].

Перспективные направления развития малого предпринимательства: промышленное производство и инновационная сфера; агропромышленный комплекс, в том числе переработка сельскохозяйственного сырья; лесопромышленный комплекс, в том числе лесозаготовка и переработка; строительство и жилищно-коммунальная сфера; бытовое обслуживание населения и общественное питание; народные художественные промыслы и ремесла; внутренний туризм и придорожный сервис; утилизация отходов и природоохранная деятельность [2].

Отдельно хотелось бы выделить строительный бизнес в республике. Основными проблемами строительной отрасли являются: недостаточная инвестиционная активность хозяйствующих субъектов; низкий уровень платежеспособности заказчиков; высокая стоимость материалов, конструкций, изделий; недостаточность развития сети инженерных коммуникаций; нехватка земельных участков для застройки.

Основные задачи строительного комплекса заключаются в следующем: техническое перевооружение предприятий, в том числе посредством обновления основных производственных фондов; проведение прогрессивной технической политики, внедрение, ресурсе- и энергосберегающих технологий, обеспечивающих снижение стоимости строительства; сохранение самобытного исторического облика городских округов республики и сбалансированное развитие без ущерба для окружающей природной среды; обеспечение единства архитектурно-пространственного развития с учетом культурного и архитектурного наследия, обеспечивающих адаптацию зданий и сооружений к изменениям технологических процессов; сокращение объемов ветхого и аварийного жилищного фонда; ввод в действие до 2020 года 25-30 млн. кв. м жилья.

В Концепции развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан на 2001-2005 годы (далее - Концепция) определены основные направления перспективного развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Башкортостан [3].

Целью Концепции является формирование целостной системы поддержки малого предпринимательства, обеспечивающей создание благоприятных условий для саморазвития малого бизнеса, его качественный и количественный рост в районах и городах Республики Башкортостан.

Реализация данной цели предполагает решение следующих задач экономического, социального и организационного характера.

Задачи экономического блока включают в следующие мероприятия:

- обеспечение устойчивого развития малого предпринимательства и защита предпринимательской инициативы и свободы в республике, в том числе путем упрощения входа на рынок предпринимательских структур, устранения необоснованных административных барьеров, снижения налогового бремени;
- увеличение объема, разнообразия и качества производимых товаров, работ, услуг и выпуск инновационных продуктов;
- более эффективное использование производственного, кадрового, научного, природного потенциала республики;
- активизация инвестиционной деятельности и привлечение инвестиционных ресурсов;
- повышение конкурентоспособности продукции, выпускаемой малыми предприятиями.

Социальные задачи Концепции развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан рассматривают следующие направления:

- снижение уровня безработицы и увеличение занятости за счет сохранения и создания новых рабочих мест на малых предприятиях;
- формирование социального слоя активных собственников;
- укрепление социального статуса и повышение престижа предпринимателей;
- максимальное удовлетворение потребностей населения республики в товарах и услугах.

Кроме того, серьезные вопросы включены в блок организационных задач по обеспечению мероприятий развития малого предпринимательства в республике. Среди них выделены:

- совершенствование республиканской нормативной правовой базы развития малого предпринимательства;
- производственно - технологическая поддержка малого предпринимательства;
- совершенствование региональной рыночной инфраструктуры;
- содействие малому предпринимательству в обеспечении защиты от коррупции и преступности;
- развитие сети деловой информации, упрощение процедуры ее получения, повышение качества и снижение стоимости предоставления информационных услуг.

Рассмотрим факторы, сдерживающие развитие малого предпринимательства как в Республике Башкортостан, так и в целом по России. Основными факторами, на наш взгляд, являются:

- наличие административных барьеров в развитии предпринимательской деятельности;
- отсутствие действенных механизмов взаимодействия СМП с органами местной власти;
- низкий уровень социальной защищенности и безопасности предпринимателей;

- отставание нормативного правового и финансово - кредитного обеспечения предпринимательской деятельности от потребностей хозяйственной практики;
- недостаточность финансовых ресурсов для пополнения собственных оборотных средств;
- трудности с обеспечением нежилыми помещениями для офисов и производственных целей;
- слабая действенность механизмов самофинансирования СМП;
- недостаточное информационное обеспечение СМП;
- низкий уровень профессиональной подготовки кадров.

Устранение негативного влияния указанных факторов может быть обеспечено посредством реализации целенаправленной и последовательной политики государственного протекционизма в отношении малого предпринимательства в сочетании с ростом предпринимательской инициативы и активности малого бизнеса.

В качестве основных направлений государственной поддержки Правительством Республики Башкортостан определены:

1. Нормативно - правовая, финансово - кредитная, инвестиционная и налоговая поддержка малого предпринимательства;
2. Организационное и информационное обеспечение;
3. Развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
4. Подготовка кадров предпринимательских структур;
5. Поддержка производственной и инновационной деятельности СМП;
6. Социальная защита и безопасность работников малого бизнеса;
7. Международное сотрудничество в развитии и поддержке малого предпринимательства.

Концепция призвана способствовать увеличению количества СМП, формированию качественно нового малого бизнеса, который наряду с крупным и средним будет способен оказывать влияние на экономический рост и структурную перестройку экономики республики.

В качестве ожидаемых результатов реализации Концепции определены:

- в части совершенствования нормативной правовой базы поддержки и развития малого предпринимательства - формирование пакета законодательных нормативных актов республиканского уровня, позволяющих обеспечить стабильное и эффективное функционирование СМП в Республике Башкортостан;
- в части финансово - кредитной, инвестиционной и налоговой поддержки малого предпринимательства - привлечь дополнительные финансовые ресурсы для кредитования СМП;
- в части организационного обеспечения системы поддержки малого предпринимательства - обеспечение оптимальных условий функционирования объектов инфраструктуры поддержки СМП;

- в части информационного обеспечения малого предпринимательства - создание единой системы информационного обеспечения малого предпринимательства, повышение доступности информации, необходимой для СМП;

- в части кадровой поддержки СМП - укрепление социального статуса и повышение престижа малого предпринимательства; повышение профессиональных навыков предпринимателей и персонала малых предприятий;

- в части поддержки производственной и инновационной деятельности СМП - повышение объема производства и конкурентоспособности продукции республиканских товаропроизводителей за счет создания новых производств на основе СМП; увеличение общего объема поступлений налогов в бюджеты разных уровней за счет создания СМП в реальном секторе экономики; повышение уровня кооперации малого и крупного бизнеса; повышение занятости населения и снижение безработицы;

- в части международного сотрудничества в развитии и поддержке малого предпринимательства - привлечение зарубежных инвестиций в малый бизнес; увеличение числа СМП в реальном секторе экономики.

Сложившиеся тенденции развития и реализация намеченных мер в сфере развития малого бизнеса и предпринимательства позволяют прогнозировать следующие результаты:

- рост числа СМП с 4,5 малых предприятий на 1000 жителей до 6,0 малых предприятий;

- увеличение доли малого предпринимательства в ВРП до 15-20%;

- увеличение численности населения, занятого в сфере малого бизнеса с 11% до 16-20% к общему количеству трудоспособного населения республики;

- рост в налоговых поступлениях в 2020 году до 25%.

Отметим, что в республике ведется соответствующая работа по совершенствованию и внедрению новых финансовых технологий поддержки малого предпринимательства, действуют финансовые механизмы поддержки малого предпринимательства:

- возмещение кредитным организациям части процентных ставок по кредитным договорам с субъектами малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в приоритетных направлениях;

- компенсации страховым организациям части страховых взносов по договорам страхования субъектов малого предпринимательства, осуществляющих деятельность в приоритетных направлениях;

- формирование и использование гарантийного фонда для предоставления поручительств при кредитовании субъектов малого предпринимательства;

- субсидирование части затрат субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;

- субсидирование части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в кредитных организациях кредитными потребительскими кооперативами, потребительскими обществами в целях

предоставления займов членам кооперативов, являющихся субъектами малого предпринимательства.

Также отметим, что в республике продолжает активно развиваться инфраструктура поддержки малого предпринимательства. В настоящее время действуют около 100 территориальных и отраслевых общественных объединений малого предпринимательства.

В республике продолжает действовать Указ Президента Республики Башкортостан от 30 октября 2001 года №УП-555 «О производственно-технологических центрах субъектов малого предпринимательства Республики Башкортостан». В республике действует 29 таких центров, которые объединили около 190 субъектов малого предпринимательства с численностью работающих 2,7 тыс. человек [4]. Спектр видов деятельности, осуществляемых субъектами малого предпринимательства в технологических центрах широк: производство сельскохозяйственной техники, строительных материалов, пищевой продукции, изготовление оборудования и комплектующих для автомобильной и нефтеперерабатывающей отраслей и много другое.

В заключении необходимо сказать, что создание соответствующих условий, обеспечивающих комплексную поддержку малого предпринимательства, будет содействовать не только становлению и развитию последнего, но и повышению на этой основе эффективности экономики Республики Башкортостан в целом.

Библиографический список

1. Шарипова, Н.Р. Проблемы кредитования и развития малого бизнеса в Республике Башкортостан. Особенности роста и развития региональных социально-экономических систем/ Н.Р.Шарипова, Ж.М. Гладкова //: сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции. - Пенза: РИО ПГСХА, 2007. – С.211-212.
2. Кабиров, Р.Ф. Перспективы социально-экономического развития республики Башкортостан/ Р.Ф. Кабиров// Региональная экономика в контексте современности: межвуз.сб. науч.трудов. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2008. – Вып.1.- Кн.2.
3. Концепция развития малого предпринимательства в Республике Башкортостан на 2001-2005 годы. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.http://base.garant.ru/17704914/>.
4. Указ Президента Республики Башкортостан от 30 октября 2001 года №УП-555 «О производственно-технологических центрах субъектов малого предпринимательства Республики Башкортостан». [Электронный ресурс]. URL: http://www.minprom.bashkortostan.ru/Docs/ukaz_555.pdf. (дата обращения: 05.12.2012).

ОБОСНОВАНИЕ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Актуальность проблемы введения новых предпринимательских методов управления в современном менеджменте определяется динамичными изменениями, происходящими в экономике страны. Растущая конкуренция требует все большей открытости предприятий, что кардинально меняет работу менеджера.

В современных условиях нельзя управлять производственно-коммерческой деятельностью обычными (традиционными) методами. Необходима коренная их перестройка, (с обязательным делегированием работы своим подчиненным, воспитанием у них чувства предприимчивости). Необходима также нацеленность на внедрение современных информационных технологий управления бизнес-процессами, осуществляемыми в рамках предприятий. Без всего этого практически не возможно повышение производительности труда и качества выпускаемой продукции, пользующейся спросом на рынке товаров и услуг.

Для нашей страны особую значимость представляет моделирование предпринимательского менеджмента. Это связано с тем, что в России пока еще не достигнуты значительные успехи в теоретическом и практическом освоении менеджмента. За годы монопольного господства командно-административной системы управления сформировалась психология подозрительного отношения к менеджменту с присущими ему принципами децентрализации, автономии, мотивации. Кроме того, недостаточное внимание уделялось проблемам научной подготовки специалистов по организации и управлению производственно-коммерческой деятельностью. В результате у специалистов всех уровней был низкий уровень предпринимательской культуры. [1].

Отметим, что управление – функция организованных систем различной природы. Назначением этой функции является сохранение определённой структуры системы, поддержание режима деятельности, реализация разработанных программ и достижение поставленных целей.

Специалисты выделяют три компоненты управления, действующие совместно. Это воля, спонтанные рыночные отношения и кризис, вызванный действием внешних или внутренних факторов. Особую роль в управлении предприятием имеет: «осмысление» его последствий, снижающее риск (обратная связь); самоорганизация, обеспечивающая синергетический эффект (прямая связь).

Становление экономической личности насчитывает давнюю историю. Вначале речь шла об экономическом человеке, который по мере развития экономики и общества становился все более сложным элементом системы предпринимательства и менеджмента. Система экономических взглядов на

данный феномен выделяет следующие типы «эволюции модели человека в экономических теориях»:

- классический этап;
- неоклассический этап (маржиналистская революция);
- этап профессиональной зрелости;
- этап кризиса и экспансии;
- экономический эмпириализм.

Именно в этот период и появляется понятие экономической личности, под которой, прежде всего, понимается современный предприниматель и менеджер. Соответственно появился и такой термин как «предпринимательский менеджмент».

В последние годы всё чаще идет речь о предпринимательском менеджменте. «В конце XX века человечество ступило в эру быстрых динамических изменений. Достижения науки и техники координально изменили работу менеджера. Менеджер уже не имеет возможности управлять (корпорацией или иным хозяйствующим субъектом) обычными, традиционными методами и средствами» [2]. А нетрадиционные методы как раз и связаны с предпринимательским менеджментом (побуждением со стороны менеджера своих подчинённых применять предпринимательские методы, созданием для сотрудников условий и мотивации для участия в предпринимательском процессе).

Предпринимательский менеджмент предъявляет особые требования к личности менеджера как к важному фактору предпринимательской деятельности в рамках предприятия. М. Портер в своё время показал, что существует только два вида конкурентных преимуществ: более низкие издержки (в совокупности – трансформационные и транзакционные) и уникальная специализация по линии «лидерство-качество» [3]. Задача менеджера при этом обязательно заключается в том, чтобы быть лидером, катализатором изменений, направленных на достижение конкретных преимуществ в издержках или качестве выпускаемой продукции (во многих компаниях менеджер пока скорее администратор, чем лидер).

Отметим, что многие вопросы предпринимательского менеджмента являются слабо проработанными в теоретическом аспекте, в связи с недооценкой его роли, а также значимости его организационной структуры.

Существует мнение, что любое предприятие проходит различные стадии, которые требуют различного менеджмента.

Подробно об этом речь идёт в табл. 1.

Ее авторы связывают предпринимательский менеджмент с последней стадией развития – возрождением. Думается, однако, это может быть и любая другая стадия, поскольку всё зависит от личности руководителя предприятия, который нередко в нашей стране является, одновременно, и собственником, и менеджером.

Таблица 1.

**Особенности менеджмента в зависимости от стадий развития
предприятия**

Параметр	Создание	Становле- ние	Зрелость	Старение	Возрож- дение
1. Тип руководи- теля	Новатор	Менеджер	Менеджер	Админи- стратор	Предпри- ниматель
2. Способ управ- ления	Автори- тарный	Бюрокра- тический	Бюрокра- тический	Бюрокра- тический	Иннова- ционный
3. Вид планирова- ния	Эмпиризм	«Хватай что можешь»	Долговре- менное	Экстрапо- ляцион- ное	Стратеги- ческое
4. Основная цель	Выход на рынок	Утвержде- ние на рынке	Захват сегмента рынка	Удержа- ние рынка	Захват нового сегмента
5. Модель органи- зации	«Всё или ничего»	Оптимиза- ционная	Бюрокра- тическая	Традици- Оная	Иннова- ционная

На рис. 1 перечислены основные параметры системы предпринимательского менеджмента. Речь идёт о менеджерских качествах, связующих процессах, функциях и методах данного вида менеджмента.

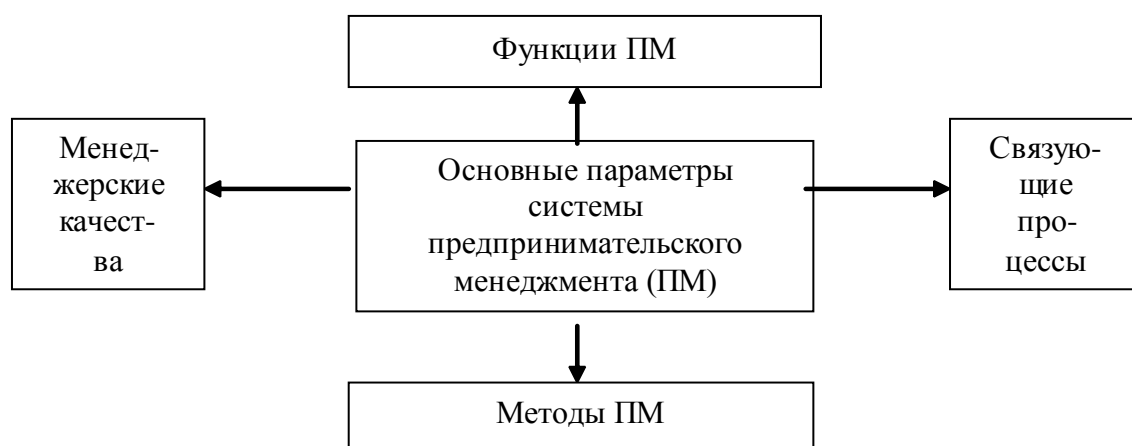


Рис. 1. Основные параметры системы предпринимательского менеджмента

Ключевую роль в трёхуровневой системе управления современным предприятием играют следующие качества менеджера:

- знание бизнеса;
- профессиональные знания и навыки в области управления предпринимательской деятельностью в рамках предприятия;
- управление переменами;
- способность к обучению и развитию;
- лидерство.

По мнению П. Друкера это способность поднять человеческое видение на уровень более широкого кругозора, вывести эффективность деятельности

человека на уровень более высоких стандартов, а также способность формировать личность, выводя за обычные, ограничивающие её рамки [4]. Без такого качества, действительно, вряд ли можно достичь успехов в предпринимательской деятельности предприятия. Рассмотрим далее основные методы предпринимательского менеджмента трёхуровневой системы управления предприятием. Прежде всего, это:

- новая философия менеджмента (постоянное и непрерывное движение к лидерству в процессе улучшения качества всех систем и видов деятельности);
- изгонять страхи (любой, испытывающий страх перед своим вышестоящим руководителем не может надлежащим образом сотрудничать с ним);
- разрушить барьеры (объединить людей из различных функциональных подразделений в команды с тем, чтобы устранять проблемы, а не тратить время на конфликты);
- дать работникам возможность гордиться своим трудом, заинтересовать их в качественном труде;
- поощрять стремление к знаниям – источнику успешного продвижения в достижении конкурентоспособности.

Следующим параметром системы предпринимательского менеджмента, как уже отмечалось, являются его функции: организация, планирование, контроль, мотивация. Все они имеют определённые особенности – в рамках трёхуровневой системы управления современным предприятием. Так, например, в прагматике мотивации выделяется участие работающих в управлении, прибыли, и собственности (особенно тех людей, которые имеют прямое отношение к бизнес-процессам).

К связующим процессам в системе предпринимательского менеджмента следует отнести информацию, коммуникации, решения и культуру (деловую и организационную). Принятие решений – это выбор того, как и что планировать, организовывать, мотивировать и контролировать. Наличие адекватной и полной информации имеет при этом решающую роль. То же самое касается коммуникаций (процесса обмена информацией между работниками предприятия) и культуры (взаимоотношения между людьми в процессе осуществления предпринимательской деятельности на основе выработанных корпоративных ценностей).

Предпринимательский менеджмент в рамках организации, прежде всего, связан с функцией маркетинга: более полный и тщательный учет рыночного спроса, принятие обоснованных решений, направленных на повышение качества продукции и повышение ее цены, а также снижение издержек производства. Хозяйства, не создавшие маркетинговую службу, при уклонении самого руководителя от выполнения данной функции теряет от 20 до 50% своих доходов. Это происходит по той причине, что маркетинговые функции они перекладывают на посредников (причем, по каждому виду продукции – свой посредник), которые получают за свои услуги немалые доходы. Поэтому,

чем быстрее каждое отдельное хозяйство научится выполнять маркетинговую функцию самостоятельно, тем выше будут результаты его деятельности.

Для развития предпринимательства в организации необходим внутренний импульс, способный создавать предпринимательские волны. Такой импульс вызревает быстрее (медленнее) в зависимости от условий, в которых развивается предпринимательство. На основании опроса, проведенного в Республике Башкортостан, выявлено, что особую значимость в предпринимательской деятельности приобретает радость творчества, которую дает самостоятельная деловая активность и стремление реализовать свой потенциал, свой статус, поднять свой авторитет. Потребность заработать и обеспечить себе хотя бы минимальный уровень жизни занимает одно из последних мест. Опрос также показал, что существует три стадии роста предпринимателей. На первой стадии ключевую роль играют деньги, желание заработать. На второй стадии – сам процесс предпринимательской деятельности и на третьей стадии – власть, потребность оказывать влияние на других людей. Из 100 опрошенных предпринимателей, на первой стадии оказались 10%, на второй стадии – 82% и на третьей стадии – 8%. Менеджеры предпринимательского типа, как правило, находятся на второй или третьей стадии процесса предпринимательской деятельности.

Функциональная модель предпринимательского менеджмента представлена на рисунке 2. Она определяется регулированием предпринимательской деятельности в рамках маркетинговой и финансовой деятельности, а также деятельности в сфере экономической безопасности предпринимательской деятельности.

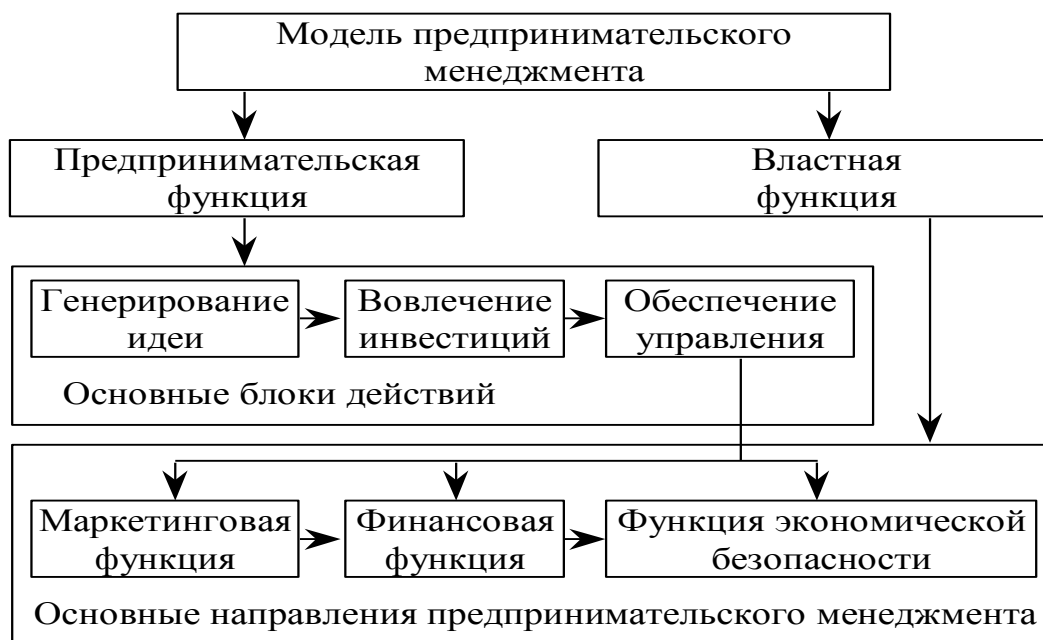


Рис. 2. Функциональная модель предпринимательского менеджмента

Кроме предпринимательской в рамках этой модели реализуется и властная функция менеджмента, что также имеет непосредственное отношение к культуре управления предприятиями. Поскольку формирование предпринимательского менеджмента на предприятии обязательно связано с реструктуризацией власти (или по-другому - навигационной деятельностью в этом направлении). Рассматривая структуру в сфере предпринимательского менеджмента, отметим, что в нее входят:

- цели (будущие результаты, на достижение которых направлена деятельность);
- потребности экономической личности (наличие большого количества напряженной работы и изобилие «пиковых ситуаций»);
- предмет, видоизменение которого возможно для достижения цели;
- знание о предмете;
- способы и средства достижения цели;
- условия деятельности [5].

По справедливому мнению многих специалистов в сфере менеджмента, «идеальная модель современной российской экономики выглядит в виде непересекающихся множеств материальной собственности и собственности интеллектуальной» [2]. В основе ее лежит «гонка» за предпринимательскими идеями и предпринимателями - менеджерами.

Важно, чтобы такого рода менеджеры развивали в сознании подчиненных «природный» образ действия предприятия (неуклонный рост его ценностной значимости). Их задачей является нацеленность на лидерство в производственно-коммерческой деятельности, снижение издержек, рост прибыли, выпуск новых товаров и услуг. Говоря иначе, происходит бизнес-процесс, т.е. «последовательность отдельных операций, сумма которых дает значимый для пользователя результат. Пользователь может быть внутренним или реальным заказчиком» (клиентом). «Такие бизнес-процессы часто выходят за рамки нескольких организационных структурных единиц» [5]. Менеджмент, ориентированный на данные процессы, и называется предпринимательским.

Библиографический список

1. Попов, А.Н. Оценка эффективности и моделирование предпринимательского менеджмента / Т.В. Михайленко, С.Ю. Поляков, А.Н. Попов. - Челябинск: Изд-во УралГАФК, 2003. - 93 с.
2. Забелин, П.В. Предпринимательский менеджмент/ П.В.Нестеров, В.Г. Федцов/ П.В.Забелин. – М.: Изд-во ПРИОР, 1999.
3. Портер, М. Международная конкуренция. Пер. с англ. – М.: Изд-во Межд. отношения, 1993. - 195 с.
4. Друкер, П.Ф. Управление, нацеленное на результаты/ П.Ф. Друкер. – М.: Изд-во ТШБ, 1992. - 180 с.
5. Попов, А.Н. Управленческая экономика делового предприятия (фирмы) / А.Н.Попов, Е.Ю.Печаткина. – Челябинск: Изд-во Крокус, 2010. – 288 с.

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ТЕХНОЛОГИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В настоящее время розничный бизнес оказался самым устойчивым и доходным. В борьбе за клиента – физического лица банки начали масштабную борьбу, которая заставила их менять свои взгляды на бизнес, структуру и происходящие внутри организации процессы. Меняются стратегия банков, формы и методы управления розничной сетью, активизируется институт кураторства как действенный механизм контроля точек продаж.

Сбалансированная система показателей является одним из инструментов конкретизации, представления и реализации стратегии. Эта концепция способствует повышению вероятности реализации намеченной стратегии и адекватной оценке потенциала стоимости компании. [1]

К числу основных недостатков "традиционных" систем оценки, ориентированных только на финансовые показатели, относят:

- большинство финансовых показателей носит, краткосрочный характер и ориентировано на решение тактических задач;
- финансовые показатели отражают, как правило, уже случившиеся в прошлом события, а, следовательно, малопригодны для планирования будущего развития;
- система финансовых показателей не позволяет явно увязать ("транслировать") стратегию компании на низший и даже на средний уровни управления;
- как следствие, не удается установить тесную связь между стратегией и распределением ресурсов, системой мотивации.

Чтобы иметь возможность адекватно оценить стоимость компании, такой односторонний монетарный подход следует дополнить «сбалансированной» системой немонетарных показателей. В основу концепции заложена мысль о том, что при оценке результативности компании (Performance Measurement) следует учитывать различные аспекты бизнеса — например, финансы, клиентов или процессы (в их совокупности). Дополнение оценочных систем показателями, характеризующими нематериальные активы организации, привело к появлению нового подхода к оценке, названного концепцией измерения достижений. Одной из наиболее универсальных и распространенных на сегодняшний день оценочных систем данного класса является созданная в начале 90-х годов американскими учеными Р.Капланом и Д.Нортоном (Kaplan R.S, Norton D.P.) методология сбалансированной системы показателей – Balanced Scorecard (BSC).

Сбалансированная система показателей (ССП) определяется как система стратегического управления организацией на основе измерения и оценки ее эффективности по совокупности логически взаимосвязанных показателей, подобранной таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии организации) аспекты ее деятельности.

В основе формирования СПП лежат следующие положения:

- набор показателей определяется стратегией организации, а не заменяет ее, поэтому к разработке СПП можно приступить только после того, как стратегия сформирована;

- реализация выбранной стратегии возможна только тогда, когда все стратегические цели будут детализированы и взаимоувязаны по различным уровням управления организацией, то есть стратегия будет "транслирована" на все уровни управления в показателях, соответствующих каждому уровню;

- управлять можно только тем, что можно измерить, следовательно, необходимо научиться оценивать не только материальные, но и нематериальные ресурсы организации;

- необходимо выбрать ограниченный набор так называемых ключевых показателей эффективности, или результативности (Key Performance Indicators, KPI) как финансового, так и нефинансового характера, которые оказывают наибольшее влияние на достижение стратегических целей организации;

- набор оценочных показателей является характерным для данной организации и для определенной стратегии. Не существует универсальной системы показателей, которая может быть рекомендована для внедрения даже в аналогичных, на первый взгляд, организациях. По мере изменения стратегии изменяются не только значения выбранных показателей, но и их состав.

Сбалансированность системы показателей предполагает поиск равновесия между:

- различными аспектами деятельности организации, характеризующимися как финансовыми, так и нефинансовыми показателями;
- краткосрочными и долгосрочными целями;
- числом внутренних и внешних показателей;
- количеством опережающих и запаздывающих (лаговых) показателей;
- объективными (численными) и субъективными (экспертными) оценками.

Важную роль в обеспечении сбалансированности играют различные виды связей между показателями, такие как:

- причинно-следственные связи показателей различных уровней со стратегическими целями и стратегией организации;
- связь результирующих показателей с факторами, оказывающими на них наиболее существенное влияние;
- связь всех показателей с финансовыми результатами деятельности.

Традиционно СПП рассматривается в четырех основных аспектах (перспективах, или проекциях):

1) финансы – каких показателей необходимо достичь для обеспечения интересов акционеров?

2) клиенты – чем можно заинтересовать и привлечь клиентов для достижения требуемых финансовых результатов?

3) процессы – какие процессы играют наиболее важную роль при реализации конкурентных преимуществ организации?

4) обучение и развитие персонала – за счет каких знаний, умений, технологий и т.д. организация может реализовать свое конкурентное преимущество? Какие для этого нужно развивать компетенции?

Все направления взаимосвязаны: каждое последующее позволяет определить, за счет чего будет обеспечиваться развитие предыдущего. Основной стратегической целью является получение конкурентного преимущества в будущем. С другой стороны, для создания конкурентного преимущества необходимо определенным образом воздействовать на внутренние процессы и потенциал организации. Это потребует соответствующих инноваций: изменений в структуре и знаниях работников, внедрения новых технологий и т.д. Таким образом, устанавливается причинно-следственная связь между достижением финансовых показателей и привлечением необходимых для этого как материальных, так и нематериальных ресурсов.

Работа по разработке сбалансированной системы показателей начинается с обсуждения топ-менеджерами проблемы определения конкретных стратегических целей на основе имеющегося видения и стратегии. Для того чтобы определить финансовые цели, необходимо выбрать, на что следует сделать упор: либо на увеличение доходности и завоевание рынка, либо на генерирование потока наличности. Но что особенно важно, с точки зрения потребителей, руководство должно четко обозначить тот сегмент рынка, в котором оно намеревается вести конкурентную борьбу за клиента.

Как только установлены финансовые и клиентские цели, компания разрабатывает цели для внутренних бизнес-процессов. Традиционные системы оценки деятельности фокусируют внимание на снижении стоимости, улучшении качества и сокращении временного цикла всех существующих процессов. ССП же высвечивает те из них, которые являются наиболее значимыми для получения выдающихся результатов с точки зрения потребителей и акционеров. Зачастую, удается обнаружить абсолютно новые внутренние бизнес-процессы, которые руководство должно довести до совершенства, с тем, чтобы предложенная стратегия привела к успеху.

Последний компонент ССП – обучение и развитие – это инвестиции в переподготовку, информационные технологии и системы, а также в усовершенствование организационных процедур. Эти инвестиции в людей, системы и процедуры могут стать генераторами больших инноваций и модернизации внутренних бизнес-процессов на пользу клиентам и, в конечном счете, акционерам.

ССП – это концепция внедрения существующих стратегий, а не разработки принципиально новых стратегий. Необходимо сначала завершить разработку стратегии, а потом приступать к созданию сбалансированной системы показателей. При определении подразделений, для которых будет разрабатываться ССП, нужно учитывать следующее: чем больше подразделений организации управляются стратегически с помощью одной ССП, тем лучше можно каскадировать (декомпозировать, передавать) важные цели с верхнего уровня на нижние.

Одним из важных мероприятий при подготовке к разработке ССП является выбор перспектив. Рассмотрение различных перспектив при формировании и реализации стратегии является характерной чертой концепции сбалансированной системы показателей и ее ключевым элементом. Формулирование стратегических целей, подбор показателей и разработка стратегических мероприятий по нескольким перспективам призваны обеспечить всестороннее рассмотрение деятельности компании.

Компании, формулирующие свою стратегию слишком односторонне, необязательно отклоняются только в сторону финансов. Встречаются компании, которые слишком ориентированы на клиента и забывают о своих финансовых целях. Некоторые компании могут быть чрезмерно ориентированы на свои бизнес-процессы и не обращают внимания на рыночные аспекты. Равноправное рассмотрение нескольких перспектив позволяет избежать такой несбалансированности.

Организационной единицей, для которой разрабатывается ССП, может быть компания в целом, подразделение или отдел. При этом разработка ССП осуществляется путем выполнения следующих шагов:

- 1) конкретизация стратегических целей;
- 2) связывание стратегических целей причинно-следственными цепочками – построение стратегической карты;
- 3) выбор показателей и определение их целевых значений;
- 4) определение связи показателей с бизнес-процессами;
- 5) разработка стратегических мероприятий.

Стратегические цели имеют статус решающих и ключевых целей компании. Чтобы спланировать и обеспечить процесс реализации целей, для каждой из них разрабатываются соответствующие финансовые и нефинансовые показатели, по которым, в свою очередь, определяются целевые, плановые и фактические значения. Достижение разработанных целей призвана обеспечить реализация стратегических мероприятий. По каждому стратегическому мероприятию определяются сроки его реализации, бюджет и четкая ответственность.

Результат данного этапа обеспечивает единое понимание стратегии и является исходным пунктом для постоянного мониторинга внедрения стратегии. Только после информирования о ССП в организации, передачи целей на нижние уровни (каскадирование), создания адекватной системы

планирования и отчетности и адаптации систем руководства и мотивации сотрудников ССП становится концепцией менеджмента.

На этапе разработки ССП необходимо учитывать, что стратегические цели, а не их показатели, составляют ядро сбалансированной системы показателей. Лучшие показатели бесполезны, если положенные в их основу цели не описывают надлежащим образом стратегию, ведущую к устойчивому конкурентному преимуществу.

Каскадирование ССП ведет к повышению качества стратегического управления во всех вовлеченных организационных единицах, поскольку цели и стратегические мероприятия из вышестоящих подразделений могут быть последовательно переданы в ССП нижестоящих организационных единиц – это вертикальная интеграция целей. [2] Тем самым повышается вероятность, что стратегические цели всей организации или крупных подразделений будут достигнуты. При каскадировании стратегия, указанная в корпоративной ССП, распространяется на все уровни управления.

Ключевые показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI) представляют собой измерители степени достижения стратегической цели. Использование показателей призвано конкретизировать разработанную в ходе стратегического планирования систему целей и сделать разработанные цели измеримыми. Показатели можно идентифицировать только тогда, когда существует ясность в отношении целей. Выбор подходящих показателей – это второстепенный вопрос, поскольку даже наилучшие показатели не помогут компании достичь успеха, если неверно сформулированы цели. Рекомендуется использовать не более двух или трех показателей для каждой из стратегических целей. Причем всего показателей в ССП должно быть 100-200, не более. Около 80% всех показателей должны быть нефинансовыми. [1]

Оптимальным соотношением числа показателей для целей каждой из перспектив на стратегической карте является такое соотношение: финансы – 4-5 показателей (22%); клиенты – 4-5 показателей (22%); внутренние бизнес-процессы – 8-10 показателей (34%); обучение и развитие – 4-5 показателей (22%).

Без наличия целевых значений показатели, разработанные для измерения стратегических целей, не имеют смысла. Определение целевых значений показателей вызывает сложности не только при разработке ССП. Принципиальная сложность определения целевого значения того или иного показателя состоит в том, чтобы найти реально достижимый уровень.

Как правило, ССП разрабатывается на период, соответствующий долгосрочному периоду стратегического планирования (3-5 лет). При этом целевые значения на долгосрочный период определяют у отсроченных показателей (показатели, которые говорят о конечных целях корпоративной стратегии). Поскольку реализация стратегии осуществляется и в текущем году, целевые значения устанавливают и на среднесрочный (1 год) период – для опережающих показателей (показатели, изменения которых во времени

происходят за короткий срок). Таким образом достигается сбалансированность системы показателей по долгосрочным и краткосрочным целям.

Содержание краткосрочных планов детализируется по периодам (кварталам, месяцам, неделям, дням) и выражается в виде плановых значений показателей. Показатели и их целевые значения предоставляют менеджменту своевременные сигналы, основанные на отклонениях реального положения вещей от планового, т.е. полученные фактические количественные результаты сравниваются с запланированными.

Лаговые индикаторы (Lag Indicators), или показатели результата (Outcomes measures), как правило, соответствуют общим целям, измеряют результат уже реализованного процесса или события, либо показывают, к каким ожидаемым результатам должны привести усилия в ближайшей перспективе. Опережающие индикаторы (Lead Indicators), или факторы достижения результата (Performance measures) соответствуют специфическим целям, являются условием достижения показателей результата и сигнализируют о том, что надо сделать сегодня, чтобы обеспечить успешную реализацию стратегии завтра. Так, для цели "приверженность потребителей" лаговыми показателями могут выступать доля рынка и прибыльность продукта, а опережающими – показатели качества продукта и цена по сравнению с конкурентами.

Таблица 1

Классификация ключевых показателей эффективности

Признак классификации	Типы КРІ				
1. По периоду времени	итоговые	операционные, промежуточные или			
2. По степени детализации	агрегированные	детальные			
3. По направлению причинно-следственной связи	отсроченные (следственные, лаговые)	опережающие (причинные)			
4. По содержанию	финансовые	нефинансовые			
5. По степени важности	приоритетные	обычные			
6. По форме представления	абсолютные величины	относительные величины	процентные соотношения (доли)	индексы	ранги, рейтинги

Независимо от типа, все КРІ должны удовлетворять следующим требованиям: измеримость; управляемость; соответствие выбранной стратегии; простота и единая методика расчета по всем уровням и аспектам ССП; доступность восприятия персоналом организации; наличие по каждому КРІ лица, ответственного за достижение целевого значения. [3]

Библиографический список

1. Исаев, Р.А. Бизнес-инжиниринг и управление в коммерческом банке/ Р.А. Исаев. – М.: Изд-во ГОЛОС-ПРЕСС, 2009. – 318 с.
2. Ключков, А.К. КРІ и мотивация персонала/ А.К. Ключков: полный сборник практических инструментов. - М.: Изд-во Экспо, 2010. – 103 с.

3. Лобанова, Т.Н. Система ключевых показателей эффективности деятельности банка/ Т.Н. Лобанова //Управление в кредитной организации. - 2009. - №5.

УДК 338.330

Д. М. КАРАМОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОБОСНОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Диверсификация – это освоение внутри одного бизнеса смежных видов деятельности, направлений. Проблема диверсификации состоит в том, чтобы не заходя в несвойственные отрасли, найти разумное сочетание диверсификации со специализацией. Это путь постоянной оценки, анализа информации, в какой-то степени риска [1].

В связи с этим, диверсификация бизнеса требует особенной осторожности. Основным условием диверсификации является компетентность. В этом смысле диверсификация превращается в постоянный процесс самосовершенствования, оптимизации жизнедеятельности. Исследования возможностей развития своего бизнеса, в том числе и с помощью диверсификации, - основа конкурентоспособности организации. [2].

Диверсификация производства, как таковая не являются самоцелью субъектов рыночных отношений. Возникнув как объективное явление на определенном этапе развития обобществления труда, она призвана сыграть важную роль в повышении эффективности общественного производства как на макро-, так и микроуровне.

На макроуровне роль и значение диверсификации определяется ее непосредственным участием в демонополизации экономики и становлении рыночной среды, развитии конкуренции и создании автономных конкурирующих товаропроизводителей, а также в стремлении товаропроизводителя удовлетворять многообразные материальные и духовные потребности общества. В свою очередь товаропроизводители, используя возможности диверсификации производства, преследуют другие цели. Эти цели различны и могут быть направлены на перепрофилирование имеющихся производственных мощностей, самообеспечение региона товарами, сохранение рабочей силы и создание новых рабочих мест. Но, как правило, более эффективным оказывается комплексный подход, ставящий своей целью концептуальный выбор продукции, видов деятельности на основе анализа рентабельности и роста эффективности производства.

Принципиальное значение диверсификации состоит в том, что она является одним из средств разрешения основного противоречия экономической науки - представления о редкости ресурсов и неограниченности потребностей. Иначе говоря, она способствует, с одной стороны, решению проблемы

рационального использования ресурсов путем более полного вовлечения в производственный оборот всех наличных ресурсов предприятия и, с другой - связана с наиболее эффективным распределением ресурсов между альтернативными вариантами использования. Необходимость непрерывно преодолевать количественную и качественную ограниченность производственных ресурсов и обеспечивать на этой основе удовлетворение возрастающих потребностей разрешается на практике посредством своевременного снятия с производства устаревшей продукции, модернизации и модификации традиционных изделий и повышения экономической эффективности производства новых товаров.

Поэтому императивом деятельности предприятий в области диверсификации производства должен стать не умозрительный взгляд на проблему, а интенсивный поиск наиболее рациональных путей ее решения. Чем эффективнее он будет, тем быстрее будут созданы предпосылки конкуренции, повысится восприимчивость производства научно-техническому прогрессу, реальной станет интеграция экономики России в мировое экономическое сообщество. Только осуществление широкого комплексного подхода к диверсификации производства может явиться основой того или иного варианта разукрупнения высокомонополизированных предприятий, создания малых и иных организационных структур, формирования рыночного пространства.

Диверсификация производства - весьма сложный, многогранный и дорогостоящий процесс и прежде чем она станет достаточно эффективной, предприятию необходимо пройти ряд этапов [3]:

- подготовительный - выявление свободных материально-технических ресурсов, которые невостребованы и могут быть использованы в диверсифицированном производстве без ущерба для традиционной деятельности; внутреннее накопление необходимого и достаточного количества ресурсов, формирование стартового дивфонда, выбор альтернативных видов и направлений предпринимательской деятельности;

- начальный - максимально возможное приспособление традиционного производства к требованиям рынка с целью определения оптимального объема выпуска и наиболее эффективного использования производственных мощностей; определение вклада нового продукта в общую прибыль и его доли в переменных и постоянных расходах; планирование минимально-рентабельного и оптимального объема производства и реализации диверсифицированной продукции;

- организационный - переквалификация и обучение рабочей силы, выбор соответствующей организационной формы управления и смена, при необходимости, субъекта собственности;

- собственно производство новой продукции, для начального периода которого будет, как правило, характерна высокая себестоимость, низкое качество и рентабельность.

При этом заметим, что указанный сценарий предприятие будет проходить вновь и вновь, диверсифицируя производство. В каждом конкретном случае

объективным критерием выбора того или иного направления и экономической целесообразности диверсификации будет степень зрелости предпосылок конкуренции как между производителями одного вида товаров за наиболее эффективные условия производства, так и между производителями разных отраслей за наиболее выгодные сферы приложения накоплений.

Между тем, в разных отраслях и сферах деятельности процессы диверсификации производства должны осуществляться в различных формах, обеспечивающих эффективность многопрофильного мультипродуктового производства. Тем важнее становится выработка концептуальных основ эффективной диверсификации производства, которые обеспечили бы каждому предприятию возможность стать полноправным конкурентоспособным субъектом рынка.

Под концепцией эффективной диверсификации производства следует понимать систему взглядов и совокупность конструктивных принципов, которыми нужно руководствоваться действующим организационным структурам при подготовке и проведении мероприятий по изменению и расширению масштабов предпринимательской деятельности. Это означает, что диверсификация является одним из важнейших элементов производства, обеспечивающим стратегическую стабильность деятельности предприятия и уменьшение зависимости от меняющейся конъюнктуры рынка.

Соответственно, суть диверсификации производства заключается в устранении монополии путем преобразования существующих моноструктур и формирование новых организационных структур, лишенных возможности занимать доминирующее положение на рынке, а также в выпуске продукции для рынка и создании самих товарных рынков в экономических условиях, равных для всех товаропроизводителей. Исходя из этого, стратегия и тактика должны, прежде всего, включать:

- комплексную технико-экономическую оценку производственных возможностей, объемов неиспользованных ресурсов, результатов традиционной производственно-хозяйственной деятельности в настоящем и будущем. Такая оценка должна содержать качественные критерии традиционной деятельности, называемые ориентирами - перспективы развития отрасли, окружение предприятия с точки зрения отдельных тенденций. Помимо качественных характеристик большое значение имеют количественные параметры оценки стратегических позиций предприятия - темпы роста производства в зависимости от продолжительности жизненных циклов спроса, технологии и товара, перспективы изменения уровня рентабельности и нормы прибыли;

- выбор видов предпринимательской деятельности из многочисленных альтернатив, которые предприятие предполагает организовать в рамках диверсификации производства. В результате такого выбора предприятие разрабатывает продуктово-рыночную стратегию или стратегию бизнеса и определяет виды продукции, условия производства и реализации, послепродажного обслуживания потребителей. В совокупность характеристик, которые определяются вследствие разработки стратегии бизнеса и его технико-

экономической экспертизы, включаются прогнозные оценки эффективности деятельности - показатели вероятной величины прибыли от реализации данного товара, уровень затрат на производство, степень коммерческого риска, связанного с освоением нового продукта;

- установление организационно-экономических связей и отношений между диверсифицированным и традиционным производствами, механизмов саморазвития и управления структурными сдвигами в воспроизводственном процессе. Диверсификация производства будет развиваться в рамках сложившейся системы производственно-экономических связей и единый воспроизводственный процесс будет представлять собой тесное переплетение потоков фондов, ресурсов, финансов и информации. Но для становления и развития нововведений необходим соответствующий комплекс дополняющих мероприятий, поэтому целесообразно подходить к диверсификации производства одновременно с функциональной и институциональной точек зрения, что в свою очередь, требует создания сопряженных производств или налаживания новых кооперационных связей. Следовательно, диверсификация может обусловить необходимость формирования нового технологического уклада производства.

В связи с этим следует со всей определенностью признать, что становление форм диверсифицированного и традиционного производств на основе конкурентности и эффективности выявит и зависимости между ними, приведет к органичности их взаимодействия, невозможности развития одного в ущерб другому. Такая органическая целостность разных конкурирующих производств явится основой наиболее эффективного многопродуктового производства. Причем диверсификация производства даст значительный эффект, если будет направлена не на насыщение в срочном порядке рынка потребительскими товарами, а на реализацию приоритетов, определяющих долгосрочные и среднесрочные социально-экономические перспективы развития общественных потребностей.

Решение указанных задач предполагает взаимное согласование стратегических разработок с текущей деятельностью, распределение затрат и выгод за счет масштабов производства, условий транспортировки, наличия ресурсов и ответственности за конечный результат.

Библиографический список

1. Пронин, С. Б. Многие думают, что страховать можно, когда сгорит или сгорело. Тогда уже поздно/ С. Б. Пронин // Управление персоналом.— 2004.— N 20.— С. 22-26.
2. Серенко, М. Г. Диверсификация - это переломный момент, последний шанс или норма ведения бизнеса? / М. Г. Серенко // Управление персоналом.— 2004 .— N 20 .— С. 27-29.
3. Немченко, Г.И. Диверсификация производства: эффективность и управление/ Г.И. Немченко, А.А. Попова, И.Т. Фазлаев. – Челябинск: Изд-во УралГУФК, 2008. – 80с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Диверсификация – наиболее реальный путь обеспечения предприятием условий стабильности предпринимательской деятельности. Ее актуальность предопределяется исчерпанием внутренних резервов снижения издержек производства и затруднением маркетинговыми методами стимулировать спрос на продукцию. Материальная основа развития диверсификации определяется наличием на предприятиях неполностью используемых и незанятых в традиционном производстве ресурсов.

Как указывает в своей статье Ламанов А. В. «Диверсификация и специализация в инновационном бизнесе»: «Основополагающим (глобальным) принципом принятия решений о диверсификации, а значит, и о выборе направлений инвестиционной активности в российских условиях (особенно для крупных и средних «старых» предприятий) является минимум изменений во всех аспектах деятельности ХС при сохранении его миссии, провозглашенных целей и общей стратегии». Далее автор утверждает, что «...одна из групп стратегических решений в системе управления инновационной деятельностью в целях диверсификации – это диагностика и анализ окружающей среды ХС, а также оценка возможных ее изменений в связи с этой деятельностью». [1].

Рассматривая вопросы развития диверсификации в России, Борисов Н., в частности пишет, что «Диверсификация российского бизнеса в большинстве случаев складывалась как вложение избыточной сверх прибыли докризисного периода в любые, встречающиеся на пути проекты, сулящие выгоду. Диверсификация должна осуществляться с учетом сложившейся расстановки сил, а также при достаточном количестве финансовых ресурсов и исключительном профессиональном подходе к внедрению на рынок».

Самым главным «плюсом» диверсификации является устойчивость бизнеса. Российский капитализм быстро проходит все ступени своего изменения в том порядке ведения конкурентной борьбы, который был характерен для западного мира в недавнем прошлом: укрупнение основного бизнеса для получения эффекта масштаба, диверсификация для сохранения устойчивости и наконец, возврат к специализации».

«В целом стратегия управления диверсифицированным бизнесом сводится к пониманию того, что основной деятельностью владельца, как правило руководителя, является инвестиционная». «Инвестиционный характер многопрофильной компании определяет основные ее черты – минимизация риска, взвешенный подход, склонность к структурированию и формализации» [2].

Драчка Отто, автор статьи «Куда идет Россия?» конкретизирует, спрашивая, как обстоят дела с диверсификацией экономики в России. И констатирует, что «...если подведут внешние факторы, например, упадут мировые цены на энергоносители и сырье, то, по прогнозу Министерства экономики России, темпы роста ВВП могут снизиться вдвое – примерно до 3-4% в год. Вполне резонно поэтому задать вопрос: в какой мере экономическая политика России соответствует необходимости диверсифицировать национальное хозяйство, чтобы обеспечить устойчивые темпы роста, не зависящие от колебаний цен на рынках энергоносителей и сырья?» [3].

Диверсификация является одной из глобальных стратегий производства. Но кроме них следует различать еще стратегии обращения, реализуемые предприятиями с целью продвижения товаров во внешней среде. В совокупности эти стратегии и определяют суть диверсификации предпринимательской деятельности, требующей соответствующего управления, направленного на выравнивание объемов продаж, прибыли и рисков в соответствии с положительной тенденцией эволюции предприятия. Примером в этом плане является ОАО «Трубодеталь», расположенное Челябинской области (табл.1).

Таблица 1.

Предложения по основному направлению диверсификации предпринимательской деятельности ОАО «Трубодеталь» на 2012-13гг.

Анализ и обоснование предложения	Вывод
1. Положение по сегментам рынка	1. Рынок растущий; 2. Позиции ОАО «Трубодеталь» падают.
2. Использование существующих производственных мощностей	Причины плохого использования: 1. Ослабление позиций на рынке; 2. Невозможность удовлетворить меняющийся спрос.
3. Эффективный путь диверсификации за счет расширения производства ТВЧ	Потребуется более мощный трубогибочный стан со специальными характеристиками – РВ-1600
4. Дополнительный эффект от реализации предполагаемого проекта по достижению делового успеха	1. Восстановление баланса мощностей по отводам ТВЧ между ОАО и группой ЧТПЗ; 2. Возможность получения и выполнения максимальной доли заказов в периоды пиковых нагрузок; 3. Укрепление статуса ОАО как комплексного поставщика на мировом рынке (аналогия с «Манесман»).
5. Альтернативные затраты	1. Достичь максимальной загрузки существующих мощностей; 2. Сохранить (увеличить) синергетический эффект производства труб и отводов; 3. Сохранить уровень цен и прибыли; 4. По возможности перекрывать каналы поставки конкурентам (ОАО «ВМЗ» и др.); 5. Привлечь ЗАО «ЧТЗ» на комплектацию отводами на условиях участия в прибыли.

Продолжение таблицы 1

6. Основные драйверы рынка	1. Новые нефте- и газопроводы, в т.ч. с повышенным давлением и нестандартными эксплуатационными характеристиками; 2. Обновление трубопроводного хозяйства (ремонта).
7. Потребности и возможности производства ТВЧ	Возможна реализация потребностей в количестве 2500 штук/год

Данная функция управления предпринимательской деятельностью включает в себя следующие задачи:

- формирование оптимального диверсификационного портфеля;
- своевременное регулирование содержания данного портфеля путем перераспределения ресурсов между видами деятельности (продуктами);
- своевременное изменение структуры диверсификационного портфеля путем исключения убыточных и включения перспективных направлений предпринимательской деятельности.

Указанные задачи управления диверсификацией предпринимательской деятельности должны «включаться» в логистическую цепочку создания прибыли на акционерном предприятии. И в этом плане должна быть сопоставленность действий между:

- 1) аутсорингом и диверсификацией производства;
- 2) диверсификацией производства и обращения – через функцию маркетинга и функцию снабжения в рамках внешней и внутренней логистики.

Таким образом, управление диверсификацией предпринимательской деятельности это целенаправленное воздействие на логистическую цепочку создания прибыли на акционерном предприятии посредством расширения ассортимента выпускаемой продукции и коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.

Принципы такого управления следующие:

- положительная тенденция эволюции предприятия (управлять набором видов деятельности необходимо таким образом, чтобы полученная предприятием прибыль находилась в пределах, обеспечивающих условие стабильного функционирования);
- стратегическая гибкость (набор видов деятельности в конкретный момент можно изменить в соответствии с экономической, организационной и деловой культурой).

В целом задача управления диверсификацией сводится к минимизации риска ошибки прогноза перспективной предпринимательской деятельности. А это, в свою очередь, способствует выбору рациональных направлений преобразования специализированных предприятий в многоотраслевые комплексы и повышению экономической эффективности их функционирования [4].

В качестве обобщения приведем таблицу 2, в которой названы глобальные стратегии предпринимательской деятельности, к числу которых относится и диверсификация производства и обращения.

Таблица 2.

Глобальные стратегии предпринимательской деятельности [4].

Параметры стратегии	Формы организации производства		
	Специализация	Диверсификация	Интернационализация
Организация труда	Общественное разделение труда	Соединение труда	Международное разделение труда
Рабочая сила	Специализированная	Диверсифицированная	Интернациональная
Рынок	Товарный	Межотраслевой	Мировой
Конкуренция	Отраслевая	Межотраслевая	Мировая
Экономический эффект	Эффект масштаба производства	Синергетический эффект	Глобальный синергизм
Стратегии конкуренции	Минимизация издержек, диверсификация товаров и потребителей	Связанная диверсификация, несвязанная диверсификация	Роста и сотрудничества
Экономическая закономерность	Экономия на масштабах производства	Экономия на масштабах деятельности	Экономия на стоимости ресурсов
Стратегическая гибкость	Низкая	Высокая	Очень высокая
Средства достижения целей предпринимательской деятельности	Оптимизация объема производства, минимизация издержек	Минимизация риска, манипулирование набором видов деятельности	Минимизация транзакционных издержек, манипулирование кросс-культурой

«Осуществление коммерческой деятельности сразу на нескольких рынках, или диверсификация бизнеса, является одним из эффективных маркетинговых приемов, направленных на сохранение или приумножение имеющихся активов. Данная процедура, помимо того, что позволяет компенсировать отдельные неудачи за счет успешных проектов, может быть также предназначена для захвата новых видов бизнеса. Вопрос в том, насколько оправданными будут вложения ресурсов, так как расширение сферы влияния, особенно в незнакомой области, всегда чревато повышенным финансовым риском» [5]. Особенно при непрофессиональных действиях команды менеджеров это может привести к провалу.

Библиографический список

1. Ламанов, А. В. Диверсификация и специализация в инновационном бизнесе / А. В. Ламанов // Инновации. — 2004. — N 3. — С. 69-72.
2. Борисов, Н. Если у вас нету страсти / Н. Борисов // Управление персоналом. — 2004. — N 20. — С. 30-33.
3. Драчка, Отто. Куда идет Россия? / О. Драчка, пер. Б. Болотина // Мировая экономика и международные отношения. — 2005. — N 2. — С. 58-62.

4. Донецкая, С.С. Управление диверсификацией предпринимательской деятельности в условиях трансформации экономики/ С.С. Донецкая. автореф. дисс. канд. экон. наук, ТюмГУ. – Тюмень, 2001. – 21 с.
5. Пашутин, С. О. диверсификации в фармацевтическом бизнесе/ С.О. Пашутин // Управление персоналом.— 2004.— N 20.— С. 19-21.

УДК 005.915

Р. С. КОМИССАРОВА, В. В. ВАЛИЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

МЕТОДИКА УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Управление денежными средствами имеет такое же значение, как и управление запасами и дебиторской задолженностью. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах минимально необходимую сумму денежных средств, которые нужны для текущей оперативной деятельности [1]. Сумма денежных средств, которая необходима хорошо управляемому предприятию, - это по сути дела страховой запас, предназначенный для покрытия кратковременной несбалансированности денежных потоков. И сумма должна быть такой, чтобы ее хватало для производства всех первоочередных платежей. Поскольку денежные средства, находясь в кассе или на счетах в банке, не приносят дохода, их нужно иметь в наличии на уровне безопасного минимума. Наличие больших остатков денег на протяжении длительного времени может быть результатом неправильного использования оборотного капитала.

Омертвление финансовых ресурсов в виде денежных средств связано с определенными потерями - с некоторой долей условности их величину можно оценить размером упущенной выгоды от участия в каком-либо доступном инвестиционном проекте. Поэтому любое предприятие должно учитывать два взаимно исключающих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от инвестирования свободных денежных средств. Таким образом, одной из основных задач управления денежными ресурсами является оптимизация их среднего текущего остатка.

Цель управления денежными средствами состоит в том, чтобы инвестировать избыток денежных доходов для получения прибыли, но одновременно иметь их необходимую величину для выполнения обязательств по платежам и одновременного страхования на случай непредвиденных ситуаций. Чем более предсказуемы денежные потоки фирмы, тем меньше потребность в страховании. Управление денежными средствами начинается с момента выписки покупателем (дебитором) чека на оплату продукции и заканчивается выплатами кредиторам, персоналу, бюджетам и другим лицам. При этом управление денежными средствами тесно связано с управлением

кредиторской задолженностью, ибо менеджеры фирмы регулируют сроки ее оплаты.

Идея оптимизации величины остатка денежных средств у предприятия состоит в том, что необходимо определить такой объем денежных средств и их эквивалентов, при котором будут соблюдаться нормативы всех показателей ликвидности для промышленных предприятий и всегда в отчете о движении денежных средств на конец отчетного периода будет положительная и достаточная для осуществления деятельности величина.

Баланс предприятия должен удовлетворять показателям абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности. В частности, коэффициент абсолютной ликвидности должен принимать значения от 0,2 до 0,3, коэффициент промежуточной ликвидности должен быть больше 0,8, а коэффициенту текущей ликвидности следует находиться в границах [2].

Минимальный остаток необходимой величины денежных средств, обеспечивающей нормальную ликвидность, можно определить, исходя из нормативных значений коэффициентов ликвидности и других статей бухгалтерского баланса таких как, краткосрочные обязательства, краткосрочная дебиторская задолженность и другие оборотные активы. Коэффициент абсолютной ликвидности может дать и минимальную, и максимальную границы значений денежных средств. В таблице 1 представлен расчет оптимальной величины денежных средств по коэффициенту абсолютной ликвидности на основе показателей финансовой деятельности ОАО «УМПО».

Таблица 1

Расчет оптимальной величины денежных средств по коэффициенту абсолютной ликвидности

Показатель	Краткосрочные обязательства, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 0,2$, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 0,3$, т. р.
1	2	3	4
31.12.10	734783	146956,6	220434,9
31.03.11	702336	140467,2	210700,8
30.06.11	522688	104537,6	156806,4
30.09.11	542699	108539,8	162809,7
31.12.11	888738	177747,6	266621,4
31.03.12	824457	164891,4	247337,1
30.06.12	730285	146057	219085,5
30.09.12	675587	135117,4	202676,1
31.12.12	714622	142924,4	214386,6

В результате расчетов, получены границы денежных средств по кварталам для того, чтобы обеспечить нормативное значение данного коэффициента для конкретного предприятия.

Ту же операцию необходимо провести с коэффициентом промежуточной ликвидности, но надо учесть в расчете коэффициента дебиторскую задолженность, которую необходимо будет вычесть из выражения, равного произведению краткосрочных обязательств и минимума норматива (0,8).

Таблица 2

**Расчет оптимальной величины денежных средств по коэффициенту
промежуточной ликвидности**

Показатель	Краткосрочные обязательства, т. р.	(Денежные средства+КДЗ) при $K_{аб.л.} = 0,8$, т. р.	Краткосрочн ая ДЗ, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 0,8$, т. р.
1	2	3	4	5
31.12.10	734783	587826,4	163222	424604,4
31.03.11	702336	561868,8	648139	-86270,2
30.06.11	522688	418150,4	514692	-96541,6
30.09.11	542699	434159,2	363018	71141,2
31.12.11	888738	710990,4	182099	528891,4
31.03.12	824457	659565,6	788883	-129317
30.06.12	730285	584228	480808	103420
30.09.12	675587	540469,6	419079	121390,6
31.12.12	714622	571697,6	355117	216580,6

Значения денежных средств достаточно сильно различаются по кварталам, например, на конец второго квартала их величина составила - 96541,6. В конце 2011 года необходимо было минимум 528891,4 тыс. руб., чтобы коэффициент промежуточной ликвидности соответствовал нормативу.

Коэффициент текущей ликвидности, равный отношению оборотных активов и краткосрочных обязательств, должен находиться в пределах от 1 до 2.

Таблица 3

**Расчет оптимальной величины денежных средств по коэффициенту текущей
ликвидности**

Показате ль	Краткосрочные обязательства, т. р.	Оборотные активы при $K_{аб.л.} = 1$, т. р.	Оборотные активы при $K_{аб.л.} = 2$, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 1$, т. р.	Денежные средства при $K_{аб.л.} = 2$, т. р.
1	2	3	4	5	6
31.12.10	734783	734783	1469566	734783	1469566
31.03.11	702336	702336	1404672	702336	1404672
30.06.11	522688	522688	1045376	522688	1045376
30.09.11	542699	542699	1085398	542699	1085398
31.12.11	888738	888738	1777476	888738	1777476
31.03.12	824457	824457	1648914	824457	1648914
30.06.12	730285	730285	1460570	730285	1460570
30.09.12	675587	675587	1351174	675587	1351174
31.12.12	714622	714622	1429244	714622	1429244

Теперь необходимо составить величину остатка денежных средств по кварталам, а затем из них выбрать минимальное значение данной статьи, удовлетворяющее разным периодам и совершенно разным значениям других статей, участвующих в расчете показателей ликвидности.

Таблица 4

Интервалы оптимальных значений денежных средств по кварталам

Показатель	Минимальное значение, тыс. руб.	Максимальное значение, тыс. руб.	Оптимальный остаток, тыс. руб.
1	2	3	4
31.12.10	424604,4	1113357	528891,4
31.03.11	140467,2	210700,8	
30.06.11	104537,6	156806,4	
30.09.11	108539,8	162809,7	
31.12.11	528891,4	1334624	
31.03.12	164891,4	247337,1	
30.06.12	146057	219085,5	
30.09.12	135117,4	202676,1	
31.12.12	216580,6	755864	

Учитывая вышеприведенные расчеты, можно сказать, что для обеспечения достаточной ликвидности необходимо иметь 528891,4 тыс. руб. денежных средств.

Теперь следует проверить, во всех ли периодах данное значение денежных средств способствует обеспечению ликвидности баланса компании. Для этого нужно рассчитать показатели абсолютной, промежуточной и текущей ликвидности.

Таблица 5

Коэффициенты ликвидности при минимальном значении остатка денежных средств

Показатель	Коэф. абсолютной ликвидности	Коэф. промежуточной ликвидности	Коэф. текущей ликвидности
1	2	3	4
31.12.10	0,72	0,94	1,20
31.03.11	0,75	1,68	2,06
30.06.11	1,01	2,00	2,53
30.09.11	0,97	1,64	2,16
31.12.11	0,60	0,80	1,09
31.03.12	0,64	1,60	1,98
30.06.12	0,72	1,38	1,80
30.09.12	0,78	1,40	1,88
31.12.12	0,74	1,24	1,68

Как показывает таблица, коэффициенты ликвидности свидетельствуют о высоколиквидном балансе предприятия. Более того, они даже превышают нормативные значения, но все же меньше, чем в ситуации с фактическими значениями денежных средств.

В течение анализируемых двух лет величина денежных средств часто принимала значения, превышающие необходимый остаток средств для поддержания ликвидности.

Таблица 6

Сравнение фактического остатка денежных средств с минимальным остатком

Показатель	Фактические значения, т. р.	Фактические значения – оптимальные значения, т. р.	% неиспользования свободных ден. средств, %
1	2	3	4
31.12.10	1044054	515162,6	97,4
31.03.11	1230223	701331,6	132,6
30.06.11	795848	266956,6	50,47
30.09.11	526243	-2648,4	-0,5
31.12.11	1047283	518391,6	98,01
31.03.12	777762	248870,6	47,06
30.06.12	556216	27324,6	5,17
30.09.12	516286	-12605,4	-2,38
31.12.12	1003877	474985,6	89,81

Как видно из таблицы, только 2 квартала характеризуются недостатком денежных средств до минимальной их величины. В остальные же даты можно наблюдать достаточно сильные отклонения как в абсолютном, так и относительном значении. Например, 97,4% от минимального остатка денежных средств, наблюдаемые на конец 2010 года, не используются предприятием для получения дополнительной прибыли, а просто лежат на его расчетном счете.

Получив оптимальный остаток денежных средств, необходимо контролировать реальные значения денежных средств на предприятии следующим образом: при превышении этого значения необходимо покупать краткосрочные ликвидные финансовые инструменты, при снижении величины денежных средств ниже оптимального остатка – начинать продавать купленные ранее финансовые активы с целью восстановить целевой остаток денежных средств для поддержания абсолютной ликвидности.

Поскольку предприятию неожиданно могут понадобиться крупные суммы денежных средств, то его краткосрочные финансовые вложения должны быть непременно ликвидными. В качестве таких финансовых инструментов могут выступать акции и облигации крупных предприятий, казначейские обязательства, также можно заработать на курсовых разницах, покупая евро и доллар на биржах, поскольку комиссии там меньше, чем в банках [3].

Если рассматривать вариант, при котором компания будет осуществлять вложения в конце каждого квартала, то необходимы курсы валют на эти даты. Например, пусть осуществляется покупка и продажа евро при оптимальном остатке денежных средств.

На 01.01.2011 излишек денежных средств составлял 515 162,6 тыс. руб. Курс евро на 11.01.2011 составлял 39,6401 руб. Соответственно, у компании появилось 12995,996 тыс. евро. Через 3 месяца курс евро составил уже 40,3637 руб., и продать евро можно было уже подороже. Нагляднее увидеть возможные операции можно в следующей таблице.

Расчет операций по покупке-продаже евро

Дата	Величина излишка ДС на начало периода, т. р.	Курс евро	Покупка-продажа, т. евро	Итого, т. евро
11.01.2011	515 162,60	39,6401	12995,996	12995,996
31.03.2011	701 331,60	40,3637	17375,29	30371,286
30.06.2011	266 956,60	40,3985	6608,082	36979,368
30.09.2011	-2 648,40	43,4169	-36379,368	0
03.01.2012	518 391,60	41,5069	0	0
02.04.2012	248 870,60	39,1951	19575,462	19575,462
02.07.2012	27 324,60	41,0953	-19575,462	0
01.10.2012	-12 605,40	40,1720	0	0

Как видно, на 31.03.2011 г. вновь возникает излишек денежных средств в размере 701331,6 тыс. руб., который будет направлен на покупку евро по курсу 40,3637 руб. Евро на счету предприятия станет уже больше 30371,286 тыс. евро. На 30.06.2011 г. курс евро следующий: 40,3985 руб. за евро. Излишек денежных средств вновь будет направлен на покупку валюты. Таким образом, на счету предприятия будет уже 36979,368 тыс. евро. На 30.09.2011 появляется недостаток денежных средств в размере 2648,4 руб. На эту дату наблюдается максимальный курс евро – 43,4169 руб. Если аналитики смогут предсказать такой курс на 30.09.2011 и падение курса в следующем периоде, то очевидно, что имеющуюся валюту следует продать. Таким образом, компания может получить 1605529,523 тыс. руб. Финансовый результат проведенных операций составит 122078,723 тыс. руб.

В следующем квартале курс евро снижается до 41,5069 руб. На 03.01.2012 г. наблюдается излишек денежных средств в размере 518391,6 тыс. руб., который целесообразно направить на приобретение иностранной валюты. Но, ожидая дальнейшее сокращение курса евро, можно подождать следующего периода. И купить евро, например, 2.04.2012 по курсу 39,1951 руб. Таким образом, в кармане компании будет 19575,462 евро, которые можно продать 2 июля 2012 года по курсу 41,0953 руб. за евро и получить 804459,493 тыс. руб. Финансовый результат от сделки составит 37197,293 тыс. руб. Таким образом, окончательный финансовый результат компании от осуществления операций с покупкой и продажей евро на протяжении всего анализируемого периода может составить 159276,016 тыс. руб.

Проведенные расчеты показывают, что свободные денежные средства могут вполне успешно работать при грамотном управлении ими. Для этого достаточно несколько грамотных специалистов, которые будут заниматься анализом существующего состояния на рынке ценных бумаг, и осуществлять подобные операции.

Библиографический список

1. Бланк, И.А. Управление денежными потоками/ И.А. Бланк. - К.: Изд-во Ника-Центр, Эльга, 2009. - 736с.

2. Ковалев, В.В. Управление денежными потоками прибылью и рентабельностью/ В.В. Ковалев. - М.: Изд-во Проспект, 2011.
3. Покидова, С. Какие решения защитят компанию от превышения бюджета/ С. Покидова. - М: Изд-во Финансовый директор, 2009.

УДК 378:336.1

Р. С. КОМИССАРОВА, К. К. СТЕПАНОВА, Р. Н. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В условиях инновационного развития различных отраслей экономики возрастает конкуренция и в сфере предоставления образовательных услуг между бюджетными, автономными и частными образовательными учреждениями. В целях повышения конкурентоспособности бюджетных учреждений необходим новый государственный менеджмент, направленный на увеличение эффективности и результативности бюджетных расходов. Одним из наиболее известных современных методов повышения эффективности бюджетных расходов является бюджетирование, ориентированное на результат [2, 3]. Это метод планирования и использования бюджетных ресурсов в целях оптимального достижения измеримых конечных общественно значимых результатов [5, 6].

Современное состояние образования характеризуется в первую очередь с позиции недостаточности бюджетных средств, выделяемых государством для обеспечения функционирования данной сферы деятельности, во-вторых, проблемы, связанные с содержанием, доступностью и качеством образования для различных слоев населения. В этой связи весьма важным является решение вопроса о разработке и совершенствовании методического инструментария оценки качества предоставления образовательной услуги различными школами муниципального образования для выявления школ, работающих наиболее эффективно и результативно, с целью дальнейшего целесообразного распределения бюджетных средств по образовательным учреждениям с учетом достигнутых ими результатов [7].

Расчет показателей эффективности общеобразовательной услуги предлагается производить на основе социально-значимых производственных и финансово-экономических показателей учреждения. В анализе эффективности общеобразовательной услуги при определении его критериев предлагается использовать коэффициенты – относительные показатели учреждений, рассчитываемые как отношения абсолютных показателей друг к другу [4].

При составлении перечня показателей, необходимых для оценки эффективности образовательной услуги, учитывались требования максимальной информативности показателей, возможности проведения

рейтинговой оценки общеобразовательных учреждений при их сравнении с другими общеобразовательными учреждениями. Для выделения степени важности некоторых показателей предлагается определить веса значимости для всех показателей на основе экспертных оценок. Производственные показатели рассчитываются как отношение показателей, характеризующих кадровый персонал, степень подготовки учащихся, материально-техническое обеспечение учреждения, к численности учащихся в школе.

Таблица 1

Производственные показатели деятельности среднего
общеобразовательного учреждения

№	Производственные показатели	Вес
а) Показатели, характеризующие наличие квалифицированных кадров:		
1	$K_1 = K_{шт} / N$, где K_1 показывает долю штатных преподавателей, приходящихся на одного учащегося; $K_{шт}$ – количество штатных преподавателей, чел.; N – количество всех учащихся.	p_1^1
2	$K_2 = K_{в.к.} / N$, где K_2 – доля преподавателей, имеющих высшую категорию; $K_{в.к.}$ – количество преподавателей, имеющих высшую категорию, чел.	p_2^1
3	$K_3 = K_{1к.} / N$, где K_3 – доля преподавателей, имеющих первую категорию; $K_{1к.}$ – количество преподавателей, имеющих первую категорию, чел.	p_3^1
4	$K_4 = K_{2к.} / N$, где K_4 – доля преподавателей, имеющих вторую категорию; $K_{2к.}$ – количество преподавателей, имеющих вторую категорию, чел.	p_4^1
5	$K_5 = K_{пов.кв.} / N$, где K_5 – доля преподавателей, прошедших повышение квалификации за отчетный год; $K_{пов.кв.}$ – количество преподавателей, повысивших квалификацию за отчетный год, чел.	p_5^1
6	$K_6 = K_{зу.РФ.} / N$, где K_6 – доля преподавателей, имеющих звание «заслуженный учитель РФ»; $K_{зу.РФ.}$ – количество преподавателей, имеющих звание «заслуженный учитель РФ», чел.	p_6^1
7	$K_7 = K_{зу.РБ.} / N$, где K_7 – доля преподавателей, имеющих звание «заслуженный учитель РБ»; $K_{зу.РБ.}$ – количество преподавателей, имеющих звание «заслуженный учитель РБ», чел.	p_7^1
8	$K_8 = K_{оо.РФ.} / N$, где K_8 – доля преподавателей, имеющих звание «отличник образования РФ»; $K_{оо.РФ.}$ – количество преподавателей, имеющих звание «отличник образования РФ», чел.	p_8^1
9	$K_9 = K_{оо.РБ.} / N$, где K_9 – доля преподавателей, имеющих звание «отличник образования РБ»; $K_{оо.РБ.}$ – количество преподавателей, имеющих звание «отличник образования РБ», чел.	p_9^1
10	$K_{10} = K_{п.р.о. РФ} / N$, где K_{10} – доля преподавателей, имеющих звание «почетный работник общего образования РФ»; $K_{оо.РБ.}$ – количество преподавателей, имеющих звание «почетный работник общего образования РФ», чел.	p_{10}^1

1	2	3
11	$K11 = \text{Кп.гр. РФ} / N$, где K11 – доля преподавателей, имеющих почетную грамоту Министерства образования РФ; Кп.гр. РФ – количество преподавателей, имеющих почетную грамоту Министерства образования РФ, чел.	p_{11}^1
12	$K12 = \text{Кл.уч.} / N$, где K11 – доля преподавателей, ставших победителем конкурса «Лучший учитель РФ»; Кп.гр. РФ – количество преподавателей, ставших победителем конкурса «Лучший учитель РФ», чел.	p_{12}^1
б) Показатели, характеризующие качество подготовки учащихся:		
13	$K13 = \text{Чегэ} / N$, где K13 – доля учащихся, получивших высокие (максимальные) баллы по ЕГЭ; Чегэ – число учащихся, получивших высокие (максимальные) баллы по ЕГЭ.	p_{13}^1
14	$K14 = \text{Чз.м} / N$, где K14 – доля учащихся, окончивших школу с золотой медалью; Чз.м – число учащихся, окончивших школу с золотой медалью.	p_{14}^1
15	$K15 = \text{Чс.м} / N$, где K15 – доля учащихся, окончивших школу с серебряной медалью; Чс.м. – число учащихся, окончивших школу с серебряной медалью.	p_{15}^1
16	$K16 = \text{Чр.о} / N$, где K16 – доля учащихся – победителей республиканских олимпиад; Чр.о – число учащихся – победителей республиканских олимпиад.	p_{16}^1
17	$K17 = \text{Чо.о.} / N$, где K17 – доля учащихся – победителей районных олимпиад; Чо.о. – число учащихся – победителей районных олимпиад.	p_{17}^1
18	$K18 = \text{Чг.о} / N$, где K18 – доля учащихся – победителей городских олимпиад; Чг.о – число учащихся – победителей городских олимпиад.	p_{18}^1
19	$K19 = \text{Чп.в} / N$, где K19 – доля учащихся, поступивших в вузы; Чп.в – число учащихся, поступивших в вузы.	p_{19}^1
20	$K20 = \text{Чсп} / N$, где K20 – доля учащихся, занимающихся спортом (посещающих спортивные секции); Чсп – число учащихся, занимающихся спортом (посещающих спортивные секции).	p_{20}^1
21	$K21 = \text{Чр.сор.} / N$, где K21 – доля учащихся – победителей российских спортивных соревнований; Чр.сор. – число учащихся – победителей российских спортивных соревнований.	p_{21}^1
22	$K22 = \text{Чрес.сор.} / N$, где K22 – доля учащихся – победителей республиканских спортивных соревнований; Чр.сор. – число учащихся – победителей республиканских спортивных соревнований.	p_{22}^1
23	$K23 = \text{Чрай.сор.} / N$, где K23 – доля учащихся – победителей районных спортивных соревнований; Чрай.сор. – число учащихся – победителей районных спортивных соревнований.	p_{23}^1
24	$K24 = \text{Чгор.сор.} / N$, где K24 – доля учащихся – победителей городских спортивных соревнований; Чгор.сор. – число учащихся – победителей городских спортивных соревнований.	p_{24}^1

1	2	3
25	$K25 = \text{Чш.к.} / N$, где K25 – доля учащихся, обучающихся в системе внутришкольного дополнительного образования (посещающих школьные кружки); Чш.к. – число учащихся, посещающих школьные кружки.	p_{25}^1
26	$K28 = \text{Ч.дошк} / N$, где K28 – удельный вес численности детей старшего дошкольного возраста, обучающихся в системе дошкольного образования в вариативных формах; Чдошк – число детей дошкольного возраста, обучающихся в системе дошкольного образования в вариативных формах.	p_{28}^1
27	$K26 = \text{Чэ.з.} / N$, где K26 – доля учащихся, посещающих элективные занятия (спецкурсы); Чэ.з. – число учащихся, посещающих элективные занятия (спецкурсы).	p_{26}^1
28	$K27 = \text{Чо.п} / N$, где K27 – удельный вес численности учащихся 9-11 классов, обучающихся по программам предпрофильной подготовки, индивидуальным учебным планам и программам профильного обучения; Чо.п – число учащихся, обучающихся по программам предпрофильной подготовки, индивидуальным учебным планам и программам профильного обучения.	p_{27}^1
29	$K29 = \text{Чп.к.} / N$, где K29 – доля первоклассников в отчетном году; Чп.к. – число первоклассников, поступивших в школу в отчетном году.	p_{29}^1
30	$K30 = \text{Чд.к.} / N$, где K30 – доля учащихся, оставшихся в 10 классах; Чд.к. – число учащихся, оставшихся в 10 классах.	p_{30}^1
31	$K31 = \text{Чф.о.} / N$, где K31 – доля численности поступивших в учреждения среднего и высшего профессионального образования по результатам федеральных предметных олимпиад в общем числе поступивших; Чф.о – число поступивших в учреждения среднего и высшего профессионального образования по результатам федеральных предметных олимпиад в общем числе поступивших.	p_{31}^1
в) Показатели, характеризующие учебно-методическое обеспечение и материально-техническое обеспечение учебного процесса:		
32	$K32 = \text{Чумк} / N$, где K32 – удельный вес предметов, преподаваемых в школе, обеспеченных учебно-методическими комплектами нового поколения (новые государственные образовательные стандарты общего образования на основе компетентностного подхода); Чумк – число предметов, преподаваемых в школе, обеспеченных учебно-методическими комплектами нового поколения.	p_{32}^1
33	$K33 = \text{Чк} / N$, где K33 показывает долю компьютеров, приходящихся на одного учащегося; Чк – количество компьютеров в школе.	p_{33}^1

Продолжение табл. 1

1	2	3
34	$K34 = \text{Чи.д.} / N$, где K34 показывает долю интерактивных досок, приходящихся на одного учащегося; Чк – количество интерактивных досок в школе.	p_{34}^1
35	$K35 = \text{Чм.к.} / N$, где K35 показывает долю мультимедийных комплексов, приходящихся на одного учащегося; Чк – количество мультимедийных комплексов в школе	p_{35}^1
36	$K36 = \text{Кшв.маш.} / N$, где K36 показывает долю швейных машинок, приходящихся на одного учащегося; Коб – количество швейных машинок.	p_{38}^1
37	$K37 = \text{Кмет.ст.} / N$, где K37 показывает долю станков, используемых на уроках технологии, приходящихся на одного учащегося; Коб – количество станков.	p_{39}^1
38	$K38 = \text{Кл.п.} / N$, где K38 показывает долю спортивного инвентаря (например, лыжных пар, приходящихся на одного учащегося); Кл.п. – количество спортивного инвентаря в школе.	p_{40}^1

Финансовые показатели определяют как отношение стоимостных показателей к численности учащихся.

Таблица 2

**Финансово-экономические показатели деятельности
общеобразовательного учреждения**

№	Финансово-экономические показатели	Вес
1	2	3
1	$\text{ЭК}_1 = \text{ЗП} / N$, где ЭК_1 показывает долю заработной платы, приходящейся на одного учащегося; ЗП – фонд оплаты труда (руб.).	p_1^2
2	$\text{ЭК}_2 = \text{НОТ} / N$, где ЭК_2 – доля начислений на оплату труда; НОТ – начисления на оплату труда (руб.).	p_2^2
3	$\text{ЭК}_3 = \text{Р}_{\text{пр.в}} / N$, где ЭК_3 – доля прочих выплат; $\text{Р}_{\text{пр.в}}$ – прочие выплаты (руб.).	p_3^2
4	$\text{ЭК}_4 = \text{Р}_{\text{св}} / N$, где ЭК_4 – доля расходов на услуги связи; $\text{Р}_{\text{св}}$ – расходы на услуги связи (руб.).	p_4^2
5	$\text{ЭК}_5 = \text{Р}_{\text{ком}} / N$, где ЭК_5 – доля расходов на коммунальные услуги; $\text{Р}_{\text{ком}}$ – расходы на коммунальные услуги.	p_5^2
6	$\text{ЭК}_6 = \text{Р}_{\text{сод.им}} / N$, где ЭК_6 – доля расходов по содержанию имущества; $\text{Р}_{\text{сод.им}}$ – расходы по содержанию имущества (руб.).	p_6^2
7	$\text{ЭК}_7 = \text{Р}_{\text{пр.}} / N$, где ЭК_7 – доля расходов на прочие услуги; $\text{Р}_{\text{пр.}}$ – расходы на прочие услуги (руб.).	p_7^2

1	2	3
8	$\text{ЭК}_8 = P_{\text{пр.}} / N$, где ЭК_8 – доля прочих расходов; $P_{\text{пр.}}$ – прочие расходы (руб.).	p_8^2
9	$\text{ЭК}_9 = P_{\text{тр}} / N$, где ЭК_9 – доля транспортных расходов; $P_{\text{тр}}$ – транспортные расходы (руб.).	p_{11}^2
10	$\text{ЭК}_{10} = P_{\text{с.о.с.}} / N$, где ЭК_{10} – доля увеличения стоимости основных средств; $P_{\text{с.о.с.}}$ – расходы по статье на увеличение стоимости основных средств (руб.).	p_{10}^2
11	$\text{ЭК}_{11} = P_{\text{м.з.}} / N$, где ЭК_{11} – доля расходов по статье на увеличение стоимости материальных запасов; $P_{\text{м.з.}}$ – расходы по статье на увеличение стоимости материальных запасов (руб.).	p_9^2
12	$\text{ЭК}_{12} = D_{\text{взн.}} / N$, где ЭК_{12} – доля доходов от добровольных взносов родителей; $D_{\text{взн.}}$ – доходы от добровольных взносов родителей (руб.).	p_{11}^2
13	$\text{ЭК}_{13} = D_{\text{взн.сп.}} / N$, где ЭК_{13} – доля поступлений финансовых средств от спонсоров и меценатов; $D_{\text{взн.сп.}}$ – поступления финансовых средств от спонсоров и меценатов (руб.).	p_{12}^2

Для комплексной оценки эффективности предоставления бюджетных услуг средними общеобразовательными учреждениями предлагается рассчитать четыре индекса по группам показателей, а затем комплексный показатель, по которому будет осуществляться сравнение школ.

Таблица 3

Методика оценки эффективности предоставления образовательных услуг

Составляющие показатели		Рассчитываемые показатели	Методика расчета
1		2	3
Производственные	Показатели, характеризующие наличие квалифицированных кадров	Индекс квалификации кадров $I_{\text{к.к.}}$	$I_{\text{к.к.}} = \sum_{i=1}^{12} p_{1.i} * K_i$
	Показатели, характеризующие качество подготовки учащихся	Индекс подготовки учащихся $I_{\text{уч.}}$	$I_{\text{уч.}} = \sum_{i=13}^{31} p_{1.i} * K_i$
	Показатели, характеризующие учебно-методическое обеспечение и материально-техническое обеспечение учебного процесса	Индекс обеспечения учебного процесса $I_{\text{об.}}$	$I_{\text{об.}} = \sum_{i=32}^{38} p_{1.i} * K_i$
Финансово-экономические		Индекс экономический $I_{\text{эк.}}$	$I_{\text{эк.}} = \sum_{i=1}^{13} p_{2.i} * \text{ЭК}_i$
Комплексный показатель $I_{\text{эфф}}$			$I_{\text{эфф.}} = \frac{I_{\text{к.к.}} + I_{\text{уч.}} + I_{\text{об.}} + I_{\text{эк.}}}{4}$

Разработанная методика является универсальной, ее можно применять для любых российских школ, поскольку критерии оценки составлены согласно действующим нормам и основным направлениям развития системы общего

образования в Российской Федерации. По итогам проведенного мониторинга может быть принято решение о целесообразном распределении бюджетных ассигнований по общеобразовательным учреждениям муниципального образования с учетом конкретных достигнутых ими результатов.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
3. Никифоров, С.М. Бюджетирование, ориентированное на результат: проблемы и перспективы внедрения в российскую практику управления общественными финансами/ С.М. Никифоров, О.А. Стрелец. – М.: Изд-во Фонд Институт экономики города. – 2006. – С. 246.
4. Ананенко, С.А. Повышение эффективности бюджетных расходов с помощью системы сбалансированных целевых показателей/ С.А. Ананенко. – М.: Изд-во Финансы. – 2004. – № 9. – С.31-36.
5. Афанасьев, М. Бюджетирование, ориентированное на результат/ М. Афанасьев. – М.: Изд-во Вопросы экономики. – 2004. – №9. – С.12-16.
6. Чичелев, М.Е. Эффект и эффективность в бюджетном процессе/ М.Е. Чичелев. – М.: Изд-во Финансы. – 2007. – №1. – С.37-41.
7. Яшина Н.И. Определение результативности расходов на образование для обоснования эффективности использования бюджетных средств / Н.И. Яшина, С.Ю. Роганова. – М.: Изд-во Финансы и кредит. – 2006. – № 21. – С.29-33.

УДК 378:005.95

О. В. КРИОНИ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОБОСНОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Высшее образование служит одним из источников экономического роста страны, делая более продуктивным труд каждого в отдельности человека, повышая его способности к восприятию и использованию на практике новых методов производства и управления, технических орудий и научных идей в интересах более эффективного использования имеющихся ресурсов.

Научные исследования – важнейшая составляющая деятельности высшей школы. Они способствуют постоянному обновлению содержания учебного

процесса, повышению квалификации профессорско-преподавательского состава путем активного участия их в научно-исследовательской работе, интенсивному обновлению экспериментальной базы, расширению возможностей для привлечения студентов к научно-техническому творчеству.

В то же время вузовская наука по сравнению с отраслевой, да и академической наукой, имеет целый ряд преимуществ.

Во-первых, благодаря участию в ней студентов и аспирантов и практически бесплатному использованию при выполнении работ разветвленной инфраструктуры вуза – она дешевле и выгодней,

Во-вторых, в связи с наличием на кафедрах специалистов различных научных направлений и специальностей и имеющейся возможностью привлекать их к выполнению научных работ – она очень подвижна и может комплексно решать проблемы отрасли.

Главной целью научно-методической и научно-исследовательской деятельности в высших учебных заведениях является обеспечение подготовки специалистов, научных и научно-педагогических кадров, соответствующих требованиям всемирного научного сообщества, рациональное использование ее образовательного и научного потенциала для решения социально-экономических задач государства.[1]

Для достижения этой цели задачами научно-исследовательской деятельности высших учебных заведений являются:

- привлечение научно-педагогических работников к выполнению научных исследований для повышения уровня развития науки и техники;
- использование результатов научных исследований в образовательной деятельности;
- подготовка научно-педагогических кадров высшей квалификации;
- повышение научной квалификации профессорско-преподавательских кадров;
- ознакомление обучающихся с актуальными научными и техническими проблемами;
- привлечение наиболее способных студентов к выполнению научных исследований.[4]

В мировой и российской практике итогом научной деятельности считается регулярное информирование исследователем своих коллег о полученных им результатах. Это информирование принимает форму публикаций научных статей и монографий, выступлений на конференциях, регистрации патентов и т. д. Соответственно, измерение результативности научной деятельности происходит путем оценки интенсивности и эффективности этого информирования.

Труд работников высшей школы представляет собой одну из разновидностей труда как такового и является не только ключевым элементом высшей школы, но и необходимой составной частью общественного труда, напрямую связанного со всем механизмом общественного воспроизводства.

Тем не менее одного умения выполнять профессиональные обязанности недостаточно для достижения целей организации. Каким бы ни был квалифицированным сотрудник, его производительность зависит от желания работать или мотивации к труду. Только сочетание сильной трудовой мотивации и профессионального мастерства обеспечивает достижение результата. Каждая организация в определенной форме вознаграждает своих сотрудников, то есть компенсирует затраты времени, энергии, интеллекта, которые они несут работая над достижением организационных целей. [2]

Эффективность деятельности ВУЗов непосредственно зависит от качества управления не только его финансами, но и непосредственно персоналом. Однако существующая система оплаты преподавательского труда в виде гарантированных ставок должностных окладов пришла в противоречие с новыми рыночными условиями хозяйствования и не выполняет стимулирующую роль в повышении эффективности их деятельности. Различного рода премии, доплаты и надбавки превратились по сути в механическую прибавку к тарифным ставкам и окладам, не связанную, как правило, с результатами трудовой и производственной деятельности.

Почему так происходит? Каковы пути выхода из сложной ситуации, в которой сегодня оказались российская высшая школа и академическая наука?

Выделим наиболее важные проблемы:

Одна из самых острых проблем – недофинансирование, а также крайне низкая эффективность использования выделяемых средств. Несмотря на то, что в последнее время доля расходов на образование в структуре федерального бюджета выросла (в 2011 году – 2,7%, в 2012-м – 4,6%), этого повышения недостаточно. Тем более не могут не вызывать негативную реакцию планы снижения расходов до 3,9% в 2013-м году и до 3,3% - в 2014-м.

Недофинансирование вузов приводит к урезанию различных программ, в число которых, как правило, попадают научные исследования. Материально-техническая база научных лабораторий развивается медленно и в большинстве вузов не соответствует современному уровню. В целом вузовская наука сегодня находится на грани умирания, что неизбежно влечет за собой и снижение качества образования.

Научно-исследовательская и образовательная деятельность тонут в бесконечных согласованиях и отчетах, судьбу научных разработок и образовательных программ решает чиновник, часто не имеющий необходимой квалификации, чтобы оценить эти разработки. Оценка научных достижений осуществляется по количественным, а не качественным показателям. Отсутствие действенных механизмов контроля за качеством научных исследований является одной из причин снижения их уровня, отсутствия реальных результатов.

Методы стимулирования ППС ВУЗа могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования ВУЗа, общей системы управления и особенностей деятельности самого ВУЗа.

Мотивация и стимулирование ППС оказывают значительное влияние на развитие у персонала таких важных характеристик их трудовой деятельности, как качество работы, результативность, старание, усердие, настойчивость, добросовестность и т.д.

С целью установления непосредственной связи выплаты с эффективностью научной работы и повышения ее стимулирующей роли следует устанавливать показатели премирования, влияющие на конечный результат научной деятельности ВУЗов:

- рост объемов научно-исследовательских работ,
- участие в научных конференциях, совещаниях, семинарах и симпозиумах;
- обобщение результатов этих мероприятий, разработку представлений и заключений по исследованиям и патентуемым изобретениям, участие в редакционных коллегиях научных изданий, НИР и ОКР и др.[3]

Методы стимулирования научной деятельности ППС должны основываться на принципах, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Принципы методов стимулирования

ТЕЗИС	КОММЕНТАРИИ
1. Вознаграждение за труд должно расцениваться работником как достаточное	Цель – исключить неудовлетворенность заработком. Человек всегда хочет большего, но наступает момент, когда он считает «это уже не плохо»
2. Вознаграждение должно напрямую зависеть от результатов труда	Здесь программа – тах, которая не всегда достижима, но к ней надо стремиться. Деньги не связанные с результатом труда перестают быть стимулом
3. Работник должен осознавать связь оплаты и результата	Без осознания этой связи она существует для работника. Он должен точно знать, за что ему платят, к чему надлежит стремиться. Идеально – если деньги выдаются сразу по окончании работы
4. Условия вознаграждения должны быть объявлены заранее	Тогда работник знает, за что он борется. Схема оплаты результата должна быть четко и полно регламентирована. Ее следует прописать и довести до сведения персонала и не подвергать частым изменениям, чтобы у людей создавалось ощущение стабильности и уверенности в будущем
5. Вознаграждение должно зависеть только от личного результата, но ни как от итогов работы коллектива	Если данный принцип нарушается, то старательные расплачиваются за нерадивых. Для учета личного вклада надо ввести рейтинг работника на основе достижений и упущений за длительный период и делить коллективный пирог в соответствии с рейтингом.
6. Вознаграждение должно оглашаться	Выдачу заработка в «темную» рождает ощущение несправедливости, значит неудовлетворенности, препятствует удовлетворенности корпоративного сознания, мешает адекватному осознанию связи оплаты с результатом труда. В итоге снижается мотивация.

Одним из методов такого стимулирования является использование результативности научной деятельности в двух направлениях представленных

на рисунке 1.: 1) прямые методы стимулирования, 2) косвенные методы стимулирования.

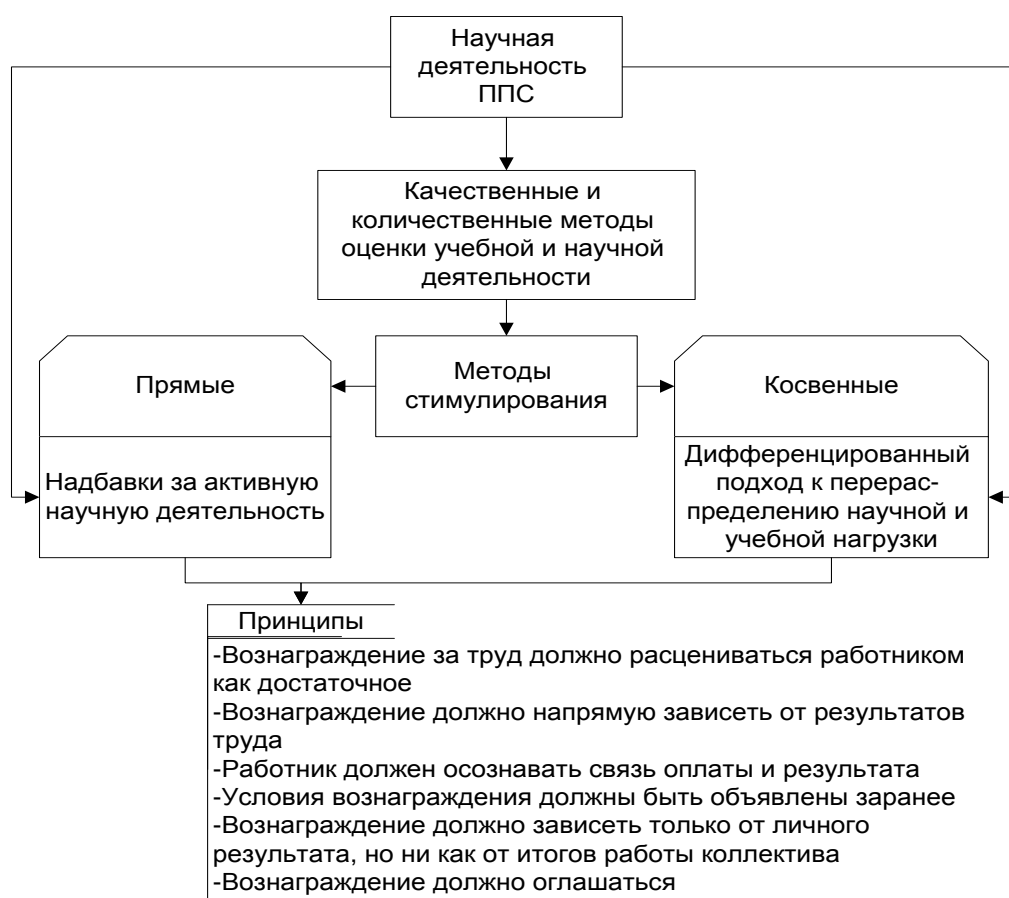


Рис.1. Научная деятельность ППС

Анализ системы оплаты и стимулирования труда ППС не выполняет роль мотиватора научной деятельности и требует разработки системы стимулирования, сочетающий трудовую мотивацию и профессиональное мастерство для повышения результативности научной деятельности.

Библиографический список

1. Владимиров, А. И. О научной деятельности ВУЗа. Из записной книжки президента университета/ А.И. Владимиров. – М.: Изд-во Недр, 2011. - 72 с.
2. Городникова, Н.В. Индикаторы науки/ Н.В. Городникова, С.Ю. Гостева, Л. М. Гохберг. – М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2011. – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hse.ru/primarydata/in2012/>.
3. Российский статистический ежегодник, 2011. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm.
4. Дежина, И. Развитие науки в российских ВУЗах/ И. Дежина// Центр России ННГ. – Paris: Ifri, 2011.

МОДЕЛЬ СИНЕРГИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Диверсификация требует другого управленческого мышления и специфических подходов к организации и ведению бизнеса. Так, М. Портер высказывает мнение, что перед началом проведения диверсификации необходимо осуществить три теста. Приведем их вкратце [1]:

1. Тест на привлекательность. Отрасли, выбранные для диверсификации, должны иметь либо привлекательную структуру, либо потенциал для того, чтобы стать привлекательнее.

2. Тест на стоимость вхождения в новую отрасль. Золотым правилом в данном случае является то, что издержки вхождения в новую отрасль должны быть оправданы будущими доходами.

3. Тест на дополнительные выгоды. Корпорация должна дать своему новому подразделению какие-то значительные конкурентные преимущества, либо само подразделение должно предложить возможности для повышения конкурентоспособности всей корпорации в целом.

Целостность воспроизводственного процесса и целостность предприятия как системы, успешно функционирующей во внешней среде, ставит задачу о взаимосвязях между традиционным и диверсифицированным производствами, которые являются источником синергетического эффекта. Потенциальное значение взаимосвязей заключается в том, что они, во-первых, обуславливают экономию инвестиций на использовании одних и тех связей и, во-вторых, позволяют обеспечить более высокую рентабельность капиталовложений при различной комбинации видов предпринимательской деятельности. При этом заметим, что подобно тому, как диверсификация выравнивает прибыли в общую норму прибыли в масштабе общества, точно так же наблюдается тенденция к выравниванию прибыли в масштабе предприятия, несмотря на то, что издержки производства каждого вида деятельности имеют специфический характер. Пример такого выравнивания дан в работе Макконнелла К.Р. [2], когда пять различных капиталов принадлежат одному лицу. И именно эта функция диверсификации производства имеет принципиальное значение для обеспечения стабильных условий деятельности предприятия, т.к. убытки в одной сфере погашаются прибылью в другой. Пример построения модели диверсификации производства, учитывающей наличие взаимосвязей между традиционным и диверсифицированным производствами, представляет работа Т. Коно [3]. Здесь автором выделяются типы диверсификации и в соответствии с ними различные типы компаний. Для этого вводятся понятия и числовые характеристики однопродуктовой компании; компании с доминирующим продуктом; компании с технологически связанной продукцией; компании,

выпускающие продукты, связанные сбытом; компании, выпускающие продукцию, связанную технологией и сбытом; компании, выпускающие не связанную между собой продукцию [3].

В соответствии с этим предлагается классификация номенклатуры продукции, которая называется моделью диверсификации по связанности или относительно синергетического эффекта и утверждается, что японские корпорации в общих чертах следуют на практике этой модели, представленной в таблица 1.

Используя большой эмпирический материал 102 крупнейших обрабатывающих компаний Японии за 18-ти летний период автор, дает следующие определения типам компаний.

Таблица 1

Классификация номенклатуры продукции

Применение	Узкое		Широкое	
Технология			Узкий сбыт	Широкий сбыт
Узкая	Однопродуктовая компания	Компания с доминирующим продуктом	Компания, выпускающая продукцию, связанную сбытом и технологией	Компания, выпускающая технологически связанную продукцию
			RMT	RT
Широкая			Компания, выпускающая продукцию, связанную сбытом	Компания с несвязанными продуктами
			RM	U

Так, однопродуктовой компанией (S) является компания, у которой на один продукт приходится более 95% всех продаж. Например, 95% общих продаж «Тойеты» приходится на легковые автомобили, поэтому она относится к однопродуктовым компаниям.

Компания с доминирующим продуктом (D) — это компания, где на один продукт приходится менее 95%, но более 70% общего объема продаж. Например, в «Кири» сбыт пива составляет 92%, а на безалкогольные напитки приходится 8% продаж, поэтому она отнесена к компаниям с доминирующим продуктом. У компании «Тейдзин» продажи тканей из полиэстра и нейлона составляют свыше 70% общего объема и она тоже отнесена к компаниям с доминирующим продуктом.

Компания с технологически связанной продукцией (RT) характеризуется тем, что сбыт одного продукта составляет менее 70% продаж, но на технологически связанные группы продуктов приходится более 70% общих продаж компании.

Компания, выпускающая продукты, связанные сбытом (RM) — это компания, в которой сбыт одного продукта составляет менее 70%, а продуктов, связанных сбытом, превышает 70% общих продаж. Мы должны подчеркнуть,

что применение или назначение продукта разнообразно. Например, компания «Фудзия» продает бисквиты и одновременно держит рестораны и розничные магазины, в которых продаются эти бисквиты. Все они связаны сбытом, но их технология различна и продукция используется по-разному. «Кониси-року» выпускает фотопленку, фото-, кино- и с недавних пор фотокопировальные аппараты. Эти продукты связаны сбытом, но технология и их применение различны, поэтому и их жизненный цикл тоже различен.

Для компании, выпускающей продукцию, связанную сбытом и технологией.(RMT), характерно, что доля одного продукта составляет менее 70%, но доля продуктов, связанных сбытом и технологией, достигает более 70% всех продаж. «Кэнон» охарактеризована как (RMT), потому что фотокамеры, фотокопировальные аппараты и калькуляторы взаимно связаны сбытом и технологией, а общие продажи этих продуктов составляют более 70% всех продаж. Группа продуктов, связанных сбытом, не обязательно точно совпадает с группой технологически связанных продуктов.

Компания, выпускающая несвязанную между собой, продукцию (U), продает менее 70% продукции, связанной сбытом, и менее 70% технологически связанной продукции. Например, «Убекосан» сначала была угольной компанией, а теперь производит удобрения, пластмассы, цемент и промышленное оборудование.

Согласно предложенной классификации типов компаний построена таблица 2, в которой известные японские фирмы отнесены к какой-либо группе и показаны связи, обуславливающие дополнительный эффект.

Таблица 2

Классификация типов компаний в зависимости от номенклатуры продукции [4].

Тип компаний	Объем сбыта одного продукта	Взаимные связи	Эффект	Продукты	Объект
1. S	>95%	Узкая специализация	- большая доля рынка; высокие темпы роста.	Автомобили	«Ниссан» «Тойота»
2. D	<95%, но >70%	специализация	- большая доля рынка	ткани, пиво, безалкогольные напитки	«Тейдзин» «Кирин»
3. RMT	<70%	Сбытом и технологией >70%	- максимальный синергический эффект - максимальный уровень прибыли - большая доля рынка каждого продукта	Фотокамеры, фотокопировальные аппараты, калькуляторы, фотоаппараты, калькуляторы	«Канон»

4. RT	<70%	технологией >70%	- частичный синергический эффект; - средний уровень прибыли; - экономия на масштабах производства	Электродвигатели, трансформаторы, электрооборудование, бытовые приборы, электроника, средства связи, промышленное транспортное оборудование	«Хитачи»
5. RM	<70%	сбытом >70%	- частичный синергический эффект; - средний уровень прибыли; - экономия на масштабах сбыта	Бисквиты, рестораны, магазины, фотопленка, фотокопировальные аппараты	«Фудзия» «Конисироку»
6. U	<95%	-	- минимальный синергический эффект; - минимальная прибыль	удобрения, пластмассы, цемент, промышленное оборудование	«Убекосан»

Предложенная модель диверсификации производства, по нашему мнению, может быть дополнена с учетом двух обстоятельств. Во-первых, автор незаслуженно игнорирует такие факторы производства, как материально-сырьевые ресурсы и рабочая сила, которые могут явиться источником связей и объективной основой диверсификации производства. Во-вторых, предприятия отечественной промышленности располагают достаточными материальными резервами для диверсификации производства (использование сырья, материалом, рабочей силы).

Не нарушая принципов построения модели, дополним ее следующими типами связей между диверсифицированным и традиционным производствами, причем сначала используем одну связь: - продукция, связанная материально-сырьевыми ресурсами (М); - продукция, связанная использованием одной и той же рабочей силой (Рс);

двойные связи:

- продукция, связанная технологией (элементы технологии, технологические процессы) и рабочей силой (ТРс);
- продукция, связанная технологией и материально-сырьевыми ресурсами (ТМ);
- продукция, связанная материально-сырьевыми ресурсами и рабочей силой (МРс);
- продукция, связанная материально-сырьевыми ресурсами и сбытом (МС);
- продукция, связанная рабочей силой и сбытом (РсС);
- тройное отношение связей:
- продукция, связанная технологией, сбытом и рабочей силой (ТСРс);

- продукция, связанная технологией, материально-сырьевыми ресурсами и сбытом (ТМС);
- продукция, связанная материально-сырьевыми ресурсами, рабочей силой и сбытом (МРСС);
- продукция, связанная технологией, материально-сырьевыми ресурсами и рабочей силой (ТМРС).

Матрица всех возможных вариантов связей имеет вид таблицы 3.

Таблица 3

Матрица связей

Взаимные связи		
Одна	Две	Три
Т	ТРс, ТМ, ТС	ТСРс, ТМС, ТМРС
М	МРС, МС	МРСС
Рс	РсС	
С		

С.С. Донецкая, в своей работе, сформулировала принципы управления диверсификацией предпринимательской деятельности [5]. Один из них носит название «синергизма». По мнению автора, возможность извлечения положительного синергетического эффекта и удачное соединение различных видов деятельности обеспечивает предприятию снижение потребностей в инвестициях, экономию текущих затрат, налоговых отчислений и получение дополнительной прибыли, что способствует достижению условий устойчивого функционирования. В результате исследования выведена формула, которая позволяет задать условия устойчивости предприятия:

$$\mathcal{E}_m \geq |\sigma|, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_m – текущий синергетический эффект;
 σ – среднее квадратическое отклонение прибыли, соответствующее стабильным условиям функционирования.

О «текущем синергизме» в данной работе отмечается следующее.

1. В результате экономии времени предприятие раньше на время Δt начнет получать прибыль. Если учесть, что прибыль является источником накопления, то за каждый период t предприятие получит прибыли больше на величину:

$$\Delta \Pi_t = \Pi_t((1+i)^{\Delta t} - 1) \quad (2)$$

где Π_t – прибыль предприятия за период t ; i – процентная ставка.

2. Экономия текущих издержек. Возможны два случая.

Первый – предприятие выпускает новую продукцию. В этом случае экономия издержек за каждый период рассчитывается по формуле (3):

$$\Delta I_t = \sum_{k=1}^K \sum_{l=1}^L (\gamma_{a_k t}^* - \gamma_{a_k t}) Q_{a_k t} + \sum_{l=1}^L (\gamma_{n_l t}^* - \gamma_{n_l t}) Q_{n_l t} \quad (3)$$

где $\gamma_{a_k}^*$, γ_{a_k} - вероятные и действительные затраты на производство k -ой традиционной продукции по l -й статье (элементу) затрат; $\gamma_{n_l}^*$, γ_{n_l} - вероятные и действительные затраты на производство новой продукции по l -й статье (элементу) затрат; Q_{ak} , Q_n - объем производства k -ой традиционной и новой продукции, соответственно или по формуле (4):

$$\Delta I_t = \left(\sum_{k=1}^K I_{a_k t}^* + I_{nt}^* \right) - I_t, \quad (4)$$

где $I_{a_k}^*$, I_n^* - вероятные издержки производства, включенные в формулы (2) и (3) – это уровень издержек, которое несло бы предприятие, если бы статьи (элементы) затрат (производимых на предприятии продуктов) не имели экономического сходства или, если новая продукция ни каким образом не была связана с традиционной. Соответственно, действительные издержки производства – это издержки, которые несет предприятие при реализации стратегии диверсификации.

В случае, когда предприятие предоставляет партнеру только незанятые производственные ресурсы и/или результаты НИОКР, синергетический эффект, соответствует дополнительным вероятным издержкам и рассчитывается по формуле:

$$\Delta I = I_t^* - \sum_{k=1}^K I_{a_k t}, \quad (5)$$

где I_t^* – вероятные общие издержки производства; I_{a_k} – действительные издержки производства k -ой традиционной продукции.

Включенные в формулу (5) вероятные издержки производства – это издержки, которые несло бы предприятие, если бы самостоятельно производило новую продукцию; действительные издержки – издержки производства, возникающие при реализации стратегии совместной деятельности.

3. Изменение налоговых отчислений за каждый период t рассчитывается по формуле (6), где первое слагаемое – это экономия налоговых отчислений, возможная в том случае, если выбранный метод вероятного приобретения ресурсов предусматривает уплату налогов:

$$\Delta H_t = \sum_{s=1}^S \sum_{g=1}^G H_{sgt}^* - \Delta H_{don}, \quad (6)$$

где H_{sg}^* - вероятная сумма g -х налоговых отчислений, уплачиваемых предприятием s -го производственного ресурса:

$$H_{sgt} = A_s p_s^* N_g, \quad (7)$$

N_g - ставка g -го налога; ΔH_{don} - дополнительные налоговые отчисления, возникающие в результате роста производственного предприятия.

В соответствии с произведенными формулами суммарный текущий синергетический эффект за период составит:

$$\mathcal{E}_t = \Delta I_t + \Delta H_t + ((1+i)^{\Delta t} - 1), \quad (8)$$

Остановимся далее на другом виде синергетического эффекта – «начальном синергизме». Он включает в себя (12):

1) изменение потребности в инвестициях:

$$\Delta I = \sum_{s=1}^S (A_s^1 + \sum_{f=1}^F A_s^f) p_s^* - \Delta I_{\text{дон}}, \quad (9)$$

где A_s^1, A_s^f - количество s -го ресурса, имеющегося на предприятии №1 и (или) № f ; $f = 1, \dots, F$, соответственно; p_s^* - вероятная стоимость единицы s -го ресурса; $\Delta I_{\text{дон}}$ - дополнительные инвестиции, возникающие в результате роста производственного потенциала предприятия.

Первое слагаемое формулы (9) характеризует снижение потребности в инвестициях, второе, напротив, - ее рост. Снижение потребности в инвестициях – результат наличия на предприятии (или предприятиях) не полностью использованных в традиционном производстве и необходимых для нового производства ресурсов;

2) изменение времени на накопление капитала, вхождение в новую отрасль (новый рынок) и достижение конкурентоспособности:

$$\Delta t = \Delta t_n + \Delta t_n + \Delta t_0^1 \delta^1 + \sum_{f=1}^F \Delta t_0^f \delta^f - \Delta t_{\text{дон}}, \quad (10)$$

где Δt_n , Δt_n - экономия времени на накопление капитала и создание производства, соответственно; $\Delta t_0^1, \Delta t_0^f$ - экономии времени на приобретение навыков работы предприятий № 1 и № f , соответственно; $\Delta t_{\text{дон}}$ - дополнительные затраты времени предприятия на накопление капитала ($\Delta t_{\text{дон}}$) и вхождение в отрасль (в случае жесткой конкуренции); δ^1, δ^f - булевы переменные:

$\delta^1 = 1$, если предприятие №1 имеет опыт работы в новой отрасли;

0, если его нет

$\delta^f = 1$, если предприятие № f имеет опыт работы в новой отрасли;

0, если его нет

Измерение времени на накопление капитала определяется методами финансового менеджмента, а на вхождение в новую отрасль – либо методом экспертного опроса, либо путем корректировки затрат времени на вхождение в отрасль аналогичных фирм.

Следует заметить, что диверсификация как метод управления призвана решать следующие задачи [6]:

1. Снизить зависимость общих результатов работы предприятия от одного вида хозяйственной деятельности.
2. За счет диверсификации можно обеспечить регулярность движения денежных потоков в процессе ведения бизнеса.
3. Диверсификация позволяет использовать имеющуюся у предприятия технологическую базу с большим эффектом, если ее можно без серьезных изменений применить для производства широкого спектра товаров, удовлетворяющих качественно разные потребности.

4. Посредством диверсификации предприятия удастся повысить общую надежность бизнеса.

Общественное разделение и соединение (обобществление) труда в промышленности проявляется в двух связанных между собой и взаимно обусловленных формах организации - специализации и диверсификации производства. Их социально-экономические последствия направлены на создание благоприятных условий более полного удовлетворения потребностей народного хозяйства и общества в различных товарах, услугах, работах, а реальное воплощение диктует применение наиболее эффективных методов распределения ресурсов между альтернативными вариантами производства и способствует разработке и внедрению новых товаров, новых технологий, новых способов удовлетворения потребностей.

Эффективное решение вопросов управления диверсификацией производства требует выработки принципов интеграции видов производства и сфер предпринимательской деятельности для выявления производственно-технологической общности, расчета минимально рентабельного и оптимального размера производственных мощностей, усовершенствования статистической информации с целью организации постоянного статистического наблюдения процессов соединения труда.

В целом, управление диверсификацией производства позволит наилучшим образом решать задачи совершенствования структуры производства, внутриотраслевых и межотраслевых пропорций. И с этих позиций диверсификация производства является основой делового успеха предприятия (фирмы).

Библиографический список

1. Боумэн, К. Основы стратегического менеджмента/ К. Боумен, пер.с англ.под ред.Л.Г.Зайцева, М.И.Соколовой. — М.: Изд-во Банки и биржи, 1997.— 175 с.
2. Макконнелл, К.Р. Экономика Принципы, проблемы и политика / К.Р.Макконнелл, С.Л.Брю. - М.: Изд-во Республика, 1992. - 399 с.
3. Конно, Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Конно, пер. с англ. О.С. Виханского. - М.: Изд-во Прогресс, 1987. - 384 с.
4. Немченко, Г.И. Диверсификация производства: эффективность и управление / Г.И. Немченко, А.А. Попова, И.Т. Фазлаев. - Челябинск: Изд-во УралГУФК, 2008. - 80 с.
5. Донецкая, С.С. Управление диверсификацией предпринимательской деятельности в условиях трансформации экономики/ С.С. Донецкая автореф. дисс. канд. экон. наук ТюмГУ. – Тюмень: 2001. – 21 с.
6. Васюхин О.В. Управление инновационной деятельностью предприятия в условиях диверсификации бизнеса/ О.В. Васюхин. – М.: Инновации. – 2004. - №3(70). – С.73.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ТОП - МЕНЕДЖЕРОВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Не секрет, что коммерческий успех бизнеса зависит от того, насколько эффективным будет его руководство. Это в свою очередь зависит от того, насколько руководитель компании заинтересован в результатах своего труда. Создание комплексной системы мотивации позволит не только удержать ключевых специалистов в компании, но и нацелить их на успешное решение стратегических задач.

В российских компаниях уровень развитости систем вознаграждения зависит от общего развития их систем менеджмента, от возможностей тратить время и средства на разработку и внедрение новых, более эффективных программ и от позиции высшего руководства или собственников.

Схема вознаграждения руководителей (традиционная для зарубежных компаний и только вводимая в России) включает базовую заработную плату, бонусы (краткосрочные ежегодные поощрительные выплаты), долгосрочное вознаграждение, выплачиваемое за результаты, достигнутые в течение 3-5 лет, и дополнительные льготы.

Постоянная часть дохода, или базовая заработная плата, - это фиксированная часть общего вознаграждения, отражающая глубину знаний, опыт, степень свободы в подходах к решению управленческих проблем, уровень полномочий и контроля, необходимых для качественной работы в должности топ-менеджера компании. Она не привязана к достижению топ - менеджерами каких-либо целей и результатов.

Размер бонуса (премии, краткосрочные выплаты) обычно согласован с финансовыми результатами.

Что касается такой составляющей, как дополнительные льготы, то они также нужны и играют позитивную роль, т.к. их денежный эквивалент не всегда является адекватным инструментом мотивации. Помимо «живых» денег топ - менеджерам компаний может быть представлен солидный социальный пакет, включающий санаторно-курортное лечение, корпоративные пенсионные программы, оформление медицинских страховок, оплату обучения, мобильной связи, посещения спортивных клубов и т.д.

Долгосрочное вознаграждение привязано к результатам работы за ряд лет и включает в себя различные программы фондовых опционов (дисконтных, премиальных) и выкупа компанией акций у менеджеров.

В международной практике используются различные виды опционных программ. Опцион на выкуп акций (stock options) предоставляет менеджеру право на выкуп акций компании по фиксированной цене в течение определенного периода в будущем. Так как цена покупки фиксирована,

менеджер заинтересован в том, чтобы максимально увеличить рыночную цену акций за обозначенный период. Программа выкупа акций по цене ниже рыночной (employee stock purchase plan) позволяет сотруднику выкупить акции компании в текущем году по дисконтированной цене. Программа премирования (stock appreciation rights, SAR) позволяет менеджеру в конце заранее определенного периода получить не акции, а денежную сумму, эквивалентную разнице между нынешней и будущей стоимостью акций. Такой вид опциона используется в том случае, когда акционеры не готовы выделить часть акций для премирования менеджеров. Грант на получение акций (stock grant) дает право на безвозмездное получение пакета акций менеджером. Определяется количество акций, которые будут переданы менеджеру в случае достижения поставленных целей. Желание повысить стоимость этого пакета акций должно мотивировать менеджера на увеличение стоимости компании. Ограниченный опцион (restricted stock) - частный случай предыдущей программы. Его особенность состоит в том, что главным условием для получения пакета акций является не достижение менеджером определенных целей, а работа в компании в течение оговоренного срока. Как правило, ограниченный опцион используется как инструмент удержания ценных руководителей.

Долгосрочные схемы вознаграждения в большей степени увязаны со стоимостной концепцией управления и составляют значительную долю в общей сумме поощрений.

Для российских компаний, реорганизующих бизнес с учетом требований мирового финансового рынка, многие стоимостные принципы управления и мотивационные механизмы на их базе только проходят апробацию.[2]

Тем не менее, в настоящее время в России опционные схемы применяются достаточно активно. Как правило, российские компании адаптируют конкретный зарубежный опыт (с учетом отраслевой специфики). Так, ЛУКОЙЛ ввел новую систему мотивации труда для руководителей (начиная от начальника отдела и до президента), разработанную на основе применяемой в Chevron. В дополнение к зарплате подключается 3-летняя опционная программа “фантомных акций”: ЛУКОЙЛ приобретает акции на фондовом рынке и виртуально закрепляет их за работниками, причем в текущем режиме последним начисляются лишь дивиденды, а по истечении определенного срока уже сами акции перейдут в их собственность. Размер такого “мотивационного” пакета определяется не количеством акций, а суммой - 20% общего заработка сотрудника.

При этом уровень вознаграждения российских топ - менеджеров постепенно сближается с уровнем в западных странах. И если в компаниях, являющихся лидерами международных биржевых и экспертных рейтингов, существенная часть пакета вознаграждения топ - менеджеров приходится на долгосрочный элемент, привязанный к росту стоимости компании или достижению долгосрочных целей, в России пока еще большие сложности вызывает переход от пакета вознаграждения, состоящего преимущественно из

фиксированного вознаграждения и выплаты бонусов на основе решения руководства, к системам переменного вознаграждения, основанным на результативности. На Западе, как правило, до 50% компенсации топ-менеджера составляют именно долгосрочные выплаты в форме акций компании или опционов на акции, 25% приходится на бонусы, 25% - на окладную часть.

По данным журнала «РБК» схемы мотивации как рядовых сотрудников, так и руководителей высшего звена за последнее время претерпели серьезные изменения. В производственной сфере выплату вознаграждений все чаще привязывают к результатам работы (в 78% случаев), а фиксированные бонусы уходят в прошлое (таковые имели место лишь в 9% случаев). Пересматриваются и долгосрочные опционные программы. Четверть управленцев, попавших в топ-100, в минувшем году реализовали предложенные им опционы. Правда, в совокупном доходе всех упоминаемых в списке на них приходится лишь 14%.

Естественно, что молодой российский корпоративный капитал использовал те механизмы прямого и косвенного вознаграждения управленцев, которые применялись ведущими зарубежными фирмами. Однако несовершенство работы фондовых рынков (высокая роль внешних сигналов, в том числе публикуемой отчетности, сильное влияние на цены акций краткосрочных решений), рецессия в США, снижение доходности фондового рынка, падающая капитализация, бухгалтерские скандалы в американских компаниях привели к необходимости еще раз обратиться к анализу задействованных схем взаимоотношений менеджеров и собственников. Существующая система вознаграждения менеджеров, чрезмерно привязанная к капитализации компании, по мнению аналитиков, является причиной “эпидемии надувания финансовой отчетности”.

В настоящее время финансовые консультанты предлагают такие показатели рыночной оценки деятельности корпораций и их подразделений, которые, с одной стороны, увязаны с капитализацией, с другой – в большей степени базируются на фундаментальных (расчетных) оценках. В качестве альтернативы рыночной капитализации как основы построения мотивирующих программ предлагаются модели экономической добавленной стоимости (EVA), акционерной добавленной стоимости (SVA), денежной добавленной стоимости (CVA), являющиеся современными модификациями стоимостной концепции управления и оценки бизнеса. В них величина бонуса ставится в зависимость от размера превышения заработанной доходности капитала над требуемой. Тем самым бонус привязывается не к бухгалтерским показателям деятельности и ситуации на фондовом рынке, а к финансовым оценкам, учитывающим как риск, так и альтернативные возможности владельцев капитала. Это означает, что премиальная часть будет получена не при любой бухгалтерской прибыли (как при стандартном построении бонуса), а только при превышении над отраслевым уровнем или уровнем отдачи на капитал при данном риске.

В качестве примера можно привести разработки российского консалтингового агентства V – RATIO, касающиеся механизма вознаграждения

высшего менеджмента бизнеса. Предлагаемая система премирования состоит из двух частей.

1. Премия за внутренние улучшения - выплачивается менеджерам за повышение операционной эффективности бизнеса. Премия начисляется по итогам отчетного года на основе системы стоимостных показателей. В целях анализа применяется прирост CVA за счет внутренних факторов стоимости.
2. Премия за долгосрочный рост стоимости - выплачивается менеджерам, участвующим в подготовке, утверждении и реализации стратегических решений. Премия рассчитывается на несколько лет вперед и включает некоторые ограничения на текущие выплаты в пользу будущих. Для определения результатов деятельности используется стоимость бизнеса для собственника, рассчитанная методом дисконтированных денежных потоков.

Одним из преимуществ этого подхода является возможность его использования как для открытых, так и закрытых акционерных обществ, а также для индивидуальных компаний и структурных подразделений крупных фирм (бизнес - единиц). [1]

Очень показательны в этом плане достижения ОАО "Северсталь", запустившего в 2010г. долгосрочную программу стимулирования управленцев, которая привязана к ключевым показателям эффективности. Как пишет газета "РБК daily" (от 02.06.2011г.), ОАО "Северсталь" зарезервировало под нее 20 млн. долларов. "Программа долгосрочной мотивации менеджеров "Северстали" распространяется на 60 высших менеджеров компании, которые работают в корпоративном офисе и в наших дивизионах", - рассказал изданию заместитель генерального директора "Северстали" по работе с персоналом Андрей Митюков. Размер выплат зависит от занимаемой должности и может колебаться от половины годового оклада до трех годовых окладов сотрудника. "Чем ближе он к точке создания стоимости, тем выше его плановое вознаграждение", - отметил А.Митюков. Резерв средств под программу пересматривается ежегодно в зависимости от результатов компании по ключевым показателям, влияющим на вознаграждение. Компания сравнивает себя с компаниями- конкурентами (как российскими, так и зарубежными) по трем показателям: рост EBITDA, рост капитализации и возврат на привлеченный капитал.

Помимо программы долгосрочной мотивации для топ - менеджмента компании действует ежегодная бонусная программа. "В данном случае у каждого есть как корпоративный показатель, включающий в себя определенные финансовые результаты компании (обычно прибыльность, иногда денежный поток), так и индивидуальный показатель (задача, поставленная топ - менеджеру и его подразделению непосредственным руководителем)", - рассказал специалист. Эта программа подразумевает выплаты в размере от 50% до 100% от годового оклада в зависимости от позиции человека и степени его влияния на результат компании.

По размеру совокупного вознаграждения в целом разрыв между российскими управленцами и западными не очень велик, а в некоторых российских компаниях компенсации даже выше.

Лидером по размерам компенсаций для топ - менеджеров в России являются в основном ресурсные компании, деятельность которых связана с первичной переработкой сырья. Также довольно высок уровень вознаграждений в банковском секторе. Однако различия в оплате труда высшего руководства не связаны напрямую с отраслевой принадлежностью компании. Гораздо большее влияние оказывает тип компании, ее размер, масштаб деятельности и уровень должности руководителя.

Forbes опубликовал рейтинг самых высокооплачиваемых топ - менеджеров России по данным на 2011 год. На первых строчках списка расположились руководители государственных компаний. Так, первое место с годовым доходом в 30 миллионов долларов занял председатель правления группы ВТБ Андрей Костин. По 25 миллионов долларов заработали руководитель "Газпрома" Алексей Миллер и глава "Роснефти" Игорь Сечин. На четвертое место эксперты поставили председателя правления "Сбербанка" Германа Грефа, доход которого в 2011 году составил 15 миллионов долларов. Столько же зарабатывает президент Банка Москвы Михаил Кузовлев. [3]

В настоящее время Россия активно совершенствует механизмы работы с профессиональными менеджерами компаний с государственным участием. Главным элементом этой работы является правильная система мотивации и оплаты топ - менеджеров компаний.

Минэкономразвития России разработаны методологические принципы, рекомендованные к использованию поручением Первого Заместителя Председателя Правительства РФ И.И.Шувалова от 18 сентября 2009 года №ИШ-П13-5361. Рекомендуются осуществлять выплату вознаграждений в форме единовременной выплаты по итогам работы членов органа управления в отчетном корпоративном году.

При этом размер базовой части выплачиваемого вознаграждения необходимо устанавливать в зависимости от итогов деятельности общества (от полученной обществом выручки). Базовая часть вознаграждения независимого директора в акционерном обществе с выручкой более 200 млрд. рублей принимается в размере 1 млн. руб. Далее базовую часть вознаграждения члена совета директоров целесообразно дифференцировать по акционерным обществам, исходя из коэффициента (1; 0.9; 0.8; 0.7; 0.6), который характеризует масштабы деятельности компании. На период финансового кризиса установлен лимит суммарного вознаграждения каждому члену совета директоров в размере 1 млн. руб.

Вышеизложенные методологические принципы также находят свое практическое отражение в инициированной Росимуществом кампании по разработке акционерными обществами положений о вознаграждениях членов советов директоров, принимаемых на общих собраниях акционеров. По

состоянию на сентябрь 2012 года положение о вознаграждениях членов совета директоров утверждено в 116 компаниях с государственным участием.

Учитывая положительную динамику в результатах деятельности госкомпаний, Правительством Российской Федерации рассматриваются новые предложения Минэкономразвития России (письмо Минэкономразвития России Первому Заместителю Председателя Правительства Российской Федерации И.И.Шувалову от 16 апреля 2012 года №7063-АЛ/Д084). В указанных предложениях Минэкономразвития России высказывается идея о целесообразности осуществления компенсаций членам СД АОГУ, а также говорится о снятии установленной ранее максимальной границы суммарного вознаграждения каждому члену совета директоров в размере 1 млн. руб.

Серьезной проблемой в указанных рекомендациях является определение размера базовой части вознаграждения членов советов директоров госкомпаний, исходя только лишь из размера выручки компании. Ведь разрыв между выручкой и показателем чистой прибыли, являющейся источником вознаграждений, может быть весьма существенным. Особенно это характерно для относительно небольших компаний с выручкой менее 600 млн. руб., которые зачастую оказываются в ситуации, когда большую часть чистой прибыли необходимо направить на вознаграждение членам их советов директоров. Кроме того, государство последние 3 года ставит перед акционерными обществами задачу направлять 25% чистой прибыли на выплату дивидендов. При подобном подходе к распределению чистой прибыли у компаний может даже не остаться средств на развитие.

Указанные недостатки систем материального стимулирования членов советов директоров госкомпаний, не являющихся государственными служащими, можно преодолеть с помощью разработки новых рекомендаций по определению вознаграждений указанным лицам со стороны Правительства Российской Федерации [4].

Эффективная система материального стимулирования должна мотивировать членов советов директоров на реализацию стратегических целей развития компании, способствовать выстраиванию более эффективной системы управления рисками, которые могут возникнуть у компании от принимаемых органами управления решений, а также росту стоимости компании в долгосрочной перспективе. Нужно отметить, что система мотивации будет эффективной только в том случае, если она комплексно увязана с реальными должностными обязанностями и полномочиями топ - менеджеров и последовательно применяется.

Библиографический список

1. Чернозуб, О. Жизнь после кризиса/ О. Чернозуб. – М.: Изд-во Альпина Пабlishерз, 2009. – 245 с.
2. Теплова, Т.В. Системы вознаграждения топ-менеджеров в стоимостной концепции финансового управления/ Т.В. Теплова Т.В.// Проблемы теории и практики управления. – 2003. - № 1. – С.117-123

3. Фомичева, М. Журнал «РБК» представил топ-100 самых высокооплачиваемых топ – менеджеров/ М. Фомичева, Е.Рябова// РБК. [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.rbcdaily.ru/](http://www.rbcdaily.ru/) 2011/07/01.
4. Литвинова, Е.Ю. Оптимизация системы материального стимулирования в компаниях с государственным участие/ Е.Ю. Литвинова. [Электронный ресурс]. URL: [http:// www.kapital- rus.ru](http://www.kapital-rus.ru).

УДК 658.15

И. Н. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обеспечение экономической безопасности предприятия представляет собой самостоятельную составляющую безопасности предприятия в целом, значение которой с каждым годом растет. Принятие решений во всех сферах жизнедеятельности предприятия или организации все в большей степени базируется на информационных процессах. Анализ этих процессов с последующей выработкой управляющих решений осуществляется на основе информационных моделей.

Информационный ресурс становится одним из главных источников экономической эффективности предприятия. Фактически наблюдается тенденция, когда все сферы жизнедеятельности предприятия становятся зависимыми от информационного развития, в процессе которого они сами порождают информацию и сами же ее потребляют.

На современном этапе развития основными угрозами экономической безопасности предприятия являются угрозы в сфере информационного обеспечения.

Трудно переоценить роль информации в современном мире. По мнению многих ученых, именно информация является решающим фактором в конкурентной борьбе государств. Так, на Западе пользуется популярностью классификация, в соответствии с которой все страны делятся по уровню их развития следующим образом[1]:

- страны, способные производить и продавать информационные услуги;
- страны, не производящие информационных услуг на продажу, но создающие и продающие промышленные товары;
- страны, не производящие ни информационных услуг, ни товаров и являющиеся поставщиками сырья и рабочей силы в страны первых двух классов.

Важность информации как локомотива развития отчетлива видна на примере Индии. Да и в США более 50 % национального дохода обеспечивает продажа информационных услуг. Владение информацией необходимого качества в нужное время и в нужном месте является залогом успеха в любом

виде хозяйственной деятельности. Монопольное обладание определенной информацией оказывается зачастую решающим преимуществом в конкурентной борьбе, именно поэтому собственнику необходимо ее защищать.

Выделяются два вида собственной информации у предпринимателя [2]: техническая (технологическая) и деловая информация. К первому типу относятся, например, методы производства продукции, программное обеспечение, рецепты лекарств и т.п. Ко второму типу относятся, например, бизнес-планы предприятия, списки клиентов, материалы различных заказных исследований.

Анализ отечественных и зарубежных источников показывает, что в основном все определения понятия безопасности включают следующие основные положения: наличие внутренних и внешних угроз, наличие жизненно важных интересов и соблюдение баланса интересов. Первичным в определениях безопасности является наличие угроз и опасностей, наличие жизненно важных интересов вторично.

Под безопасностью информации понимается такое ее состояние, при котором исключается возможность ознакомления с этой информацией, ее изменения или уничтожения лицами, не имеющими на это права, а также утечки за счет побочных электромагнитных излучений и наводок, специальных устройств перехвата (уничтожения) при передаче между объектами вычислительной техники [3].

Защита информации подразумевает совокупность мероприятий, направленных на обеспечение конфиденциальности и целостности обрабатываемой информации, а также доступности информации для пользователей [4].

Защита информации осуществляется на объекте, которым может быть как все предприятие, так и некоторая его часть.

Главным критерием в выборе средств защиты информации следует считать ее ценность (реальную или потенциальную). Иногда легко определить ценность информации в денежном выражении. Так, утечка копии снятого фильма приведет к его распространению на пиратских дисках, следовательно, в кинотеатрах не досчитаются зрителей, а фирма-производитель недополучит прибыль. В других случаях стоимость информации определить сложно. Например, сколько стоит информация о кодах блокировки доступа к секретным объектам. Поэтому для определения ценности информации в таких случаях вводят систему грифов секретности информации, предусматривая для различных грифов различные меры обеспечения безопасности. Ценность информации позволяет установить возможный ущерб от овладения информацией конкурентами или ее искажения.

Для обеспечения эффективной защиты информации кроме оценки ценности необходимо провести анализ ее уязвимости. При построении и эксплуатации систем безопасности большое значение имеют методы оценки риска, под которым обычно понимается произведение вероятности реализации угрозы и наступившего в результате ущерба.

К настоящему времени в ведущих странах мира сложилась достаточно четко очерченная система концептуальных взглядов на проблемы обеспечения экономической безопасности. Тем не менее, как свидетельствует реальность, злоумышленные действия не только не уменьшаются, но и имеют достаточно устойчивую тенденцию к росту. Понимая это, большинство руководителей предприятий и организаций принимают меры по защите важной для них информации.

Для решения задач обеспечения экономической безопасности на предприятии создается комплексная система защиты информации.

Главной целью комплексной системы защиты информации является обеспечение непрерывности бизнеса, устойчивого функционирования коммерческого предприятия и предотвращения угроз его безопасности.

Комплексная система защиты информации КСЗИ направлена:

- на защиту законных интересов организации от противоправных посягательств;
- охрану жизни и здоровья персонала;
- недопущение: 1) хищения финансовых и материально-технических средств; 2) уничтожения имущества и ценностей; разглашения, утечки и несанкционированного доступа к служебной информации; 4) нарушения работы технических средств обеспечения производственной деятельности.

Обеспечение экономической безопасности можно представить как деятельность, направленную на снижение риска. Повышенные требования к снижению степени риска обусловили необходимость обоснования и вскрытия новых принципов в процессе организации экономически эффективного управления коммерческим предприятием которые гарантируют баланс интересов, без которого не может быть достигнуто состояние экономически эффективной защиты коммерческого предприятия.

Обеспечение безопасности есть целенаправленная деятельность, а защищенность указывает на уровень подготовленности коммерческого предприятия противостоять любым попыткам внутренних и внешних угроз нанести ущерб ее законным интересам.

Поскольку безопасность определяется как состояние защищенности, можно говорить о наличии спектра возможных состояний: от опасного до состояния, соответствующего полной безопасности [5]. При опасном состоянии защита объекта находится на таком уровне, когда возможность причинить вред, вызвать несчастие, нанести ущерб не представляет особых затруднений.

Близкая к такому состоянию защищенность характерна для этапов создания и становления коммерческих предприятий. В это время руководство предприятия основное внимание уделяет первоначальному накоплению прибыли, обороту финансовых ресурсов. Вопросам же безопасности, как правило, уделяется недостаточное внимание. Низкое состояние защищенности характерно для предприятий и на этапе перехода государства к рыночной экономике. Огромное количество образовавшихся источников поставки сырья,

оборудования (товаров), отсутствие устойчивых партнерских отношений между клиентами, желание как можно быстрее перехватить каналы поставок, накопить первоначальный капитал вытеснили вопросы безопасности на второй план.

Другое состояние защищенности соответствует полной безопасности. Теоретически можно утверждать, что такое состояние защищенности соответствует уровню, когда никакие самые изощренные угрозы и опасности не смогут причинить вред объекту защиты. Состояние полной (идеальной) защищенности теоретически может быть достигнуто разработкой и внедрением системы защиты, обеспечивающей своевременное выявление, отражение и ликвидацию любых угроз деятельности предприятия. Создание такой системы защиты будет сопровождаться большими материальными и финансовыми затратами.

На практике ни одно крайнее состояние не встречается в чистом виде. Как показывает практика, большинство коммерческих предприятий не могут обеспечить состояние полной защиты.

Таким образом, понятие безопасности предпринимательской деятельности указывает на конкретную оцененную способность коммерческого предприятия (юридического или физического лица) противостоять определенным угрозам своему развитию и оценивается одним из возможных фиксированных состояний в пределах от опасного состояния до полной безопасности. При этом зона каждого состояния будет зависеть от множества факторов как субъективного, так и объективного характера. Данные факторы будут определяться не только индивидуальными способностями руководства предприятия, но и состоянием и уровнем экономического развития, как предприятия, так и рыночных отношений в целом.

Состояние защищенности не является постоянным и находится в прямой зависимости от уровня экономического развития, прибыли (дохода), стоимости материальных ценностей коммерческого предприятия. При этом существуют следующие связи объективной действительности:

- увеличение прибыли, материальных ценностей влечет необходимость увеличения состояния защищенности;
- с увеличением прибыли увеличиваются опасности и угрозы;
- увеличение опасностей и угроз вызывает необходимость улучшения качества защиты предприятия;
- с улучшением защищенности предприятия увеличиваются затраты на ее обеспечение;
- увеличение уровня защиты коммерческого предприятия снижает уровень воздействия угроз.

Таким образом, состояние защищенности коммерческого предприятия находится в объективной связи как с уровнем экономического развития, так и с возможностями угроз по нанесению ему материального ущерба.

Библиографический список

1. Грибунин, В.Г. Комплексная система защиты информации на предприятии/ В.Г. Грибунин, В.В. Чудовский. - М.: Изд-во Академия, 2009. – 416 с.
2. Степанов, Е.А. Защита информации и информационная безопасность. Курс лекций/ Е.А. Степанов. — М.: Изд-во ГУУ. - 2004. – 333 с.
3. Положение о государственном лицензировании деятельности в области защиты информации (утв. решением Государственной технической комиссии при Президенте Российской Федерации и Федерального агентства правительственной связи и информации при Президенте Российской Федерации № 10 от 27 апреля 1994 г. и № 60 от 24 июня 1997 г.
4. ГОСТ Р 50922-96. Защита информации. Основные термины и определения.
5. Карпычев, В.Ю. Цена информационной безопасности/ В.Ю.Карпычев, В.А.Минаев// Системы безопасности. — 2003 - № 5. — С.128—130.

УДК 339.13

Т. Н. ПЛАТОНОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕНЧМАРКИНГА

В современных условиях перед большинством руководителей малых и средних предприятий России встала проблема конкурентоспособности. Основной целью большинства компаний становится достижение мировых стандартов.

Бенчмаркинг, или эталонное сопоставление, - термин, уже довольно прочно вошедший в отечественный экономический лексикон, метод (инструмент) управления, который может помочь многим российским компаниям в решении задачи совершенствования систем менеджмента и повышения конкурентоспособности. Бенчмаркинг - это процесс определения, понимания и адаптации имеющихся примеров эффективного функционирования компании с целью улучшения собственной работы. Он в равной степени включает в себя два процесса: оценивание и сопоставление [1].

Сущность бенчмаркинга заключается, во - первых, в сравнении показателей своей организации с показателями конкурентов и лучших организаций, во-вторых, в изучении и применении успешного опыта других у себя в организации. Аналитический метод работы с информацией позволит обнаружить тенденции на рынке и сориентировать свою собственную стратегию. Суть бенчмаркинга можно обозначить словами «умные учатся на чужих ошибках». Технология бенчмаркинга позволяет объединить все составляющие системы разработки стратегии, процессов отраслевого анализа и анализа опыта конкурентов.

Целью бенчмаркинга является нахождение бизнеса, у которого дела идут лучше, чем у вас. Но этого недостаточно: после нахождения лучшего способа управления и ведения дел, должны самостоятельно найти ответ на вопрос «как сделать это лучше?» [2].

Использовать бенчмаркинг можно в самых различных направлениях. В логистике, например, бенчмаркинг способствует быстрому, низкозатратному выявлению и предупреждению проблемных ситуаций в логистических системах, связанных со сферами, близкими к покупателю, к выполнению заказов и транспортировке.

Бенчмаркинг наглядно отражает место, в котором на фирме или на рынке могут появиться проблемы, связанные с затратами или качеством, а также показывает занимаемое организацией место среди конкурентов. Он находит и выявляет проблемы в ходе работы, конкретизируя их.

К самым распространенным видам бенчмаркинга относят следующие:

1. Внутренний бенчмаркинг - бенчмаркинг процесса, осуществляемый внутри организации, сопоставляет характеристики производственных единиц, схожих с аналогичными процессами.

2. Бенчмаркинг конкурентоспособности - изучение характеристики конкурентоспособности фирмы и ее сопоставление со сложившейся на данный момент ситуацией у конкурентов; включает в себя также исследование специфических продуктов, возможностей и альтернатив корректировки или смены процесса производства или административных методов управления предприятий-конкурентов.

3. Функциональный бенчмаркинг — бенчмаркинг, занимающийся сравнением определенных функций двух или более компаний в одном и том же секторе.

4. Бенчмаркинг процесса — деятельность по изменению определенных показателей и функциональности для их сопоставления с предприятиями, характеристика которых является совершенной в аналогичных процессах.

5. Глобальный бенчмаркинг - расширение стратегического бенчмаркинга, которое включает также ассоциативный бенчмаркинг.

6. Общий бенчмаркинг - бенчмаркинг процесса, который сравнивает определенную функцию двух или более организаций независимо от сектора; Реже говорят о выделении таких более узких видов, как бенчмаркинг затрат, бенчмаркинг характеристики, бенчмаркинг клиента, стратегический бенчмаркинг, оперативный бенчмаркинг.

7. Ассоциативный бенчмаркинг - бенчмаркинг, проводимый организациями, состоящими в узком бенчмаркинговом альянсе.

8. Международный бенчмаркинг - используется тогда, когда наилучший опыт ведения хозяйства расположен в другой стране мира, а в своей стране слишком мало потенциальных партнеров по бенчмаркингу. Глобализация и прогресс информационных технологий повышают возможности для международных проектов. Однако это может занять больше времени и

ресурсов, а результаты могут потребовать тщательного анализа из-за ментальных различий.

9. Конкурентный бенчмаркинг - используется организациями для рассмотрения своих позиций по производственным характеристикам ключевых продуктов и услуг. В этом случае партнеры по бенчмаркингу привлекаются из той же отрасли. Тоже довольно сложный вид бенчмаркинга, потому что зачастую излишняя конфиденциальность становится непреодолимой преградой для такого обмена опытом. И, как правило, на страже этой конфиденциальности стоят не сами заинтересованные компании - участники обмена, а торговые ассоциации или третьи стороны [3].

Применение бенчмаркинга состоит в упрощенном варианте из девяти последовательных действий:

1. Организация бенчмаркинг-команды. На первом этапе необходимо подобрать команду, которая бы реализовывала бенчмаркинг-мероприятия. Решающим фактором при формировании команды является то, что ее члены должны быть хорошо информированы о положении дел на фирме, о ее внутренних процессах и внешних связях, о ее преимуществах и недостатках, а также были готовы к решительным действиям по внедрению нового, полученного в ходе исследований опыта. В тоже время команда должна оценивать возможное влияние такого внедрения на деятельность компании. Так, например, внедрение нового оборудования может привести к снижению расходов на материалы, однако при этом возрастут затраты на персонал (в частности, на обучение), что в итоге не позволит снизить издержки.

2. Отбор критериев для сравнения. Как правило, в первую очередь проводится сравнение процессов, в наибольшей степени влияющих на эффективность производства. В этом случае в качестве критериев для сравнения могут выступать, например, издержки производства, затраты на создание и поддержание сбытовой сети.

3. Идентификация необходимых показателей производства. На данном этапе руководство предприятия должно принять решение об актуальности оптимизации отдельных процессов.

4. Определение лучших фирм, с которыми будет сравниваться деятельность компании. Как правило, для сравнения достаточно отобрать 4—8 конкурентов. При этом фирмы должны занимать лидирующие позиции, что является показателем эффективной организации производства. Фирмы выбираются из разных отраслей и из одной отрасли. Если используется метод «Best of Best», то фирмы могут принадлежать как к одной отрасли, так и к разным отраслям.

5. Оценка эффективности собственной фирмы. На данном этапе необходимо определить место собственной компании в отрасли и оценить его эффективность. Без анализа собственных внутренних процессов возможности использования положительного опыта других фирм весьма ограничены.

6. Определение эффективности лучших фирм. Реализация этой фазы мероприятий сопряжено с большими трудностями. Во-первых, информация,

относящаяся к внутренним процессам фирм-конкурентов, является конфиденциальной. В рамках бенчмаркинга ее можно получить в ходе взаимного обмена опытом на специально организованных встречах или семинарах. Однако конкуренты, производящие идентичные товары и оказывающие сходные услуги, неохотно идут на контакт. Поэтому налаживание связей с исследуемым предприятием и взаимный обмен информацией - один из важнейших шагов к достижению целей. Во-вторых, сформированная команда иногда чересчур углубляется в исследования, увлекается частными вопросами и уже не может идентифицировать наиболее значимые критерии для сравнения.

7. Разработка плана действий для повышения эффективности компании. На основе результатов сравнения деятельности собственной фирмы с исследуемой фирмой-конкурентом руководство принимает решение относительно оптимизации некоторых процессов, что в будущем должно привести к увеличению объема продаж, завоеванию новых покупателей, изменению позиций конкурентов. Поэтому на данном этапе необходимо провести большую работу по формулировке целей, расчету издержек, разработке программы, направленной на оптимизацию процессов производства, и т.д.

8. Реализация плана действий по повышению эффективности компании. После разработки плана предприятию необходимо создать условие по обеспечению его реализации, что подразумевает координацию действий внутри департаментов, обучение персонала, обеспечение информационной поддержки в целях доведения до сведения сотрудников их задач, контроль за выполнением плана.

9. Актуализация мероприятий по бенчмаркингу. Бенчмаркинг — это не одноразовая акция по оптимизации процессов внутри предприятия, а долгосрочная задача. Поэтому не только результаты сравнений, но и сам процесс исследований должен подвергаться постоянному контролю с целью адаптации к новым рыночным условиям [4].

Бенчмаркинг представляет собой надежный метод усовершенствования бизнес-процессов благодаря изучению деятельности других компаний. Поскольку этот метод основан на фактическом использовании некоторыми компаниями передовых бизнес-процессов, он также создает определенные трудности, связанные с мотивацией и стимулированием. Если другие компании могут учиться на самом лучшем из примеров, то у кого может учиться самая лучшая компания? И что получит самая лучшая компания в обмен на свои передовые методы работы? Еще одна проблема возникает, если самая лучшая компания настолько опережает аналогичные предприятия в своей отрасли, что для последних задача преодоления отставания от лидера становится просто нереальной.

Эти проблемы должна учитывать любая компания, занимающаяся бенчмаркингом. Они могут и не вызвать значительных трудностей, но ими все равно придется заниматься. Для этого существует несколько общих решений.

Хотя лучшая в своем классе компания может и не найти ничего поучительного в опыте аналогичных предприятий в своей отрасли, она способна учиться на примерах из смежных отраслей или извлекать уроки из информации по темам и бизнес-процессам, которые не были охвачены бенчмаркингом других компаний. Каким бы ни было решение, всем компаниям необходимо учитывать преимущества остальных вовлеченных сторон и вести обмен информацией таким образом, чтобы создавать заинтересованность в участии у всех организаций.

Если лучшая в своем классе компания намного опережает аналогичные предприятия в своей отрасли, то оптимальным решением для проводящих бенчмаркинг компаний является постановка промежуточных целей и отказ от попыток немедленной ликвидации своего отставания. Даже частичное копирование передовых методов работы может привести к значительному усовершенствованию процессов.

Эта рекомендация повторяется многими другими авторами. В частности, Ричмэн (Richman) и Кунц (Koontz) (1993 г.) дают следующие практические советы для проводящих бенчмаркинг компаний:

- при выборе партнеров по бенчмаркингу ведите поиск не только в своей отрасли, но и за ее пределами;
- стимулируйте партнеров к участию в проекте;
- ориентируйтесь на передовые методы работы, а не на показатели;
- изучайте не только результативность лучших в своем классе компаний, но и то, как они достигли такого уровня (определитесь с инструментами реализации);
- включите в группу бенчмаркинга как сторонников, так и скептиков.

Если учитывать эти рекомендации, бенчмаркинг становится мощным инструментом повышения эффективности бизнес-процессов и выявления передовых методов работы. А социальные медиа и онлайн-инструменты для совместной работы будут и далее способствовать ускорению, облегчению и повышению производительности работы [5].

Рассматривая особенности применения бенчмаркинга, можно сделать вывод о том, что этот метод применительно не только в сфере инновационных технологий, производства, логистики, стратегического менеджмента, но и в сфере обучения и развития самого ценного ресурса компании – человеческого капитала.

Библиографический список

1. Вахрин, П.И. Инвестиции/ П.И. Вахрин. – М.: Изд-во Дашков и К., 2002. – 178 с.
2. Есауленко, А.М. Относительный рост уже не впечатляет / А.М. Есауленко. – USA: Notwork World., 2008. - № 3
3. Карминский, А.М. Контролинг/ А.М. Карминский, С.Г. Филько, А.А. Живаго, Н.Ю. Иванова.- М.: Изд-во Финансы и статистика, 2006 – 427 с.

4. Скребник, Б.В. Маркетинг / Б.В. Скребник.- М.: Высшая школа, 2005 – 128 с.
5. Darrell Rigby Management Tools and Trends/ Darrell Rigby, Barbara Bilodeau. - Bain & Company, 2009.

УДК 331.5(470.57)

В. И. РОДИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Кадровый потенциал предприятий и организаций Республики Башкортостан является важнейшим стратегическим фактором, определяющим успех экономической реформы и решения социальных проблем в обществе. Его качественные и количественные характеристики определяют возможности развития экономики, расширения производства, повышения качества и конкурентоспособности продукции, роста производительности труда.

Пока Республика Башкортостан располагает необходимыми трудовыми ресурсами и трудовым потенциалом, отвечающим потребностям активно развивающихся экономики и социальной сферы. В то же время, именно ближайшие годы будут для пока благополучной обстановки, пограничными, критическими. Обусловлено это не только темпами роста экономики региона и общеизвестным демографическим спадом, но и не вполне рациональным использованием трудовых ресурсов и трудового потенциала.

В настоящее время объемы профессиональной подготовки позволяют обеспечивать предприятия квалифицированными работниками, о чем свидетельствуют статистические данные о кадровой обеспеченности крупных и средних предприятий Республики Башкортостан, где число вакансий в основных отраслях не превышает 1–3% от списочной численности (табл.1).

Таблица 1

**Трудоустроенность органами государственной
службы занятости в РБ (чел.)**

Год	Обратилось в поиске работы	Нашли работу	В % к числу обратившихся
1991	12330	4568	37,0
1995	103320	33177	32,1
2000	101846	69917	68,6
2005	132123	90075	68,2
2006	135425	96480	71,2
2007	130839	93579	71,5
2008	128808	85575	66,4
2009	169957	95158	56,0
2010	148762	99261	66,7

Ежегодная потребность в кадрах на замену естественной убыли составляет около 57 тыс. чел., и сегодня она практически покрывается объемом выпуска из профессиональных образовательных учреждений.

Кроме того, для пополнения квалифицированного персонала на производстве за счет безработных граждан ежегодно проходит профессиональное обучение около 9 тысяч безработных граждан, зарегистрированных в органах занятости населения.

Однако, в числе работающих более 60,0 тыс. граждан пенсионного возраста, которые при определенных условиях, например при увеличении размера пенсий, могут частично оставить рабочие места. Это еще более усугубит ситуацию с дефицитом рабочих кадров для отдельных предприятий и Республики Башкортостан в целом.

Снижение миграционного прироста за последние 10 лет не компенсирует естественную убыль населения.

Как показывает практика – не следует рассчитывать и на иностранных трудовых мигрантов. Как правило, их основная часть – малоквалифицированные работники.

Проведенный управлением труда и занятости со специалистами мониторинг кадровой обеспеченности 42 крупных и средних предприятий Уфы показал, что потребность в кадрах растет. Только УМПО до 2013 года заявил для восполнения естественной убыли и расширения производства более 11,5 тыс. специалистов и рабочих. Среди них слесари различных видов, электрики, сварщики и т.д. «Уфимскому заводу гибких валов» потребуются в 2013 году около 300 станочников, слесарей-ремонтников, электрогазосварщиков, акционерному обществу «Электроаппарат» – порядка 200 токарей, фрезеровщиков, станочников широкого профиля, операторов станков с ЧПУ и др., и так далее. Всего до 2013 года только по исследуемым предприятиям потребуется 12,5 тыс. рабочих и служащих.

Как видим, потребность в рабочих кадрах увеличивается, однако предложение рабочей силы не соответствует спросу работодателей. Рынок образовательных услуг плохо коррелируется с реальным сектором экономики.

Усложнение производственного оборудования и технологических процессов обуславливает возрастание спроса на уровень квалификации и качество рабочей силы.

Качество рабочей силы – это совокупность профессиональных, образовательных, психофизиологических характеристик, делающих человека способным выполнять трудовые функции той или иной сложности [5, с. 86].

До последнего времени критериями качества рабочей силы являлись:

1. уровень образования работника;
2. уровень профессиональной подготовки работника;
3. уровень мотивации работника к повышению профессионализма и качества собственного труда;
4. способность организационной структуры учреждения (предприятия) раскрывать все качества работника [5, с. 97].

Рыночная экономика и развитие научно-технического прогресса повышают требования к качеству рабочей силы, и эти критерии постоянно дополняются новыми. В условиях рыночной экономики для создания конкурентоспособной продукции возрастает спрос на работников нового типа, умеющих создавать и эффективно использовать технику, технологию и продукцию новых поколений. Эти качества работника выражает его конкурентоспособность.

"Конкурентоспособность" работника как социально-экономическая категория определяется дефицитностью его профессиональных знаний, навыков и умений на рынке труда и профессий, коммуникабельностью в отношениях с работодателями и партнерами по трудовым и экономическим связям [1, с. 43].

Важнейшие показатели качества работника: уровень квалификации, уровень здоровья, уровень сознания, уровень благосостояния.

Конкурентоспособность – соответствие рабочей силы требованиям рынка труда, совокупность качеств, определяющая сравнительные позиции конкретного работника на рынке труда и позволяющая ему претендовать на занятие определенных рабочих мест.

Отечественные психологи и практики подчеркивают, что основу конкурентоспособности работника составляют его компетенции. Под компетенцией понимается общая способность и готовность работника к деятельности, основанная на знании и опыте, которые приобретены благодаря обучению.

В настоящее время, в соответствии с рекомендациями ЮНЕСКО о переходе к концепции компетентности человека и положением национальной системы оценки качества специалистов термин "компетентность" становится ведущим при оценке уровня квалификации работника, важнейшим критерием профессионального обучения и интегральным показателем качества рабочей силы.

Компетентность выражается в способности оперативно и правильно оценивать сложившуюся ситуацию и принимать нужное решение.

Российский ученый Э.Ф. Зеер выделяет следующие виды компетентности:

1. специальная (в рамках конкретной профессии);
 2. социальная (в сфере общения и взаимодействия);
 3. персональная (использование своих индивидуальных особенностей);
 4. полипрофессиональная (эрудированность, широкий кругозор);
 5. экстремальная (действия в экстремальных, стрессовых ситуациях)
- [6, с. 117].

Компетентность выражается объемом и качеством профессиональных знаний и умений, опытностью, которая характеризуется способностью предвидеть и не допускать ошибок в трудовой деятельности, а при их

возникновении – быстро устранять. Квалифицированный работник должен быть конкурентоспособным, компетентным, обладать профессионально важными качествами, ключевыми квалификациями не только в своей профессии, но и в других видах деятельности.

Вышеперечисленные критерии – основные для всех категорий работников предприятий и организаций различных форм собственности, поэтому во многих странах идет поиск путей повышения качества рабочей силы.

В настоящее время следует учитывать не только количественную оценку трудовых ресурсов, но и уровень образования, профессионализм и гражданскую позицию человека. Именно из этого исходит известное положение МОТ: человек, не имеющий достаточного уровня знаний, опыта, квалификации, крайне уязвим и неустойчив на рынке труда. Поэтому только материальная поддержка социально слабо защищенных слоев населения без повышения их конкурентоспособности – тупиковый в экономическом отношении путь.

Из этого следует, что лучшая форма социальной защиты человека – непрерывное повышение его общеобразовательного и профессионального уровня и забота о его здоровье.

В этой связи региональная государственная политика в Республики Башкортостан развития человеческого потенциала должна быть направлена на обеспечение условий для повышения общеобразовательного и профессионально-квалификационного уровня личности, усиление его творческой мотивации и осуществляться посредством совершенствования:

1. профессионального образования подрастающего поколения и взрослого населения как важнейшего условия воспроизводства человеческих ресурсов;
2. внутрифирменного обучения персонала;
3. профессионального обучения высвобождаемых работников и безработных граждан;
4. непрерывного профессионального образования населения;
5. профессиональной ориентации, как системы мер, обеспечивающих человеку возможность выбора сферы деятельности с учетом его интересов, склонностей и потребностей, сопровождения профессиональной карьеры.

В основу подхода к организации работы по развитию человеческого потенциала должно быть положено повышение образовательного и профессионального уровня населения, осознанное формирование контингента экономически активного населения, непрерывное профессиональное образование населения [2, с. 78].

Система образования и подготовки кадров, которая развивалась в условиях централизованного планирования и высокой степени занятости населения, еще медленно перестраивается в соответствии с новыми требованиями. Качество подготовки определенной части выпускников

учреждений профессионального образования не отвечает требованиям производства. Значительное количество выпускников 9–11 классов общеобразовательных школ попадает на рынок труда, не имея профессий и специальностей.

По данным Управления государственной службы занятости населения Республики Башкортостан большинство работников, высвобождаемых в результате структурной перестройки производства, нуждается либо в повышении квалификации, либо в получении новой специальности. Все это означает, что на рынок труда попадает рабочая сила, либо не пользующаяся спросом, либо не способная выдержать конкуренцию. Поэтому профессиональное образование и переподготовка кадров приобретают приоритетное значение в системе общегосударственных мер развития экономики и противодействия безработице.

В целях повышения конкурентоспособности выпускников учреждений профессионального образования, необходимо значительное повышение качества их подготовки за счет обновления содержания образования и внедрения интенсивных технологий обучения. С учетом этого пересматриваются квалификационные требования к знаниям и умениям рабочих и специалистов в сторону расширения их профессиональной мобильности. Многие учреждения профессионального образования стали реализовывать программы трудоустройства своих выпускников [3, с. 39].

В целях повышения качества рабочей силы необходимо последовательно развивать систему опережающей переподготовки персонала на производстве, обеспечить условия, чтобы значительная часть высвобождаемых работников проходила обучение и трудоустраивалась, не попадая в число безработных.

На первый план выдвигается задача координации действий органов образования, служб занятости и других ведомств, осуществляющих профессиональное обучение персонала, по совершенствованию системы непрерывного образования, начиная с младшего школьного возраста и заканчивая обучением и переобучением взрослого населения. Это особенно актуально в связи с тем, что мощным фактором давления на рынок труда становятся не только высвобождаемые работники, но и выпускники общеобразовательных школ, и подростки, прекратившие обучение по различным причинам.

Напряженность на рынке труда усиливается также несоответствием структуры, объемов и профилей подготовки кадров в профессиональных образовательных учреждениях разного уровня, все еще пока сориентированных, в основном, на отраслевой принцип подготовки кадров, что входит в противоречие с интересами регионального рынка труда. В связи с этим около 30% выпускников профессиональных учебных заведений не могут своевременно найти работу.

Структура подготовки кадров относительно потребности экономики напоминает перевернутую пирамиду: на рынке труда более 70% вакансий предназначены для рабочих, а удельный вес выпускников, осваивающих такие

профессии, составляет лишь 30% от общего количества выпускников учреждений профессионального образования. Выпускники профессиональных учебных заведений должны быть конкурентоспособны на рынке труда за счет фундаментального профессионального образования.

Профессиональное обучение призвано обеспечивать повышение трудового потенциала населения, формирование рациональной структуры занятости, гармонизацию личных интересов и общественных потребностей.

Принципиально новая задача органов службы занятости – координация работ с органами образования по определению структуры, объемов и профилей подготовки молодежи в профессиональных образовательных учреждениях исходя из требований региональных рынков труда, запросов работодателей.

Повышение соответствия образовательных услуг запросам работодателя может решаться на следующих траекториях:

1. соответствие перечня специальностей учреждений начального и среднего профессионального образования требованиям работодателей, введение новых специальностей и прекращение подготовки по специальностям, не востребованным рынком труда;

2. повышение качества подготовки специалистов по востребованным специальностям в соответствии с запросами рынка труда;

3. улучшение трудоустройства выпускников;

4. усиление участия работодателей в образовательном процессе учреждений среднего профессионального образования;

5. изменение модели взаимодействия бизнес-структур, потребляющих кадры бюджетного сектора, с образовательными учреждениями и компенсацией стоимости подготовки, внедрение системы "заказа специалистов" работодателями [4, с. 107].

Для того чтобы подготовка кадров в учреждениях профессионального образования была более ориентирована на спрос работодателей в 2010 г. Управлением государственной службы занятости населения Республики Башкортостан совместно с министерством образования и науки подготовлен порядок определения объемов и профилей ежегодного приема учащихся в профессиональные училища и лицеи Республики Башкортостан.

Но знать, кого и в каких объемах нужно учить – это половина дела. В системе профессионального образования необходимы новые подходы, комплексные меры для решения проблемы качественной подготовки и защиты кадров.

В этой связи региональная политика по развитию качества рабочей силы и приведению её в соответствие с потребностями рыночной экономики, на наш взгляд, должна быть направлена на:

1. прогнозирование обеспеченности регионов рабочей силой на перспективу, определение мер по приведению профессионально-квалификационной структуры кадров в соответствие с требованиями рыночной экономики;

2. совершенствование систем начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования, их ориентацию на потребности работодателей и изменения спроса и предложения на рынке труда;
3. постоянную корректировку структуры, объемов и профилей подготовки кадров в образовательных учреждениях;
4. снижение риска безработицы среди выпускников учебных заведений;
5. совершенствование системы внутрифирменной подготовки и переподготовки кадров;
6. опережающее обучение высвобождаемых работников и лиц, находящихся под угрозой увольнения, для новых сфер приложения труда;
7. развитие гибкой и ориентированной на трудоустройство системы профессионального обучения безработных граждан и незанятого населения, трудовая реабилитация и социальная адаптация лиц, длительное время не работающих;
8. развитие системы профессиональной ориентации и психологической поддержки населения;
9. развитие системы дополнительного и непрерывного образования;
10. развитие социального партнерства.

Профессиональное образование и переподготовка кадров в новых социально-экономических условиях – один из наиболее эффективных путей обеспечения занятости населения – приобретают приоритетное значение в системе мер по повышению качества рабочей силы и противодействия безработице.

Если исходить из сегодняшней ситуации и думать о перспективе развития трудового потенциала, то весьма важно также обеспечение правовых взаимоотношений в действующей системе подготовки кадров и в оплате труда.

Поэтому для дальнейшего развития и совершенствования сложившейся в Республики Башкортостан системы по формированию кадрового потенциала и регулированию рынка труда необходимо:

- определить и обеспечить реализацию мер, направленных на достижение реальных результатов в вопросах регулирования и устранения противоречий в оплате труда;
- установить четкую систему взаимоотношений всех сторон, влияющих на процесс регулирования и развития на территории Республики Башкортостан кадрового потенциала, закрепив их нормативным документом;
- создать систему профессиональной ориентации молодежи с конкретной краткосрочной и долгосрочной программой и источниками ее финансирования, в которой должны быть задействованы все: дошкольные учреждения, общие и профессиональные образовательные учреждения, работодатели и др.;
- необходимо создать четкую единую программу, отражающую по всем отраслям экономики потребность в кадрах не менее чем на 10–15 лет вперед, и

не только на замену выбывающих, но и на ввод новых мощностей, развитие и реформирование отраслей.

Для обеспечения этой работы было бы целесообразным создать при Президенте Республики Башкортостан межведомственную комиссию, регулируемую всю работу по подготовке кадров, разработке прогнозов о потребности в кадрах на долгосрочную перспективу. В нее должны войти представители всех ведомств, координирующие вопросы развития отраслей экономики, образовательных профессиональных учреждений, крупных предприятий, все другие заинтересованные стороны.

Повышение качества рабочей силы на рынке труда требует не только совершенствования содержания и организационных форм образовательного процесса, но и активизации связей образовательных учреждений, служб занятости с социальными партнерами по широкому спектру проблем подготовки, переподготовки, трудоустройства и карьерного роста рабочей силы.

Указанные меры позволят повысить эффективность государственной политики в решении ключевых проблем регионального рынка труда.

Библиографический список

1. Андреев, С. В. Кадровый потенциал и проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям/ С. В. Андреев. – М.: Изд-во Ин-та социологии РАН, 1997 - 383 с.
2. Балацкий, Е. Гибкость рынка труда: опыт макроэкономической оценки/ Е. Балацкий // Международная экономика и международные отношения. – 1997. - № 2. - С.91–93.
3. Безденежных, Т. Н. Планово-программные методы в управлении процессами занятости населения на местном уровне / Т.Н. Безденежных, Е. В. Маханова. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000.- 183 с.
4. Коровкин, А.Г. Перспективы отраслевой занятости населения РФ: опыт оценки/ А.Г. Коровкин, Н.М. Зайцев, К.В. Парбузин// Проблемы прогнозирования. - 1999. - № 4. - С. 85–86.
5. Буланов В.С. Рынок труда/ В.С. Буланов, Н.А. Волгин. - М.: Изд-во Экзамен, 2007. - 479 с.
6. Зеер, Э.Ф. Психология профессионального образования / Э.Ф. Зеер. – М.: Изд-во Академия, 2009 – с. 22-33.

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК КЛЮЧЕВАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

При выборе стратегии необходимо выяснить, о каком уровне стратегии идет речь, поскольку в настоящее время в условиях нестабильной внешней среды предприятий при наличии широких возможностей для диверсификации действуют многоуровневые корпорации, осуществляющие одновременно несколько видов деятельности на многих рынках и действующие во многих отраслях. Для таких корпораций существуют три уровня стратегии: корпоративная стратегия, деловые стратегии, функциональные стратегии (рис.1) [5].

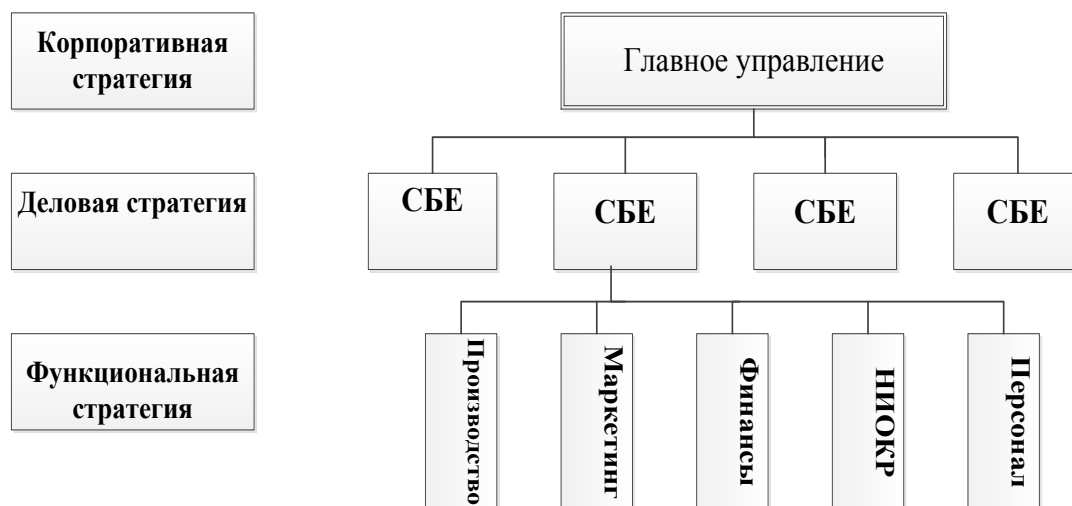


Рис.1 Уровни стратегии

Функциональная стратегия является третьим уровнем. Она разрабатывается функциональными отделами и службами предприятия на основе корпоративной и деловой с целью эффективного поведения в рамках общей стратегии предприятия. При этом необходимо оценить вклад различных функциональных действий в другие уровни стратегий. Исполнители не имеют возможности оценить всю широту картины, однако они отвечают за развитие функциональных стратегий, которые вписываются в стратегические задачи, поставленные управляющими на корпоративном уровне или уровне предприятия.

При разработке общей стратегии создается подсистема функциональных стратегий, разрабатываемых для основных направлений деятельности

компании. К основным функциональным стратегиям, которые разрабатываются как отдельные блоки в рамках главной стратегической концепции, относятся:

- а) финансовая;
- б) маркетинговая;
- г) стратегия управления персоналом;
- в) производственная.

Разработка производственной стратегии на предприятии является важной и актуальной темой. Производственная стратегия – это подсистема корпоративной стратегии, представленная в виде долгосрочной программы конкретных действий по созданию и реализации продукта организации. Стратегия производства связана с разработкой и реализацией основных направлений деятельности предприятия в области выпуска продукции. К сожалению, многие российские производители не стремятся внедрять на своих предприятиях стратегическое управление и планирование, т.к. заинтересованы в получении прибыли и отдаче инвестиций в краткосрочном периоде. От стратегического планирования зависит рост экономического потенциала и конкурентоспособности не только самого предприятия, но и страны в целом. Следует отметить, что согласно данным, представленным Всемирным экономическим форумом, по состоянию на 2011-2012 г. Российская Федерация занимает среди 142 стран 66-е место по индексу глобальной конкурентоспособности.

Для промышленного предприятия Республики Башкортостан разработка производственной стратегии является актуальной проблемой на сегодняшний день. Основными отраслями промышленности республики являются машиностроение и металлообработка, развиты легкая и пищевая промышленность. Одним из ведущих промышленных предприятий г. Кумертау является ОАО «Кумертауское Авиационное Производственное Предприятие» (КумАПП), это крупное предприятие с развитой инфраструктурой, оснащенное современным оборудованием, способное выпускать самую современную вертолетную технику.

Особенности современной рыночной экономики, среди которых можно выделить нестабильность общей экономической конъюнктуры, ужесточение конкуренции, дифференциацию вкусов и повышение требовательности потребителей, сокращение жизненного цикла продукта, превращают стратегическое управление в важнейший фактор, определяющий условия выживания и развития предприятия. Как правило, рынок требует от производителя разнообразие товаров, работ и услуг, поэтому большинство мировых компаний стараются заботиться о стратегическом развитии своих производственных возможностей. Для этого на предприятиях создаются производственные стратегии, которые поддерживают и расширяют конкурентные преимущества.

Производственную стратегию в качестве самостоятельного вида функциональных стратегий упускают из виду многие западные специалисты по стратегическому планированию и управлению. Вместе с тем, именно

производственная деятельность является основной функцией предприятия, здесь создается продукт, реализация которого приносит прибыль. Поэтому российские компании должны быть заинтересованы в разработке и реализации производственной стратегии [2].

Но, к сожалению, не все промышленные предприятия уделяют достаточно внимания формированию эффективной производственной стратегии, поскольку при ее разработке руководство предприятий сталкивается с рядом проблем. Во-первых, разработка стратегии предприятия должна начинаться с анализа внешних возможностей и угроз, оценки конкурентной среды и выявления стратегического потенциала предприятия. Особое внимание должно быть уделено выявлению сильных и слабых сторон промышленного предприятия. Впоследствии для достижения поставленных предприятием целей слабые стороны и внешние угрозы необходимо ликвидировать, а имеющиеся возможности использовать. Как правило, на практике, промышленные предприятия имеют множество слабых сторон, что не позволяет им использовать своевременно открывающиеся перед ними возможности.

Управление в важнейший фактор, определяющий условия выживания и развития предприятия. Как правило, рынок требует от производителя разнообразие товаров, работ и услуг, поэтому большинство мировых компаний стараются заботиться о стратегическом развитии своих производственных возможностей. Для этого на предприятиях создаются производственные стратегии, которые поддерживают и расширяют конкурентные преимущества [4].

Производственную стратегию в качестве самостоятельного вида функциональных стратегий упускают из виду многие западные специалисты по стратегическому планированию и управлению. Вместе с тем, именно производственная деятельность является основной функцией предприятия, здесь создается продукт, реализация которого приносит прибыль. Поэтому российские компании должны быть заинтересованы в разработке и реализации производственной стратегии [2].

Но, к сожалению, не все промышленные предприятия уделяют достаточно внимания формированию эффективной производственной стратегии, поскольку при ее разработке руководство предприятий сталкивается с рядом проблем. Во-первых, разработка стратегии предприятия должна начинаться с анализа внешних возможностей и угроз, оценки конкурентной среды и выявления стратегического потенциала предприятия. Особое внимание должно быть уделено выявлению сильных и слабых сторон промышленного предприятия. Впоследствии для достижения поставленных предприятием целей слабые стороны и внешние угрозы необходимо ликвидировать, а имеющиеся возможности использовать. Как правило, на практике, промышленные предприятия имеют множество слабых сторон, что не позволяет им использовать своевременно открывающиеся перед ними возможности [2].

В-вторых, отсутствие стратегического планирования на производственных предприятиях. В ОАО «КумАПП» в основном

разрабатываются оперативные планы сроком до 1 года, т.е. это квартальные планы по производству силовых полупроводниковых приборов. Кроме того, действует среднесрочное планирование, включающее в себя разработку бизнес-планов сроком до 5 лет. Хотелось бы отметить, что при оперативном и среднесрочном планировании предприятие уделяет особое внимание финансовому аспекту. Это говорит о том, что ОАО заинтересовано в получении прибыли, нежели в увеличении объемов производства.

В-третьих, нехватка компетентного персонала, разбирающегося в вопросах стратегического планирования.

В-четвертых, появление новых конкурентов, вызывающее потерю рынков сбыта. Данная ситуация приводит к тому, что предприятие теряет покупателей, соответственно объемы производства падают.

В-пятых, отсутствие возможности проведения маркетинговых исследований для анализа рынка, предпочтений потребителей, конкурентов. Предприятия могут проводить эти исследования самостоятельно, привлекая собственную маркетинговую службу, либо обращаться к специализированным маркетинговым агентствам. Чаще всего производители вынуждены обращаться к услугам таких агентств, потому что персонал самого предприятия является некомпетентным в данной области, кроме того, возникает проблема при получении необходимой информации из внешней среды. Но, к сожалению, не все производители могут прибегнуть к услугам маркетинговых агентств, т.к. исследование является дорогостоящим процессом, а, как правило, у предприятий недостаточно финансовых средств [2].

Чтобы предприятие было успешным в долгосрочной перспективе, необходимо разработать более полную ключевую идеологию с конкретными ключевыми ценностями. Только после этого предприятие сможет быть конкуренто-способным игроком, как на российском рынке, так и на мировом [1].

Итак, для того чтобы разработать производственную стратегию руководству ОАО «КумАПП», следует ликвидировать слабые стороны предприятия, путем инвестирования денежных средств в обновление материально-технической базы, что позволит повысить качество продукции, а соответственно улучшить финансовое состояние и платежеспособность предприятия. Для формирования стратегии предприятию необходимы компетентные специалисты. Поэтому необходимо осуществить подготовку ряда руководителей и специалистов предприятия по ключевым направлениям развития предприятия.

Кроме того, проблемы нехватки квалифицированных специалистов и формирования новых бизнес-идей можно решить путем тесного сотрудничества промышленного предприятия с университетами и научно-исследовательскими институтами. На сегодняшний день реализуется Федеральная программа согласно Постановлению Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих

комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства». Постановлением предусмотрена возможность выделения субсидий производственным предприятиям сроком от 1 до 3-х лет, объемом финансирования до 100 млн. рублей в год для финансирования комплексных проектов организации высокотехнологичного производства, выполняемых совместно производственными предприятиями и высшими учебными заведениями.

При разработке производственной стратегии в рамках ОАО «КумАПП» уделить внимание: модернизации основных производственных фондов, созданию и обновлению ассортимента продукции, увеличению объемов выпуска конкурентоспособной продукции, внедрению в производство новых достижений науки и техники, улучшению организации труда и росту его производительности. Также при разработке производственной стратегии следует пользоваться производственными функциями, т.к. они необходимы для планирования, прогнозирования и управления производственной деятельностью предприятия. Для построения производственной функции необходимо применять экономико-математические методы и математические модели для формирования оптимальной производственной стратегии предприятия с учетом рисков производственной и финансовой сфер его рыночной деятельности.

Таким образом, перечисленные выше проблемы являются характерными для многих современных российских предприятий. И первостепенная задача производителей заключается в скорейшем их разрешении [3].

В настоящее время грамотно построенная производственная стратегия может повысить экономический потенциал предприятия, сделать его более конкурентоспособным и успешным, что положительно отразится на результатах его деятельности и экономике региона и страны в целом.

Библиографический список

1. Горелик, О.М. Производственный менеджмент: принятие и реализация управленческих решений/ О.М. Горелик. – М: Изд-во КНОРУС, 2007. – 272с.
2. Гонцова, О.В. Проблемы разработки производственной стратегии на российских предприятиях/ О.В. Гонцова // Системное управление: сб. науч. ст. – Саранск: Изд-во Мордов. Гос. ун-та, 2012 – С. 5-16.
3. Коллис, Д. Корпоративная стратегия / Д. Коллис, С. Монтгомери – М.: Изд-во Олимп-Бизнес, 2007. – 400 с.
4. Соколова, М.И. Корпоративная стратегия и корпоративное управление / М.И. Соколова // Управление корпоративными финансами. – 2003. – № 4.

ВИДЫ ПОТЕРЬ ПРИ БЕРЕЖЛИВОМ ПРОИЗВОДСТВЕ И МЕТОДЫ ИХ УСТРАНЕНИЯ

Бережливое производство — логистическая концепция менеджмента, сфокусированная на оптимизации бизнес-процессов с максимальной ориентацией на рынок и с учётом мотивации каждого работника. Бережливое производство составляет основу новой философии менеджмента, является одной из форм нелинейного менеджмента[1].

В терминах бережливого производства способность товара удовлетворять ожиданиям потребителя носит название ценности. Потребитель готов платить лишь за соответствие характеристик товара своим ожиданиям (за функциональность, качество, срок выполнения заказа, цену и т.п.). Если в процессе производства осуществляется какая либо деятельность, за которую потребитель платить не намерен, т.е. деятельность, не добавляющая ценности, такая деятельность называется потерей.

Бережливое производство выделяет восемь видов потерь (таблица 1) [2].

Таблица 1

Виды потерь при бережливом производстве

Виды потерь	Характеристика	Подходы к устранению
1. Потери перепроизводства	Один из наиболее очевидных путей увеличения прибыли - наращивание производительности предприятия. Решением проблемы является: - производить только вовремя и только то, что хочет клиент; - производить товары мелкими партиями, которые гарантированно будут реализованы; - для сокращения потерь при переналадках оборудования сократить время переналадок до минимума, сделав выгодным производство мелкими партиями.	Разработка карт создания потока ценности процессов. Карта потока создания ценности представляет собой подробное описание процесса производственной деятельности. При составлении карты не следует упускать даже мелких и на первый взгляд незначительных деталей. Именно нерациональность документооборота служит причиной потерь времени или накопления запасов.
2. Потери транспортировки	Транспортировка - это неотъемлемая часть производства, но она совершенно не создает ценности, хотя и требует затрат на горючее или электроэнергию, на обслуживание транспортного парка, на организацию транспортной инфраструктуры (дорог, гаражей, эстакад и т.п.).	Разработка контрольных листов, помогающих выявить причины потерь на каждом этапе процесса. Контрольные листки служат первичным

Виды потерь	Характеристика	Подходы к устранению
	Кроме того транспортировка - это затраты времени и риск повреждения продукции. Для того, чтобы сократить потери при транспортировке следует создать карту маршрутов транспортных средств и провести тщательный анализ целесообразности того или иного перемещения. После этого следует попытаться устранить лишние транспортировки за счет перепланировок, перераспределения ответственности, устранения удаленных запасов и т.п.	документальным свидетельством, отражающим результаты наблюдения за выполнением той или иной производственной операции. Заполнение контрольных листов следует возложить на независимых наблюдателей, чтобы исключить субъективную составляющую наблюдений. На основе анализа контрольных листов принимается решение о наличии или отсутствии потерь на
3. Потери ожидания	Потери, связанные с ожиданием начала обработки материала (детали, полуфабриката) указывают на то, что процесс планирования и процесс производства не согласованы между собой. Также на потери, связанные с ожиданием существенное влияние оказывает неравномерная пропускная способность оборудования. В этом случае, скопление продукции, ожидающей обработки, может происходить перед операцией с наименьшей пропускной способностью. Если это невозможно, следует предусмотреть гибкий график работы оборудования или перераспределение персонала между операциями.	Сбор статистических сведений о времени создания ценности и времени потерь, а также любой другой информации, свидетельствующей о наличии потерь, при помощи разработанных контрольных листов.
4. Потери из-за запасов	Запасы вроде бы нужны, но: - запасы - это замороженные оборотные средства; - запасы нуждаются в обслуживании; - запасы скрывают проблемы производства: плохое планирование, натянутые отношения с поставщиками и т.п. Фактически запасы скрывают потери других видов, создавая впечатление благополучной производственной среды.	Построение будущей карты потока создания ценности (без потерь).
5. Потери из-за производств а продукции с дефектами (брака)	Традиционной мерой сокращения потерь, связанной с выпуском дефектной продукции является организация различных контролирующих отделов и служб. Устранение потерь на производство брака целесообразно начать с анализа эффективности	Анализ причин потерь и устранение процедур, не создающих ценность.

Виды потерь	Характеристика	Подходы к устранению
6. Потери излишней обработки	<p>функционирования контролирующих подразделений. Необходимо понять насколько службы контроля способствуют устранению причин появления дефектной продукции. В любом случае контроль обычно осуществляется лишь после того как продукция произведена. Следовательно, повлиять на качество оперативно у контролеров возможности нет. Единственный выход из данной ситуации - встроить процедуры управления качеством в производственный процесс. Потребитель готов платить только за те свойства товара, которые представляют для него ценность. Если потребителю нужен, например телевизор, то он ожидает получить товар соответствующего качества, наделенный соответствующими потребительскими свойствами за определенную цену. Если потребитель ожидает, что корпус телевизора должен быть черного цвета, а у вас есть только зеленый пластик и вы после изготовления корпуса перекрашиваете его в нужный цвет - это потери излишней обработки. Ведь на это нужно время, люди, оборудование, краска, а корпус, который действительно имеет ценность для потребителя, уже изготовлен.</p>	Стандартизация рабочих процедур и использование в других процессах.
7. Потери на лишние движения	<p>Источник потерь данного вида обычно один - плохая организация работ. Сюда можно отнести отсутствие необходимых инструкций, слабую обученность персонала или невысокую трудовую дисциплину. Этот вид потерь отличает то, что их можно достаточно легко обнаружить, а обнаружив, принять вполне очевидные меры к их устранению.</p>	
8. Потери творческого потенциала	<p>Существуют ситуации, когда работнику мешают некоторые обстоятельства проявить себя в полной мере: необоснованная воля начальства, отсутствие времени и средств на реализацию идей, напряженная обстановка в трудовом коллективе. Все это приводит к тому, что человек чувствует себя лишь придатком производственной системы, деталью, которую легко заменить другой. Поэтому одна из важнейших задач заключается во всеобщем вовлечении персонала в деятельность по непрерывному улучшению - Кайзен (Kaizen) с целью наиболее полного использования потенциала каждого работника.</p>	

Для устранения потерь, а также для предупреждения их возникновения в рамках бережливого производства разработано множество методик рациональной организации производственной деятельности. Остановимся на

наиболее важных, применение которых является обязательным условием успешной реализации программы по внедрению бережливого производства (рисунок 1) [3].

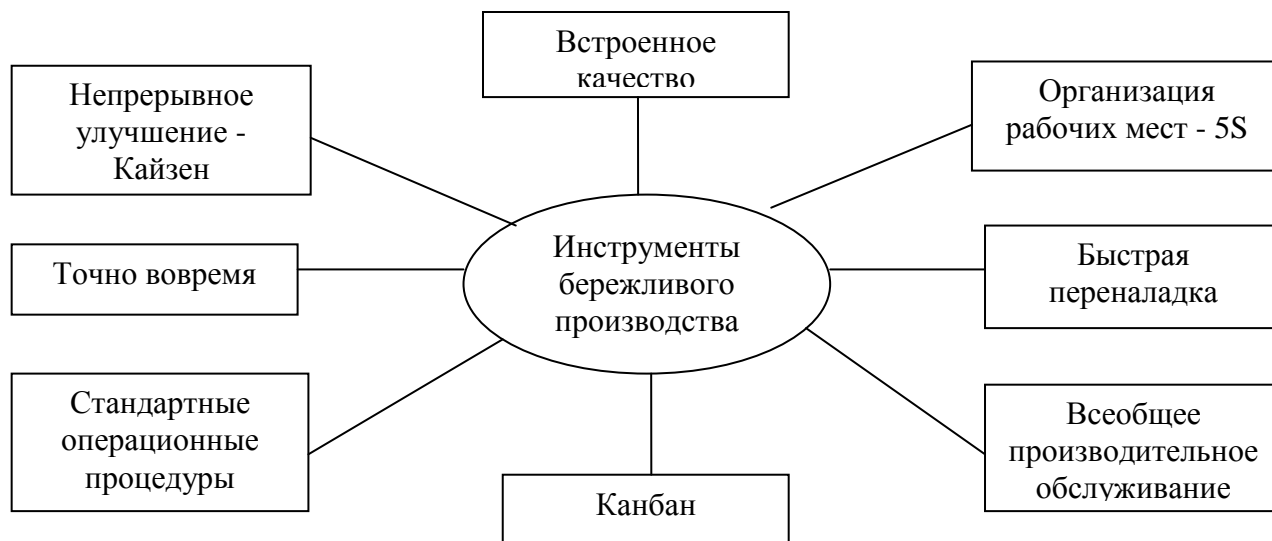


Рис. 1- Инструменты бережливого производства

Непрерывное улучшение - Кайзен (Kaizen)

Понятие Кайзен родом из Японии. Оно образовано двумя словами: Кай (Kai) - изменение и Зен (Zen) - к лучшему. Кайзен - непрерывное изменение малыми шагами, которые не требуют значительных вложений. Для того чтобы продемонстрировать особенности пути Кайзен его обычно противопоставляют инновационному развитию (таблица 2).

Отличительная особенность Кайзен состоит в том, что деятельность по улучшению планируется и выполняется непосредственно на рабочих местах.

Организация рабочих мест - 5S

Таблица 2

Сравнительная характеристика инновации и системы Кайзен

Инновации	Кайзен
Крупные изменения	Небольшие изменения
Один раз в 5...10 лет	Каждый день
Делаются менеджерами	Делаются работниками
Требуют больших затрат	Затраты минимальны или не требуются
Эффект достигается в перспективе	Улучшения заметны сразу
Основное внимание уделяется средствам производства (оборудованию)	Основное внимание уделяется производственным отношениям (процессам)

Система 5S определяет пять четких правил наведения порядка на рабочих местах: сортируй, соблюдай порядок, содержи в чистоте, стандартизируй, совершенствуй. Соблюдение этих правил существенно повышает качество

работы, уровень производственной культуры и приводит к сокращению потерь на беспорядочные движения.

Стандартные операционные процедуры

Для получения стабильных результатов любая производственная деятельность должна выполняться строго в установленном порядке. Этот порядок должен быть регламентирован в такой форме, которая сводила бы на нет ошибки выполнения любых рабочих процедур, и была понятна новичкам. Документ, описывающий порядок выполнения той или иной операции в наглядной и общедоступной форме называется стандартной операционной процедурой (standardized operation procedure - SOP). В идеальном случае работники сами должны создавать для себя SOP.

Всеобщее производительное обслуживание оборудования

Для того чтобы неразрывно связать заботу об оборудовании и производственный процесс следует полностью пересмотреть подход к обслуживанию оборудования. Сделать это позволяет всеобщее производительное обслуживание (Total Productive Maintenance - TPM). В основе методологии TPM лежит постулат - работа и обслуживание не делимы. Это значит, что все работы по обслуживанию, которые не требуют специальных навыков, должны выполняться непосредственно операторами производственного оборудования. Все процедуры по обслуживанию должны быть стандартизированы.

Точно вовремя

Точно вовремя (Just-In-Time - JIT) - это работа на заказ для следующей операции. Как и любая работа «под заказ» JIT требует четкого планирования для достижения гибкой загрузки оборудования. Основным фактором для успешного планирования является сокращение объема обрабатываемой, и передаваемой на следующую операцию партии и использование методов контроля производственного потока.

Канбан

Канбан - это карточка или ярлык, информирующий о характеристиках или состоянии единиц обрабатываемой продукции. Канбан может использоваться для определения количества изделий в партии, для определения необходимости взять партию на обработку, для определения порядка обработки партий и т.д. Обычно карточки Канбан имеют яркое, привлекающее внимание исполнение. Использование карточек способствует устранению потерь на лишние движения, работе точно вовремя и повышению общей культуры производства.

Быстрая переналадка

Переналадки - это потеря времени. Поэтому очень важно сократить время одной переналадки до минимально возможной величины. Для того чтобы сделать это следует воспользоваться методикой сокращения времени переналадок. В рамках этой методики все операции по переналадке классифицируются, после чего время операций сокращается до минимально возможного. Это достигается путем стандартизации процесса переналадок,

совершенствования оборудования, выполнения части процедур по переналадке до остановки или после запуска.

Встроенное качество

Методика совмещения производственных операций и операций контроля качества носит название встроенного качества. Основу методики составляют стандартные процедуры, позволяющие проверить соответствие качества выпускаемой продукции и регламентирующие порядок действий в случае обнаружения несоответствия. Брак не должен производиться. Повторный запуск может быть осуществлен только после устранения причин появления несоответствий. Еще одно направление снижения вероятности появления брака - модернизация производственного оборудования.

Таким образом, для успешного внедрения системы руководство компании должно очень серьезно относиться к нововведениям, ставить цели постоянного улучшения, интересоваться опытом подобных отечественных и зарубежных предприятий. Только в этом случае использование принципов бережливого производства даст значительные результаты.

Библиографический список

1. Джеймс, Вумек П. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании/ П. Вумек Джеймс, Т. Джонс Даниел. -М.: Изд-во Альпина Бизнес Букс, 2005
2. Масааки, Имаи Путь к снижению затрат и повышению качества/ Имаи Масааки, Гемба кайдзен. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006
3. Ротер, Майк Учитесь видеть бизнес-процессы. Практика построения карт потоков создания ценности / Майк Ротер, Шук Джон Пер. - М.: Изд-во Альпина Бизнес Букс, CBSD, Центр развития деловых навыков, 2006. - 144 с.

УДК 336.77

М. А. ХАСАНОВ, В. В. ВАЛИЕВА

ФГБ ОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г.Уфа)

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ОРГАНИЗАЦИЙ), КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ «НЕВОЗВРАТНЫХ» КРЕДИТОВ БАНКОВ

Одной из самых актуальных проблем в настоящее время, когда последствия мирового экономического кризиса еще до конца не преодолены, является реструктуризация проблемных активов в экономике с целью спасения их от банкротства, а их собственников и владельцев от безвозвратной потери вложенного капитала, а кредитных организаций- от невозвратных кредитов.

При этом опыт показывает, что спасение проблемных предприятий (организаций) возможно даже на сравнительно поздних стадиях развития кризиса. Однако, для этого необходимо разработать подробную концепцию

реструктуризации предприятия, привлекая внешнего консультанта или соответствующую организацию по реструктуризации, при этом отстраняя от руководства его менеджеров. Кризис предприятия может быть вызван самыми различными внутренними и внешними причинами и факторами.

Внешними причинами в основном могут быть спад конъюнктуры на рынке, низкая покупательная способность и ограниченные возможности финансирования экономики. Поэтому количество предприятий и организаций, охваченных кризисными явлениями, за последние годы, заметно возросло. Предприятия, переживающие кризис, проходят в основном одни и те же стадии.

При этом в процессе развития кризисной ситуации (вплоть до наступления его неплатежеспособности) можно выделить стадии стратегического, результативного и ликвидного кризиса. Поздние стадии кризиса особенно выделяются при применении таких показателей-индикаторов, как существенное снижение размера получаемых доходов и проявляющимся на этом фоне дефицитом ликвидности. Если предприятие находится на поздней стадии кризиса, то им конечно не удастся соблюсти комплекса условий и требований кредитных организаций для получения банковского кредита, крайне необходимого для решения проблем возникшего кризиса [2].

Кредитные организации в случае нарушения этих условий и требований в соответствии с действующим банковским законодательством для обеспечения экономической и финансовой безопасности и заключенным договором могут потребовать от кризисных предприятий досрочного возврата полученного кредита и подключить к работе с проблемным предприятием внештатных экспертов по его реструктуризации и обеспечению выхода из кризисного состояния. Также непосредственную работу кредитных организаций в этом процессе потребуется в том случае, когда кредитная организация является акционером (участником) или кредитором предприятия. Если банком не будут приняты данные комплексные меры по финансовому оздоровлению, то предприятие будет представлено самому себе, а кредитная организация может столкнуться с проблемой невозврата кредита на большую или меньшую сумму от полученного объема кредита в зависимости от изменения рыночной стоимости предоставленного предприятием обеспечения кредита в основном в виде залога, а также потерей или свертыванием деятельности обслуживаемого клиента, что также может отразиться на репутации кредитной организации.

Реструктуризация кризисного предприятия представляет чрезвычайно сложный процесс, который в большинстве случаев происходит в условиях жесткого цейтнота и предъявляет высокие требования ко всем участвующим лицам в процессе, в том числе и внешнему консультанту или специализированной организации по реструктуризации. Рассматриваемые и решаемые при этом проблемы, задачи многогранны: они охватывают большой диапазон от организации управления и обеспечения ликвидности до процессов слияния или поглощения проблемных предприятий. При выборе консультанта по реструктуризации предприятия следует особо обратить внимание, прежде

всего на его личные и профессиональные качества. Наличие общего и специального правового, финансово-экономического образования и опыта работы в этом направлении деятельности, накопленный опыт реструктуризации фирм, предприятий, способности в области посредничества и координации деятельности лишь отдельные аспекты, имеющие значение в этом важном деле. При этом консультант по реструктуризации должен быть признан всеми сторонами и участниками процесса, и он должен располагать достаточными временными и личностными ресурсами. Накопленный опыт показывает, что целесообразно привлекать к работе по реструктуризации таких консультантов, которые могут самостоятельно предоставить услуги по всему спектру работ и направлений, которые связаны с реструктуризацией. Подобный подход к подбору консультанта уменьшает потери времени на согласование и координацию деятельности и повышает возможности успешного осуществления разработанной концепции реструктуризации кризисного предприятия.

Реструктуризация кризисного предприятия (организации) состоит из нескольких этапов. Среди них важнейшими являются- осуществление первичного квалифицированного тщательного анализа по всем направлениям деятельности, выработка необходимых первоочередных срочных мер, которых необходимо предпринять, составление и принятие концепции реструктуризации предприятия и обеспечение ее реализации. Консультанту по реструктуризации необходимо профессионально координировать и согласовывать совершаемые действия, взаимосвязи между этапами, элементами концепции.

Целью первого этапа реструктуризации является осуществление тщательного анализа положения фирмы (предприятия), установление причин возникновения кризиса. Это необходимо для того чтобы, оперативно предпринять срочные меры по обеспечению выживания предприятия, путем устранения возникшей неплатежеспособности, превышения пассивов над активами. Одновременно на предприятии необходимо создать условия, предпосылки для обеспечения выполнения принятой концепции реструктуризации, после принятия срочных мер по финансовому оздоровлению и восстановлению в первую очередь платежеспособности. При этом с инвесторами также необходимо провести сложную работу, особенно в части отсрочки предъявляемых требований к предприятию, чтобы избежать неликвидности предприятия и обоснования необходимости направления новых капиталовложений. На основе непрерывного планирования и регулирования ликвидности необходимо обеспечить прозрачность в отражении поступлений и оттока денежных средств предприятия. По итогам принятых мер по обеспечению существования предприятия разрабатывается и принимается концепция реструктуризации.

Главное требование предъявляемое к концепции - она должна быть реализуемой как в отношении ранее предоставленных, позднее вложенных взносов от соответствующих заинтересованных лиц, кредитов и ссуд-

представленных банком, так и в отношении осуществления запланированных оперативных и стратегических мероприятий. Данная концепция должна выделять информацию о наиболее значимых показателях деятельности предприятия по этапам реализации концепции и на основе систематического анализа состояния и направлений деятельности предприятия, приводить обоснованные меры и мероприятия, которых необходимо предпринять, чтобы обеспечить выход на намеченные показатели санированного предприятия. В концепции дается также соответствующая количественная оценка осуществляемых мер по выходу из кризисного состояния. Основное внимание при осуществлении анализа положения предприятия должно быть уделено на выявлении сильных и слабых сторон его производственной деятельности, финансовом положении и другим характерным важнейшим сторонам и факторам деятельности, анализу причин возникновения кризиса и особенностей его текущей стадии. На основе полученных результатов аналитической работы разрабатывается план санирования и обеспечения выхода на модель предприятия, при которой ему удастся устойчиво функционировать и получать стабильный доход, характерный для данной отрасли и оно становится также привлекательным для инвесторов.

Та или иная стадия кризиса предприятия также определяет содержание и перечень необходимых мер, предусмотренных концепцией по реструктуризации предприятия. Меры по реструктуризации предприятия нацелены, с учетом их неотложности, в первую очередь на устранение причин неплатежеспособности, то есть на покрытие долгов. Затем уже вывод предприятия на зону доходности путем осуществления действенной программы снижения издержек и повышения эффективности производства и наконец на стратегическую-переориентацию деятельности предприятия. Предусмотренные меры могут охватывать первоначально наложение моратория на предъявляемые требования, на платежи предприятия и предоставление обеспечений для получения кредита и разработка и освоение производства новой продукции для новых рынков. Для обеспечения выполнения всех предусмотренных мер по реструктуризации решающее значение имеет строгое соблюдение установленных в концепции по реструктуризации временных моментов, интервалов и финансовых показателей и строгое выполнение своих обязательств назначенных по ним ответственных лиц.

Концепция реструктуризации предприятия в обобщенном виде представляет математическое взаимосвязанное планирование процесса реструктуризации, с помощью которого можно будет обосновать и доказать возможность финансирования отдельных мер и мероприятий и обеспечить последующий контроль за их осуществлением. Но вместе с тем обоснованную концепцию реструктуризации предприятия необходимо своевременно довести соответствующему кругу лиц, прежде всего сотрудникам предприятия, владельцам долей в капитале (акционерам), задействованным кредитным организациям, контрагентам - поставщикам сырья, материалов, оборудования, контрагентам приобретателям готовой продукции страховщикам, которые

должны одобрить очередность свершения платежей и согласовать издержки, которых им придется понести. Для этого их необходимо ознакомить с основными частями концепции реструктуризации, обсудив с ними сложные, проблемные вопросы. В ходе данной работы следует учитывать обоснованное мнение заинтересованных лиц и может даже принять их как уточнение или дополнение к концепции реструктуризации.

Исходя из общих целей и стратегий концепции, следует определить частные цели для отдельных сфер деятельности предприятия и поэтапные цели. Одновременно необходимо образовать проектные коллективы и согласовать с ними конструктивные, временные и финансовые параметры различных реализуемых проектов, определив также ответственных лиц за их осуществление. При этом осуществляемый содержательный контроллинг за ходом реализации концепции реструктуризации позволит участникам процесса отслеживать успехи и недостатки или упущения, для своевременного принятия действенных мер по их устранению [3].

Немаловажную роль, как в распознавании кризиса предприятия, так и в его преодолении играют задействованные кредитные организации. Благодаря проводимой тщательной регулярной проверке кредитоспособности предприятий и организаций- заемщиков, кредитные организации оказывающих влияние на выбор внешнего консультанта по реструктуризации предприятия, а в тех случаях когда банки являются акционером (участником), благодаря их готовности участвовать в процессе реструктуризации предприятия могут существенно снизить количество случаев невозврата предприятиями полученных от кредитных организаций кредитов. Поэтому проблему «плохих» долгов кризисных предприятий удастся решить, если кредитные организации в свою очередь будут предлагать предприятиям «подъемные (облегченные)» условия реструктуризации кредитов, умело использовать в отношении кризисных предприятий механизм «амнистии» для облегчения долгового бремени, лежащего на заемщиках и разрабатывать вместе с должниками-предприятиями реальные эффективные стратегии оздоровления бизнеса, обеспечения поэтапного возврата ранее полученных кредитов, ссуд и тем самым обеспечивать также собственную экономическую и финансовую безопасность[1] .

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.1990 г. №395- 1 (с изменениями и дополнениями и в редакции федерального закона от 03.12. 2011 г №391-ФЗ) «О банках и банковской деятельности».
2. Федеральный закон от 28.12.2010 г. №90-ФЗ «О безопасности»
3. Богомолов, В.А. Экономическая безопасность / В.А. Богомолов. - М. Изд-во ЮНИТИ- ДАНА, 2006 – 295 с.

2. Экономический анализ

УДК 332.122:330.322

В. В. ВАЛИЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Одним из условий стабильного развития регионов является активизация инвестиционной деятельности, направленная на привлечение финансовых и материальных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов, а также рациональное их использование в наиболее приоритетных отраслях экономики. Объем вовлекаемых в экономику региона инвестиций – один из критериев эффективности его функционирования. Вместе с тем существует огромный разрыв между достигнутым уровнем инвестиций в экономику российских регионов и уровнем, необходимым для обеспечения их устойчивого развития.

Инвестиционная привлекательность региона – сложная многосторонняя характеристика. Согласно наиболее общим определениям инвестиционной привлекательности, она представляет собой обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических, социокультурных предпосылок, предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему [1].

Для оценки инвестиционной привлекательности необходимо использовать системный подход и механизмы моделирования экономических процессов, благодаря которым возможно должным образом учесть многообразие факторов и условий инвестирования, под воздействием которых развиваются субъекты РФ.

В настоящее время проведено множество исследований в сфере оценки инвестиционной привлекательности различных экономических субъектов. Существуют следующие подходы: подходы на основе финансово-экономической оценки отдельных инвестиционных проектов; методы, имеющие в основе оценку финансового состояния хозяйствующих субъектов; комплексные методики оценки инвестиционной привлекательности отраслей и регионов.

Появление большинства методологических и методических разработок связано с возникшей и обострившейся за годы реформирования проблемой социально-экономической безопасности. Однако вопросы обоснования пограничных состояний развития инновационной сферы освящены крайне мало – в основном они сводятся к оценке состояния научно-технологического сектора, тогда как инновационная составляющая экономики должна рассматриваться более широко [2].

Сравнительный анализ методик показал, что, несмотря на определенные позитивные сдвиги, достигнутые за последние годы в изучении и оценке инвестиционной ситуации в регионах РФ, большинству из этих разработок присущ ряд методологических упущений, следствием чего является недостаточная достоверность полученных результатов.

Так, во многих методиках при определении качества инвестиционного климата регионов предпочтение отдается балльным, преимущественно экспертным, оценкам каждого из учитываемых факторов. Но, как показывает практика, экспертные балльные оценки неизбежно являются в значительной мере субъективными и обычно сглаживают или «сжимают» реальный разброс региональных характеристик: эксперты инстинктивно «тянутся» к середине заданной шкалы и остерегаются крайних оценок.

Другой метод, получивший большое распространение, - статистические (а не экспертные) балльные оценки. Он часто применяется с использованием приведения числовых значений статистических показателей к балльным оценкам по какой-либо шкале и также не может в полной мере отразить степень дифференциации статистических показателей по регионам из-за неизбежно ограниченного числа применяемых интервалов «разбивки» данных или заранее заданного диапазона балльных оценок. По существу - оба метода игнорируют реальный разброс соответствующих фактических, не зависящих от воли и симпатий авторов, характеристик.

Значительные недостатки также имеют широко применяемые методы свода частных показателей в интегральный показатель - методы «суммы баллов» и «суммы ранговых (порядковых) мест».

Интегральные рейтинги, составленные с использованием указанных выше методов оценки и свода частных факторов, показывают лишь то, что один регион лучше или хуже другого по определенному признаку (или по своду признаков). Но такие рейтинги не показывают главного: на сколько один субъект Федерации превосходит другой или на сколько он уступает другому. Ведь между регионами, занимающими 40-е и 41-е места в рейтинге, разница может быть как на 0,1%, так и на 10%. Особенно сомнительным представляется сочетание таких методов оценки и свода с применением различных весовых коэффициентов значимости частных показателей (или весовых баллов). Определение величин весовых коэффициентов значимости опять-таки производится экспертным путем, дополняя субъективную балльную оценку показателей не менее субъективной оценкой их значимости.

Для экспертных методик прогнозирование инвестиционной ситуации в субъектах РФ - это опять-таки вопрос веры в компетентность привлеченных экспертов.

Ярким примером, подтверждающим низкую достоверность результатов экспертных методик, могут служить получившие широкую известность рейтинги инвестиционной привлекательности регионов России, ежегодно составляемые «РА-Эксперт» и публикуемые журналом «Эксперт» [3]. Достаточно указать в качестве характерного примера на то, что за все время

составления рейтингов (1996 - 2011 гг.) Сахалинская область ни разу не поднялась в рейтинге «Эксперта» по инвестиционному потенциалу выше 56 места (рейтинг 1996 г., в остальные годы - 64 - 71 место), а по инвестиционному риску - выше 69 места (рейтинг 2011 г., в остальные годы - 70 - 78 место) по РФ. Между тем, по показателям, характеризующим инвестиционную активность в регионе, по темпам роста капитальных вложений, по объемам капитальных вложений на душу населения, по объемам прямых иностранных инвестиций Сахалинская область устойчиво (с 1997 г.) входит в десятку регионов-лидеров.

Для анализа необходимо разработать единый системный подхода к оценке инвестиционной привлекательности регионов, учитывающий все условия и факторы их инвестиционного развития.

Одним из методов определения инвестиционной привлекательности объекта является метод интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций. Целью разработки методики является определение интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятий.

Для формирования инвестиционной привлекательности предприятия на основе рассчитанного интегрального показателя инвестиционной привлекательности необходимо, главным образом, уделять внимание той группе показателей, весомость которой в общей совокупности максимальна. То есть, согласно с направлением оптимизации этих показателей, необходимо довести значения показателей до оптимальной для данного предприятия величины. Кроме того, не следует забывать и о других показателях. После оптимизации показателей имеющих наибольшую весомость, необходимо изучать и остальные показатели.

На первом этапе подбирается ряд показателей, по которым рассчитывается интегральный показатель привлекательности и интегральный показатель риска.

Далее проводится корреляционный анализ, т.е. рассчитываются коэффициенты корреляции между частными показателями и валовым региональным продуктом – основным индикатором состояния экономики региона, обобщающим показателем деятельности региона.

До этого расчет интегрального показателя производился по всей группе отобранных частных показателей, без учета их влияний на ВРП. Теперь необходимо выяснить о силе или слабости этой зависимости, а также о ее виде и направленности.

Критерии количественной оценки зависимости между переменными называются коэффициентами корреляции или мерами связанности. Корреляция (корреляционная зависимость) — статистическая взаимосвязь двух или нескольких случайных величин (либо величин, которые можно с некоторой допустимой степенью точности считать таковыми). При этом, изменения значений одной или нескольких из этих величин приводят к систематическому изменению значений другой или других величин.

Две переменные коррелируют между собой положительно, если между ними существует прямое, однонаправленное соотношение. Две переменные коррелируют между собой отрицательно, если между ними существует обратное, разнонаправленное соотношение. Значения коэффициентов корреляции всегда лежат в диапазоне от -1 до +1.

Для словесного описания величин коэффициента корреляции применяется следующая таблица 1:

Таблица 1

Значение коэффициента корреляции

Значение коэффициента корреляции, r	Интерпретация
$0 < r \leq 0,2$	Очень слабая корреляция
$0,2 < r \leq 0,5$	Слабая корреляция
$0,5 < r \leq 0,7$	Средняя корреляция
$0,7 < r \leq 0,9$	Сильная корреляция
$0,9 < r \leq 1$	Очень сильная корреляция

Для дальнейшего анализа отбираются только те показатели, которые имеют очень сильную корреляционную связь с ВРП, т.е. остаются те показатели, по которым хотя бы по одному региону коэффициент корреляции не меньше 0,9. По ним рассчитываются интегральный показатель инвестиционной привлекательности региона и интегральный показатель риска, как среднеарифметическая суммы частных показателей.

Общая инвестиционная привлекательность региона с учетом рисковой составляющей (общий показатель инвестиционной привлекательности) рассчитывается по модели, включающей инвестиционную и рисковую составляющие:

$$K = k_1 \times (1 - k_2) \quad (1)$$

где K - показатель инвестиционной привлекательности региона с учетом рисковой составляющей (общий показатель инвестиционной привлекательности), в долях единицы;

k_1 – интегральный показатель инвестиционной привлекательности региона, в долях единицы;

k_2 – интегральный показатель риска, в долях единицы.

Интегральный показатель инвестиционной привлекательности рассчитывается по следующей формуле:

$$k_1 = \frac{\sum_{i=1}^n I_i}{n} \quad (2)$$

где n – число показателей;

I_i – характеристика показателя;

Интегральный показатель риска необходим для оценки уровня совокупного риска, рассчитывается по следующей формуле:

$$k_2 = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n} \quad (3)$$

где n – число показателей;

P_i – характеристика показателя;

Чем больше значение общего показателя инвестиционной привлекательности региона, тем привлекательнее регион и тем выше рейтинговое место он занимает.

Регионы в зависимости от значения общего показателя инвестиционной привлекательности классифицируются следующим образом:

$K > 0,4$ – высокая инвестиционная привлекательность;

$0,2 < K < 0,4$ – инвестиционная привлекательность выше среднего;

$0,1 < K < 0,2$ – средняя инвестиционная привлекательность;

$0,05 < K < 0,1$ – инвестиционная привлекательность ниже среднего;

$K < 0,05$ – низкая инвестиционная привлекательность.

Преимуществом данной методики является возможность сравнения инвестиционной привлекательности разных регионов страны. Ее применение позволяет по усмотрению аналитика изменять количество рассматриваемых параметров.

Библиографический список

1. Маскайкин, Е.П. Инновационный потенциал региона: сущность, структура, методика оценки и направление развития / Е.П. Маскайкин, Т.В. Арцер // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2009. - №21. – С. 130-138.
2. Дондукова, Т.Ц. Сравнительный анализ методических подходов к оценке инновационного потенциала региона / Т.Ц. Дондукова // Вестник Бурятского госуниверситета. – 2010. - №2. – С. 41-45.
3. Эксперт РА: сайт рейтингового агентства РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/researches>.

УДК 332.122:330.322

Г. А. ГАЛИМОВА, Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Непременным условием успешной реализации стратегической цели развития Российской Федерации — повышения качества жизни населения на основе динамичного и устойчивого экономического роста — является осуществление масштабных инвестиций в основной капитал, способных обеспечить переход страны к новому постиндустриальному технологическому

укладу производства, заложить прочный фундамент ее конкурентоспособности на долгосрочную перспективу. Россия, являясь страной с большим ресурсным и интеллектуальным потенциалами, не входит в число ведущих стран по инвестиционной привлекательности, хотя в последнее время ощущается прогресс в доверии по отношению к России со стороны зарубежных и российских инвесторов. Признание инвесторов и федеральной власти после кризиса 2008 года определяется не столько природными богатствами или масштабом экономической базы регионов, сколько умением региональных администраций решать насущные проблемы населения и бизнеса, добиваться реальных результатов в диверсификации экономики. Для преодоления существующего огромного разрыва между достигнутым уровнем инвестиций в экономику российских регионов и уровнем, необходимым для обеспечения их устойчивого развития необходимо более тщательно разобраться в изменившихся приоритетах на рынке инвестиций.

Более детальное осмысление изменения инвестиционного климата регионов позволяет нащупать еще несколько важных тенденций:

1) Как известно, инвестиционный потенциал складывается в виде суммы объективных предпосылок для инвестиций, зависящей как от разнообразия сфер и объектов инвестирования, так и от их экономического «здоровья»[3]. Инвестиционный потенциал включает в себя восемь частных потенциалов:

1. ресурсный (наличие запасов основных видов природных ресурсов);
2. производственный (общий результат хозяйственной деятельности в регионе);
3. потребительский (покупательная способность);
4. инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);
5. трудовой (образовательный уровень трудовых ресурсов);
6. институциональный (степень развития институтов рыночной экономики);
7. финансовый (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);
8. инновационный (степень внедрения результатов научно-технического прогресса) [2].

Еще недавно, крупные сырьевые месторождения или развитая промышленная база была гарантом пристального внимания к региону со стороны инвесторов. Однако, начиная с 2008 года, зависимость региональных экономик от нескольких промышленных гигантов обернулась большой проблемой. Факторами, формирующими потенциал для развития регионов, стали способность к быстрой диверсификации экономики, социальная стабильность, низкие криминальные риски.

В результате за последние годы произошел существенный сдвиг инвестиционного потенциала из восточных регионов, несмотря на богатство ресурсов, в европейскую часть России, что создало серьезную угрозу перспективе развития на востоке страны. Например, Центральный, Северо-

Западный и Южный западных округа увеличили свою суммарную долю в потенциале с 53 до 56%, в то время как Уральский, Сибирский и Дальневосточный регионы — снизили ее с 29,6 до 27,1%[5].

В настоящее время, в ряду наиболее привлекательных факторов инвестирования лидерские позиции занимает трудовой потенциал (против производственного, потребительского и инфраструктурного в недавнем прошлом). Дефицит квалифицированных кадров — от рабочих до ведущих сотрудников управляющего звена - не потерял своей актуальности. Менеджеры компаний в качестве основного препятствия развития бизнеса рассматривают проблему кадров. Соответственно, регионы, обладающие персоналом должного уровня, выигрывают конкуренцию за привлечение дополнительных средств.

По мнению инвесторов, возросла значимость инфраструктурного потенциала, существенно влияющая на издержки производства в российских условиях. Это связано с тем, что строительство новых инфраструктурных объектов для реализации проектов крайне затруднительно. Так что сейчас в приоритете доступность уже имеющейся инфраструктуры.

По-прежнему, монополизированный и законодательно труднодоступный природно-ресурсный потенциал в нашей стране не привлекают внимания инвесторов. Вяло реагируют и на инновационный потенциал регионов. Но наибольшее разочарование постигло инвесторов в оценке потребительского потенциала. На седьмое место (с третьего в прошлом) передвинулся потребительский потенциал. Причиной этому служит то, что на потребительский потенциал негативно влияет депопуляция; в долгосрочной перспективе количество наиболее потребительски активного населения в трудоспособном возрасте будет существенно сокращаться, а подавляющая часть выходящих на пенсию в наших условиях автоматически перейдет в категорию бедных[5].

2) Кризис повлиял на увеличение значимости факторов риска потенциальных инвесторов. Уровень инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них и рассчитывается как средневзвешенная сумма следующих видов риска:

1. экономического (тенденции в экономическом развитии региона);
2. финансового (баланс регионального бюджета и финансов предприятий);
3. политического (авторитетность местной власти);
4. социального (уровень социальной напряженности);
5. экологического (уровень загрязнения окружающей среды);
6. криминального (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);
7. законодательного (юридические условия инвестирования в те или иные сферы и отрасли производства)[2].

Криминал и система управления представляют наибольшую угрозу для инвесторов, третье место сохранил социальный риск. Коммерческие структуры, образованные региональными чиновниками, менеджмент которых

укомплектован преимущественно по родственному принципу, часто оказываются негибкими и нежизнеспособными при ухудшении внешних факторов. Это подвигает региональную власть на недобросовестные, включая криминальные, методы борьбы с конкурентами. Выросло и число правонарушений экономического характера.

Вследствие ограничения федеральной властью возможностей введения новых законодательных норм в регионах, законодательный риск утратил приоритетность в глазах инвесторов. Вместе с тем, региональные власти стали более тщательно проводить программы стимулирования. В ряде регионов (Вологодская, Оренбургская, Мурманская, Ивановская, Орловская области и другие) приняты нормативные акты, предписывающие обязательное проведение оценки эффективности инвестиционных проектов в качестве условия предоставления льгот инвесторам.

Значимость социального риска возросла в связи с продолжающимся сокращением в большинстве регионов рабочих мест, снижением доходов населения, а в ряде регионов еще и из-за неудовлетворительного функционирования жилищно-коммунального хозяйства.

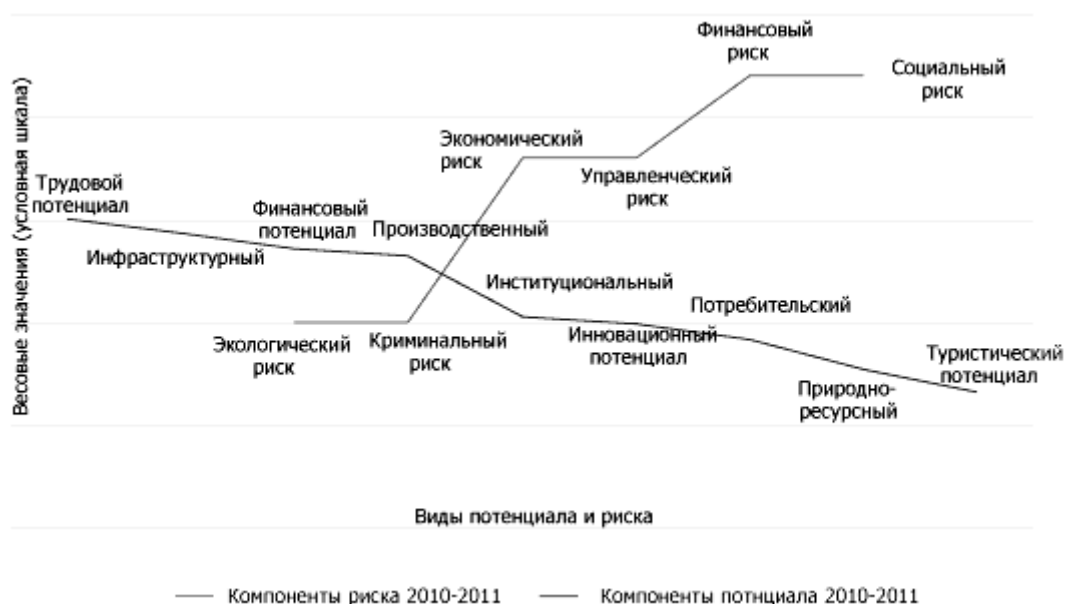


Рис. 1. Экспертные веса факторов потенциала и риска[5]

Повышение роли регионов в активизации инвестиций осуществляется по нескольким основным направлениям:

1. Развитие регионального инвестиционного законодательства. Выделяются в этом отношении Республики Татарстан и Коми, Ярославская область.

2. Поддержка инвестиций со стороны местных властей путем предоставления льгот.

3. Формирование инвестиционной открытости и привлекательности регионов, их инвестиционного имиджа, в том числе посредством культурного составления каталогов предприятий, каталогов инвестиционных проектов и т. п. Здесь также выделяются Республики Татарстан, Коми, Ярославская область.

4. Активная деятельность по привлечению иностранных инвестиций. В пример можно поставить регионы, которые при малой привлекательности для иностранных инвесторов страны в целом, обладают привлекательностью сопоставимой со странами Европы. Среди них Нижний Новгород и Нижегородская область, Оренбургская область, Республика Коми.

5. Формирование инвестиционной инфраструктуры. Особое значение приобретает повышение уровня экономического обоснования инвестиционных проектов на основе стандартов, заложенных в современные общепринятые в мире методики, а также выбор критериев отбора этих проектов с учетом приоритетных задач развития регионов[1].

Мировой опыт, однако, не стоит на месте и уже давно расширил арсенал используемых мер воздействия на инвестиционную политику. Согласно ему, сами регионы должны принимать активное участие в привлечении инвестиций, продвигать свои инвестиционные проекты. Этот ряд мер носит название инвестиционный маркетинг, который включает огромный перечень эффективных, современных рычагов воздействия на инвестиционный климат, и уже успешно применяется в Китае, Индии, странах Центральной и Восточной Европы, Юго-Восточной Азии. Инвестиционный маркетинг с точки зрения теории - это комплексная, программная деятельность, направленная на формирование производственно - экономических решений в области инвестиций, соответствующих реальным потребностям конечных потребителей и интересам потенциальных инвесторов. С точки зрения практики – это синтез маркетинга и реальной инвестиционной деятельности[2].

Среди методов инвестиционного маркетинга выделяют:

- программа опеки инвесторов, уже сотрудничающих с регионом, которая состоит в помощи преодоления всех возможных последующих трудностей.

- взаимодействие с бизнесом, что приводит к взаимопониманию бизнеса и местных властей.

- введение прямых "продаж" потенциальным инвесторам. Этот метод заключается в том, что квалифицированный сотрудник, с достаточно широкими знаниями о стране, на определенной части рынка отвечает за привлечение инвесторов. Такие сотрудники, чаще всего, более успешны в оценке перспектив и влиянии на будущих инвесторов.

- PR-деятельность. В этот пункт входят как статьи во влиятельных бизнес-изданиях или торговых проспектах о работе как самого района непосредственно, так и отдельных бизнесменов, так и организация и освещение в прессе ярких, сенсационных мероприятий.

- проведение семинаров и конференций, как средство дополнительной связи с зарубежными деловыми кругами из целевых стран. Важно, чтобы персонал, готовящий конференцию, обладал высоким уровнем знаний о культуре и истории страны, в общем, и конкретной области бизнеса. Даже в случае неудачи конференции, такие аспекты высоко оцениваются представителями инвестора и, возможно, будут открыты двери для альтернативного сотрудничества. В качестве дополнения к этому пункту,

некоторые национальные агентства экономического развития играют активную роль в технических промышленных союзах предприятий, что является способом усилить свое влияние на целевую отрасль бизнеса и создает благоприятные условия для поиска потенциальных инвесторов.

-«почтовый» маркетинг. Этот метод используют большинство агентств экономического развития, так как это целенаправленный и эффективный путь обращения к потенциальным инвесторам. Однако, всегда есть опасность того, прямые почтовые отправления на самом деле не попадают к чиновнику, который принимает решения по данному вопросу.

- миссии внутри региона. Примером таких миссий является поездка представителей деловых кругов (потенциальных инвесторов) для встреч с представителями региона. Такие миссии могут оказаться достаточно дорогостоящими проектами, требующими широкого гостеприимства. В нашей стране каждый регион имеет массу возможностей для размещения бизнеса у себя на территории, привлечения инвестиций. Остается лишь овладеть новыми технологиями формирования привлекательных инвестиционных возможностей и создать благоприятные условия для прихода капитала из других регионов и стран.

Библиографический список

1. Звягинцева, О.С. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов.// Проблемы современной экономики. - 2010. - № 1. – С.33
2. Олейников, Е.А. Инвестиционная политика современной России/ Е.А. Олейников — М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2001 – с.12-17.
3. Ройзман, И. Динамика инвестиционной привлекательности и инвестиционной конкурентоспособности российских регионов в среднесрочной перспективе / И. Ройзман, Т. Бондорева // Инвестиции в России. — 2008 г. — № 9.
4. Рудько-Силиванов, В.В. О механизмах финансирования крупных региональных инфраструктурных проектов / Рудько-Силиванов В.В.// Деньги и кредит. – 2008 - №6.
5. Национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. URL: www.raexpert.ru

УДК 332:122:330.322

Р. Р. ЛАТЫПОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Обеспечение интенсивного и стабильного экономического роста, а следовательно, и достойного уровня жизни, является основной задачей правительства страны и органов местной власти. Достижению высоких темпов экономического роста позволяет привлечение инвестиций. Таким образом,

активизация инвестиционных процессов в регионах приобретает на сегодняшний день особое значение для повышения уровней конкурентоспособности и инвестиционного потенциала субъектов РФ, страны в целом [2].

В настоящее время, когда сохраняются различия, обусловленные не только географическим положением, но и уровнем экономического и социально-политического развития, продолжает оставаться актуальным изучение положения отдельных регионов, оценка их инвестиционного потенциала. Инвестиционный потенциал как специфический индикатор региональной экономики позволяет выявить диспропорции в развитии отраслей хозяйства, регионов страны, является отправной точкой при формировании и корректировки механизмов государственного регулирования инвестиционных процессов в регионе. Управление инвестиционным потенциалом региона, да и страны в целом, в настоящее время является одной из важнейших задач российской экономики.

В 1970-х - начале 1980-х гг. вышли в свет публикации, содержащие различные определения понятия «потенциал». В большинстве работ отмечалась важность изучения оценки потенциала регионов и указывалось на существование значительных различий в определении самого понятия потенциала, его сущности, состава и соотношения с другими категориями. В экономической литературе советского периода печатались работы экономистов, посвященные национальному богатству, национальным счетам, разновидностям национального и валового продукта, однако говорилось и о важности категории экономического потенциала.

При оценке инвестиционного потенциала необходимо учитывать множество факторов, это и инфраструктурная освоенность территории, инновационный потенциал и интеллектуальный потенциал населения, ресурсная составляющая. Инвестиционный потенциал региона также формируется за счёт природных особенностей региона, географического положения. В современных условиях развития российской экономики наблюдается соперничество регионов за инвестиционные ресурсы. Региональным властям для того, чтобы привлечь эти ресурсы на свои территории, необходимо, прежде всего, правильно оценить свои конкурентные позиции, свои сильные и слабые стороны с точки зрения осуществления инвестиционной деятельности. Оценка инвестиционного потенциала требуется также для того, чтобы правильно позиционировать регион в глазах инвесторов. Одной из целей оценки инвестиционного потенциала является определение возможностей для создания и развития различных предприятий во всех секторах экономики региона и возможностей привлечения инвестиционных средств в развитие предприятий [1].

Существует достаточно большое количество оценок инвестиционного потенциала регионов, основанных, в конечном счете, на вычислении интегрального показателя. Подобного рода исследования проводятся за рубежом более 30 лет, и одними из первых в этом вопросе были представители

Гарвардской школы. Основу их методики составляют экспертные оценки ряда характеристик, среди которых определенные качественные показатели (к примеру, законодательные условия для инвесторов) и небольшой круг макроэкономических показателей. Далее разработка методик шла по пути расширения круга оцениваемых экспертами показателей. В настоящее время комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности стран мира публикуются ведущими журналами «Euromoney», «Fortune», «The Economist». Портфельные инвесторы ориентируются на результаты оценок наиболее известных экспертных агентств: «Moody's», «Arthur Andersen»), «Standart & Poor's»), «IBCA» и др.

Для оценки инвестиционного потенциала применяются комплексы методов: анализ статистики, экспертные оценки, факторный анализ и экономико-математические методы.

За последние годы в России появился целый ряд различных методов оценки инвестиционной привлекательности регионов России, применяемых как перечисленными выше известными международными консалтинговыми агентствами, так и некоторыми организациями России. Среди них можно назвать: рейтинговое агентство «Эксперт); российский Институт экономики города; инвестиционную компанию «Альфа-Капитал); экспертный институт Российского союза промышленников и предпринимателей; лабораторию регионального анализа и политической географии МГУ и т.д.

Отметим также, что из отечественных организаций на постоянной основе присвоением рейтингов регионам России занимается агентство «Эксперт), в то время как исследования других организаций имеют разовый характер. Ученые, представляющие «РА-Эксперт», рассматривают инвестиционный климат как комплексную систему, состоящую из двух важнейших подсистем: инвестиционного потенциала — количественной характеристики системы и инвестиционного риска — ее качественной характеристики. Экспертная оценка инвестиционного потенциала региона позволяет выявить наиболее перспективные сферы инвестирования; секторы экономики, требующие первоочередного инвестирования; стимулы и барьеры для инвестирования (в том числе законодательные, экономические, политические, административные); наличие ресурсов для развития инвестиционного потенциала региона [4].

Инвестиционный потенциал региона включает следующие интегрированные его виды:

- 1) ресурсно-сырьевой (средневзвешанная обеспеченность запасами основных видов природных ресурсов);
- 2) трудовой (трудовые ресурсы и их образовательный уровень);
- 3) производственный (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе);
- 4) инновационный (уровень развития науки и внедрения достижений научно-технического прогресса региона);
- 5) институциональный (степень развития ведущих институтов рыночной экономики);

6) инфраструктурный (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обеспеченность);

7) финансовый (объем налоговой базы и прибыльность предприятий региона);

8) потребительский (совокупная покупательная способность населения региона).

Каждый частный показатель характеризуется рядом уточняющих показателей. Данный подход к сущности и содержанию инвестиционного потенциала положен в основу определения инвестиционного климата.

Ресурсно-сырьевой потенциал представляет собой совокупность накопленных запасов основных видов природно-сырьевых и материальных ресурсов, выражающую возможность инвестиционной сферы обеспечить процесс воспроизводства капитала.

Трудовой потенциал характеризует возможности инвестиционной сферы в восполнении выбывающих трудовых ресурсах с целью обеспечения инвестиционного процесса.

Производственный потенциал тесно взаимосвязан с ресурсно-сырьевым потенциалом и представляет собой совокупность средств производства, не используемых в данный момент времени (законсервированных), которые инвестиционная сфера может выделить в качестве инвестиций для воспроизводства капитала. Эти два потенциала можно объединить в один — производственный.

Инновационный потенциал характеризует уровень развития научных знаний и степень внедрения в производственно-технологические процессы достижений научно-технического прогресса.

Институциональный потенциал представляет собой степень развития ведущих институтов рыночной экономики, способствующих обеспечению функционирования механизмов инвестиционного рынка.

Инфраструктурный потенциал имеет взаимосвязь с институциональным потенциалом и представляет собой совокупность производственной и социальной инфраструктуры, способной создать необходимые условия для нормального функционирования инвестиционного процесса.

Под финансовым потенциалом понимается совокупность накопленных финансовых ресурсов, выраженных в форме денежного капитала, которую хозяйствующий субъект может выделить в целях обеспечения инвестиционного процесса.

Потребительско - сбытовой потенциал характеризует потенциально возможный объем продаж определенных товаров в границах конкретной инвестиционной сферы в течение заданного периода. Объем продаж зависит от величины спроса на товар, общей конъюнктуры рынка, доходов населения и деловой активности.

Таким образом, оценка инвестиционного потенциала строится на поэтапной оценке по ряду показателей каждого из восьми приведенных видов

потенциалов, а затем на этой информационной базе производится формирование единой, интегральной оценки.

Второй составляющей методики ранжирования регионов является показатель инвестиционного риска. Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Рассчитываются следующие виды риска:

- экономический (тенденции в экономическом развитии региона);
 - финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий);
 - политический (распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти);
 - социальный (уровень социальной напряженности);
 - экологический (уровень загрязнения окружающей среды, включая радиационное);
 - криминальный (уровень преступности в регионе с учетом тяжести преступлений);
 - законодательный (юридические условия инвестирования в те или иные сферы или отрасли, порядок использования отдельных факторов производства).
- При расчете этого риска учитываются как федеральные, так и региональные законы и нормативные акты, а также документы, непосредственно регулирующие инвестиционную деятельность или затрагивающие ее косвенно.

На предварительном этапе из всех статистических показателей, относящихся к тому или иному виду риска и потенциала, с помощью корреляционного анализа выводятся наиболее индикативные показатели. Затем методом факторного анализа определяется вклад каждого индикативного показателя в величину соответствующего потенциала или риска.

На последнем этапе с помощью метода кластерного анализа выделяются регионы, ранжированные по потенциалу и риску и относящиеся к различным типам законодательного климата.

В результате этой процедуры составляется рейтинг, т.е. линейный ряд объектов, в котором они по сочетанию выбранных признаков находятся на равном расстоянии друг от друга. Каждому из них присваивается порядковый номер (ранг), соответствующий его месту в общем ряду. Наиболее предпочтительному объекту, как правило, присваивается первый ранг.

На основе, как рейтингов, так и абсолютных значений показателей составляются группировки, каждый регион относится к определенному классу (типу), выделенному экспертами по сочетанию условий инвестирования и уровню предпочтительности для инвестора. Включение субъекта Федерации в ту или иную группу определяется сочетанием двух его основных характеристик: инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. «Эксперт-РА» выделяет 12 основных групп регионов, представленных в таблице 1.

Градация регионов по соотношению «инвестиционный потенциал/инвестиционный риск»

Категория рейтинга	Значение
1A	регионы с высоким потенциалом и минимальным риском
1B	регионы с высоким потенциалом и умеренным риском
1C	регионы с высоким потенциалом и высоким риском
2A	регионы со средним потенциалом и минимальным риском
2B	регионы со средним потенциалом и умеренным риском
2C	регионы со средним потенциалом и высоким риском
3A	регионы с низким потенциалом и минимальным риском
3B1	регионы с пониженным потенциалом и умеренным риском
3C1	регионы с пониженным потенциалом и высоким риском
3B2	регионы с незначительным потенциалом и умеренным риском
3C2	регионы с незначительным потенциалом и высоким риском
3D	регионы с низким потенциалом и экстремальным риском

Источник: «Эксперт-РА». <http://raexpert.ru/ratings/regions>

Очевидно, что полученные результаты отражают лишь самую общую тенденцию, имеют иллюстративное значение и требуют детального анализа факторов, определяющих ситуацию в инвестиционной сфере каждого региона с целью определения эффективных мер воздействия на динамику инвестиционной активности и региональные воспроизводственные пропорции.

Недостатком данной методики для инвестора является отсутствие видимости, на сколько один регион привлекательнее другого, на сколько один регион рискованнее другого, так как различия между регионами, занимающими последовательные порядковые номера, могут быть как незначительные, так и весьма ощутимые.

При использовании интегральных рейтингов для дальнейших исследований необходимо помнить, что они дают лишь обобщенную характеристику эффективности инвестиций в регионе без достаточного учета их отраслевой структуры. Для подробного анализа необходимо определить количественную взаимосвязь интегрального показателя с эффективностью инвестиций. В итоге формируется обобщенная оценка инвестиционной привлекательности регионов [3].

Большинство методик рейтинговой оценки инвестиционного потенциала регионов строится на экспертных опросах. Однако их повсеместное применение создаёт множество проблем, связанных с проверкой их на достоверность. Эксперты находятся на разном расстоянии от сравниваемых объектов. Географическое пространство является фактором, который влияет на “полноту” информации. Географическое пространство создаёт внутренние препятствия и вносит посторонние шумы в информационные потоки, которые влияют на конечные оценки экспертов. Оценки экспертов субъективны, на них оказывают влияние политические, культурные, социальные, образовательные и другие факторы, что приводит к различиям в интерпретации одних и тех же

экономических индикаторов и явлений. При публикации обобщенных рейтинговых систем, за кадром остаётся система статистических индикаторов, на основе которых формируются итоговые оценки, что не позволяет проверить их объективность.

Несмотря на значительное количество научных трудов в рассматриваемой области, методические основы оценки инвестиционного потенциала региона и создание механизма его реализации проработаны не в полной мере, требуют теоретических и практических исследований. При различных существующих методик оценки инвестиционного потенциала регионов нет ни одной, которая в полной мере может охарактеризовать инвестиционный потенциал, и могла быть применима ко всем регионам РФ. Оценка инвестиционного потенциала регионов должна постоянно совершенствоваться как в методическом, так и в содержательном отношении.

Библиографический список

1. Кравченко, Н.А. Инвестиционная привлекательность территории/ Н.А. Кравченко. - ЭКО, 2010 г.
2. Делягин, М. Портфельные инвестиции в России: региональные и отраслевые предпочтения/ М. Делягин// Рынок ценных бумаг. - 2011. - №8. – С. 40-43
3. Гузнер, С.С., Внутрорегиональная дифференциация инвестиционного климата: рейтинговая оценка / Гузнер, С.С., Вижина И. А. // Регион: социология и экономика. 2010. - №2. – с.109-136
4. Анализ методических подходов к оценке отраслевого инвестиционного потенциала [Электронный ресурс]. URL: http://www.science-sea.bgita.ru/2009/ekonom_2009_2/milovanova_analiz.htm

УДК 621:658

М. А. КОБЯКОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА В МЕРОПРИЯТИЯХ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

В 90-ые годы машиностроительные предприятия оставались «на плаву» только за счет экспортной выручки, а для обновления основных фондов было недостаточно средств. Современный этап развития машиностроения характеризуется подъемом отрасли за счет роста количества заказов от Министерства обороны и целевых программ государственного финансирования, благодаря которым стало возможным техническое перевооружение предприятий. Появление средств целевого финансирования вызвало дополнительные проблемы: руководители предприятий были не готовы ответить на вопрос: «Куда и как вкладывать средства, чтобы получить

положительный экономический эффект». Поэтому способность адекватно реагировать на изменение во внешней среде хозяйствования является ключевой проблемой, препятствующей устойчивому развитию предприятий данной отрасли. Совершенствуя обрабатывающую отрасль, можно развивать российскую экономику в целом.

Актуальность выбранной темы состоит в том, что для российской экономики, с одной стороны, машиностроение – это потенциальный резерв для развития обрабатывающей отрасли, а с другой – проблема, требующая незамедлительного решения. Роль машиностроения как потенциального резерва развития российской экономики обусловлена его инфраструктурной ролью, экспортным потенциалом, а также возможностью формирования существенных налоговых доходов.

Для интенсификации производства и формирования механизма устойчивого развития машиностроительных предприятий необходимо корректное применение инвестиционного анализа при принятии решений, связанных с техническим развитием и перевооружением машиностроительного предприятия.

ОАО «Уфимского моторостроительного производственного объединения» в 1925 году, функционировало как в военные, так и послевоенные годы. Предприятие в текущий период времени выпускает некоторые детали на оборудовании, приобретенном, например, в 1929, 1933, 1952 или 1979 гг., в связи с этим, данные ДСЕ не соответствуют нынешним стандартам.

Для крупных машиностроительных предприятий это может служить сигналом к действию. Так как если у предприятия возникла текущая проблема, то есть два выхода из этой ситуации:

- 1) производить доработку деталей на стороннем предприятии или
- 2) приобрести на замену морально и физически изношенного оборудования, в связи с изменением технологии производства или повышением точности, снижения брака (количество решений).

Таким образом, предприятию необходимо принять решение: «Что в долгосрочной перспективе выгоднее». Необходимо заполнить таблицу, на основании которой и будет приниматься решение. При технико-экономическом обосновании приобретения нового оборудования необходимо рассмотрение (с экономической точки зрения) причин, по которым действующее (существующее) оборудование требует замены[1].

Технико-экономическое обоснование приобретения нового оборудования может быть представлено как разница между суммой эффектов от устранения причин замены и затрат на достижение данных эффектов[2]:

- стоимость оборудования;
- затраты на строительно-монтажные работы (демонтаж и утилизация старого оборудования, монтаж нового);
- затраты на ежегодное сервисное обслуживание;

- годовые затраты на содержание и эксплуатацию оборудования;
- годовые затраты на приобретение инструментов и спецоснащения;
- годовые затраты на покупку материала;
- затраты, связанные с длительностью цикла производства ДСЕ;
- расходы, связанные трудоемкостью изготовления ДСЕ;
- годовые потери от брака;
- затраты на ДСЕ, выпущенную по решениям;
- непроизводительные затраты;
- затраты на электроэнергию;
- затраты на обработку ДСЕ на стороннем предприятии.

Перечисленные затраты принимают во внимание как при оценке нового, так и при оценке оборудования, требующего замены.

После заполнения расчетной таблицы выводятся следующие показатели, на основании которых и принимается окончательное решение:

- 1) чистый дисконтированный доход;
- 2) коэффициент закрепления операций (отношение числа всех различных технологических операций, выполненных или подлежащих в течение месяца, к числу рабочих мест);
- 3) коэффициент производительности (расчетный максимально возможный в определенных условиях объем выпуска изделий в течение года);
- 4) срок окупаемости (период времени, необходимый чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции).

Библиографический список

1. Зенченко, И.В. Экономические процессы развития машиностроительного комплекса в кризисный период/ И.В. Зенченко // Проблемы современной экономики.- 2009. - №4 (32). – С. 34-35.
2. Кузнецова, Н.И. Техничко-экономическое обоснование приобретения сборочно-монтажного оборудования/ Н.И. Кузнецова, М.А. Шмаков // Технологии в электронной промышленности. – 2008.- №3. - С.12-15

УДК 658.8

Н. А. ПАКУТИНА, О. В. РОМАНОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ

Основанием для формирования производственной программы предприятия является перспективный план продукции, разрабатываемый по результатам изучения конъюнктуры рынка и сбыта изделий. Функциональная область сбыта наиболее существенна для предприятия. Поступление финансовых средств обеспечивает именно сбыт. При сбыте готовой продукции выявляется множество проблем, связанных с неточным определением

стратегии предприятия, управлением, организационной структурой предприятия.

Основные задачи, стоящие перед отделом сбыта готовой продукции в рамках предприятия можно сформулировать следующим образом [1]:

- 1) достижение определенного объема продаж и размера прибыли;
- 2) увеличение доли рынка сбыта и товарооборота в ассортиментном разрезе;
- 3) установление оптимальных хозяйственных связей;
- 4) повышение эффективности работы сбытового персонала;
- 5) оптимизация запасов готовой продукции;
- 6) разнообразие дополнительных услуг, предоставляемых потребителю;
- 7) рационализация товародвижения;
- 8) выбор оптимальных каналов реализации продукции и минимизация транспортных затрат;
- 9) оптимизация всех видов затрат по сбыту;
- 10) стимулирование спроса покупателей.

Первым этапом в управлении производственной программой является расчет оптимального объема выпуска продукции, а вторым этапом – прогноз спроса на продукцию ее потребителями, так как необходимо ответить на вопрос: будет ли реализована выпущенная продукция и сможет ли предприятие оплатить издержки на ее изготовление и получить прибыль.

Рассмотрим на практике расчет прогнозируемого объема реализации продукции промышленного предприятия с применением современного пакета программного графического и аналитического обеспечения Microsoft Origin 6. Это чрезвычайно быстрое, мощное и эффективное средство, легкое в использовании. «Origin» позволяет обрабатывать данные по одной из трехсот встроенных математических функций или с помощью функций, предлагаемых пользователем, оснащен современными графическими средствами, со встроенным редактированием текста.

В таблице 1 приведена динамика реализации продукции предприятия за последние три года.

Таблица 1

Динамика изменений выпуска и реализации продукции по месяцам, шт.

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	всего
2009 год												
Выпуск												
6070	8966	10100	8450	9800	5908	12350	11120	9066	8630	8580	7400	106440
Реализация												
14121	8510	8957	9647	8225	7465	11145	10264	7491	2373	4401	16662	109261
2010 год												

Выпуск												
8250	10350	10105	11200	10430	12270	10000	12400	6670	9700	10030	3500	114905
Реализация												
12360	7851	10727	12859	9973	10678	10853	7555	1145	2976	13521	2907	103405
2011 год												
Выпуск												
7500	10890	12360	10920	10500	10710	12000	11650	10730	7170	8150	8300	120880
Реализация												
8305	15318	18276	10642	17554	12290	11823	9511	3613	3735	7012	8787	126866

Наглядно сравнение месячной реализации продукции по годам представлено на рисунке 1.

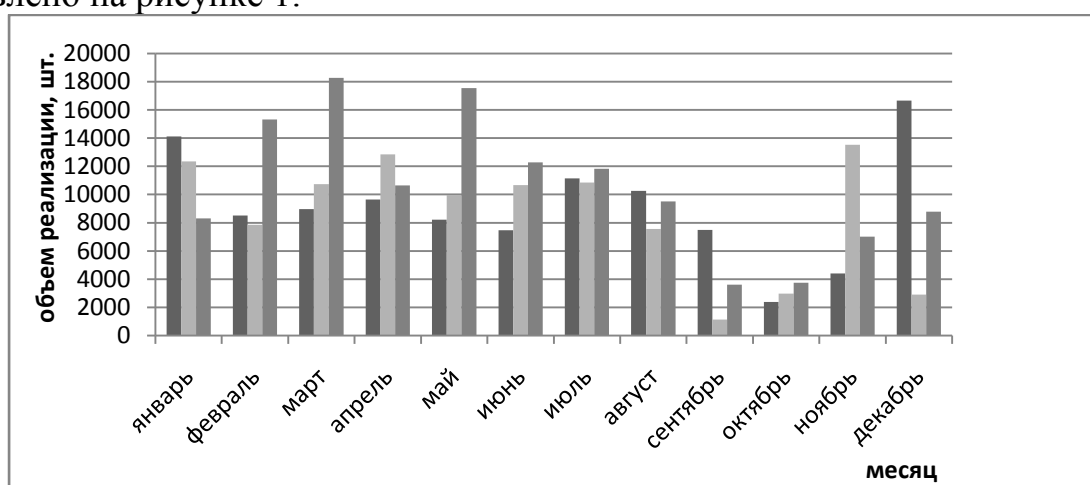


Рис.1. Сравнение месячной реализации продукции по годам

Неравномерность реализации объясняется сезонностью потребления продукции. Пик реализации приходится на весенние месяцы: март, апрель, май. Спад приходится на осенние месяцы: сентябрь, октябрь, ноябрь. На рисунке 2 представлена динамика изменения реализации продукции по годам.

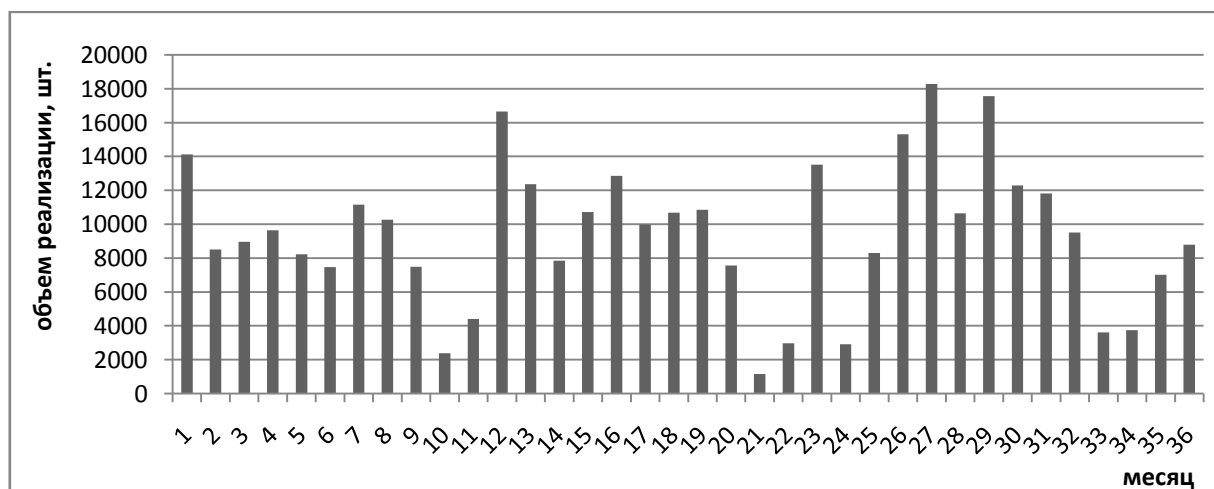


Рис. 2. Динамика изменения реализации продукции по годам

Анализируя исходные данные [2] можно проследить синусоидальную зависимость объемов реализации от конкретного месяца. Также необходимо

заметить тенденцию к общему росту объемов реализации. Таким образом, характер сезонных изменений потребления продукции можно представить в виде функции:

$$Y(X) = A + BX + A1\psi(X), \quad (1)$$

где A – среднемесячная величина реализации в начале исследуемого периода; B – коэффициент, характеризующий тренд; $A1$ – начальное значение амплитуды сезонных колебаний; X – номер месяца, $1 \leq X \leq N$; N – количество месяцев исследуемого периода; $\psi(X)$ – периодическая функция, удовлетворяющая условию: $-1 \leq \psi(X) \leq 1$

В качестве периодической функции предлагается синусоидальная функция $\psi(X)$ вида:

$$\psi(X) = \sin\left(\pi \frac{X - C}{6}\right), \quad (2)$$

где C – параметр, определяющий фазу колебаний.

Параметр C для аппроксимирующей функции $Y(X)$ подбирается путем анализа статистических данных (таблица 1, рисунок 2) и меняется от -2 с шагом 1, т.е. если пик колебаний приходится на январь то $C = -2$, если на февраль $C = -1$, на март $C = 0$, в нашем случае пик колебаний приходится на апрель месяц значит $C = 1$. Остальные параметры A , B , $A1$ можно определить методом наименьших квадратов. Для аппроксимации наших исходных значений мы используем Microcal Origin 6 [3]. Продемонстрируем возможности этого пакета при решении нашей задачи прогнозирования сбыта продукции на следующий 2012 год. После ввода исходных данных (таблица 1), строим исходную зависимость объемов реализации от конкретного месяца (рис. 3).

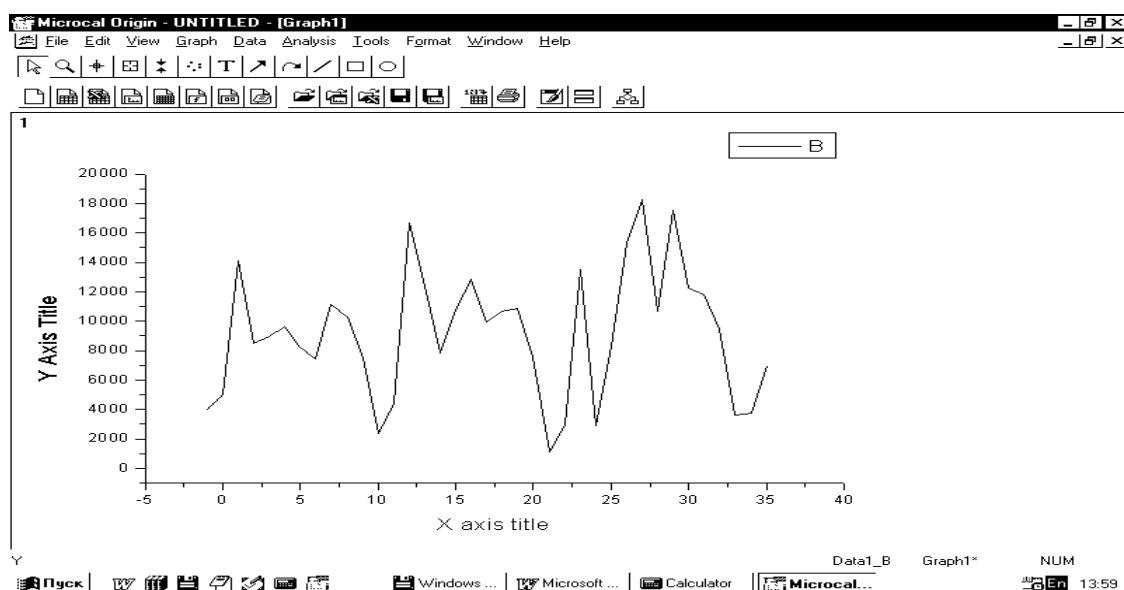


Рис. 3. Сезонная динамика изменений объемов реализации

Зададим аппроксимирующую функцию и параметры, которые необходимо подобрать (рис. 4).

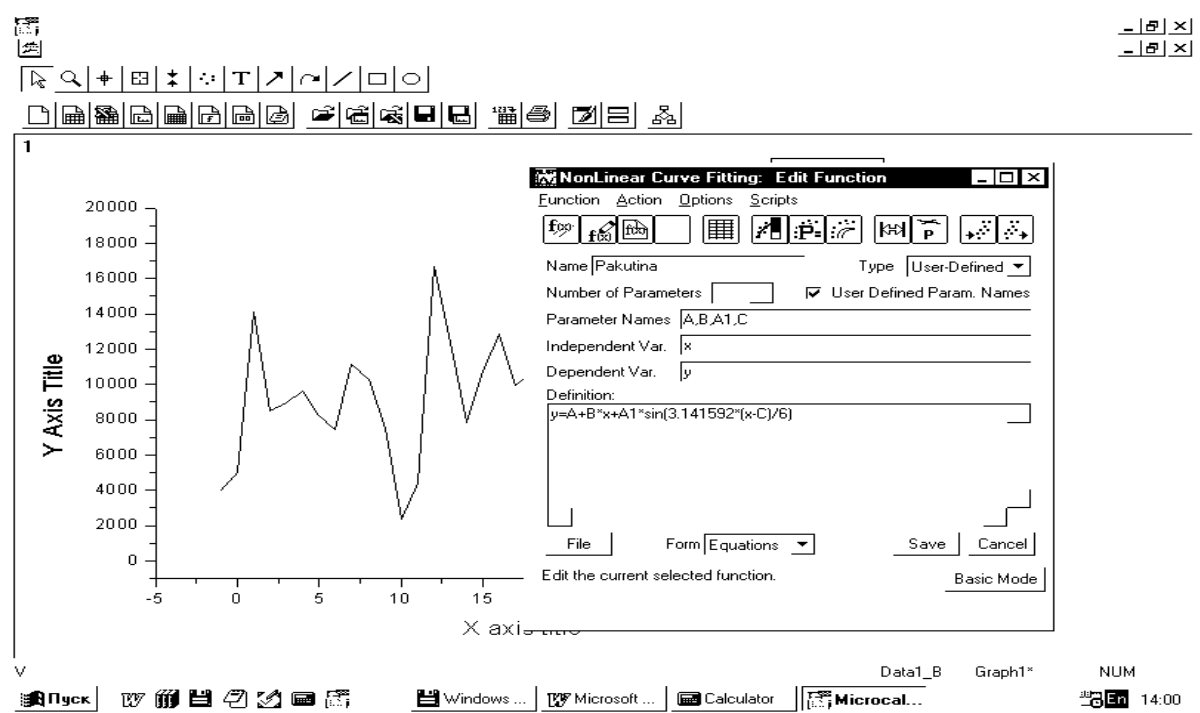


Рис. 4. Задание аппроксимирующей функции

Теперь зададим параметры A1, C и предложим Oridgin подобрать параметры A и B, т.е. воссоздать аппроксимирующую функцию (рис. 5).

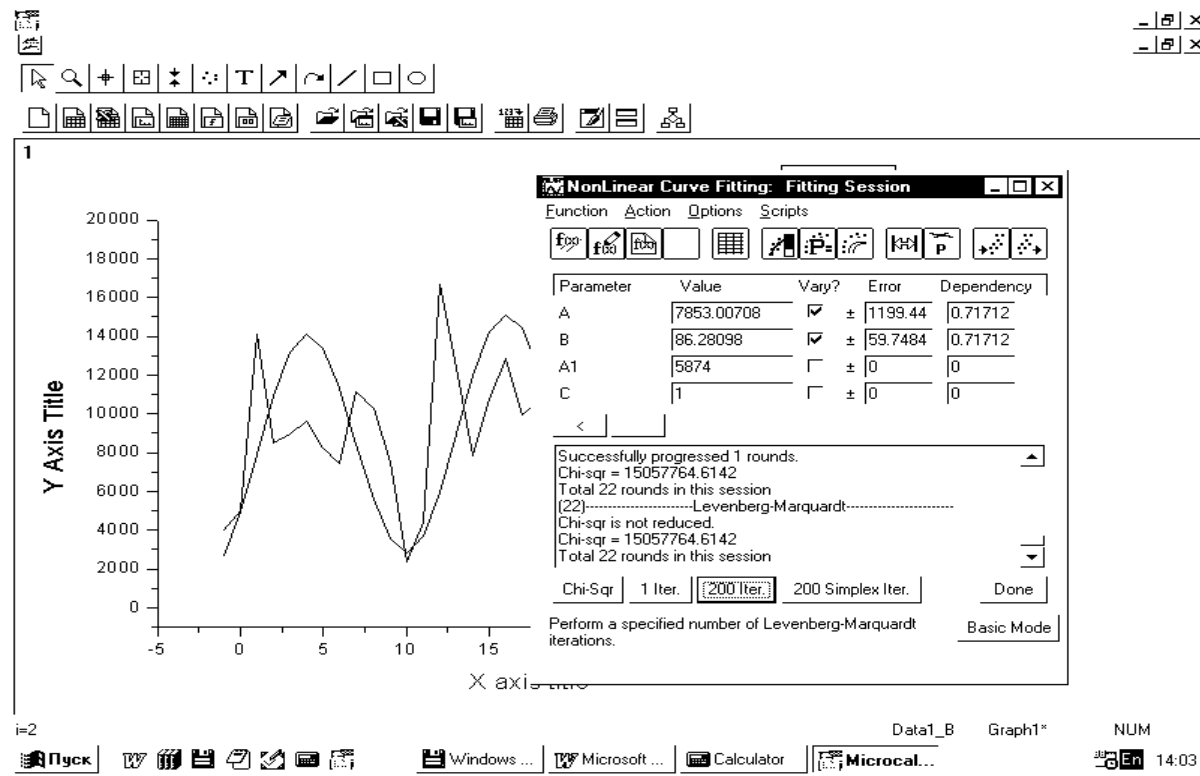


Рис. 5. Подбор искомых параметров

На основе аппроксимирующей функции построим новый график сезонных изменений объемов реализации (рис. 6).

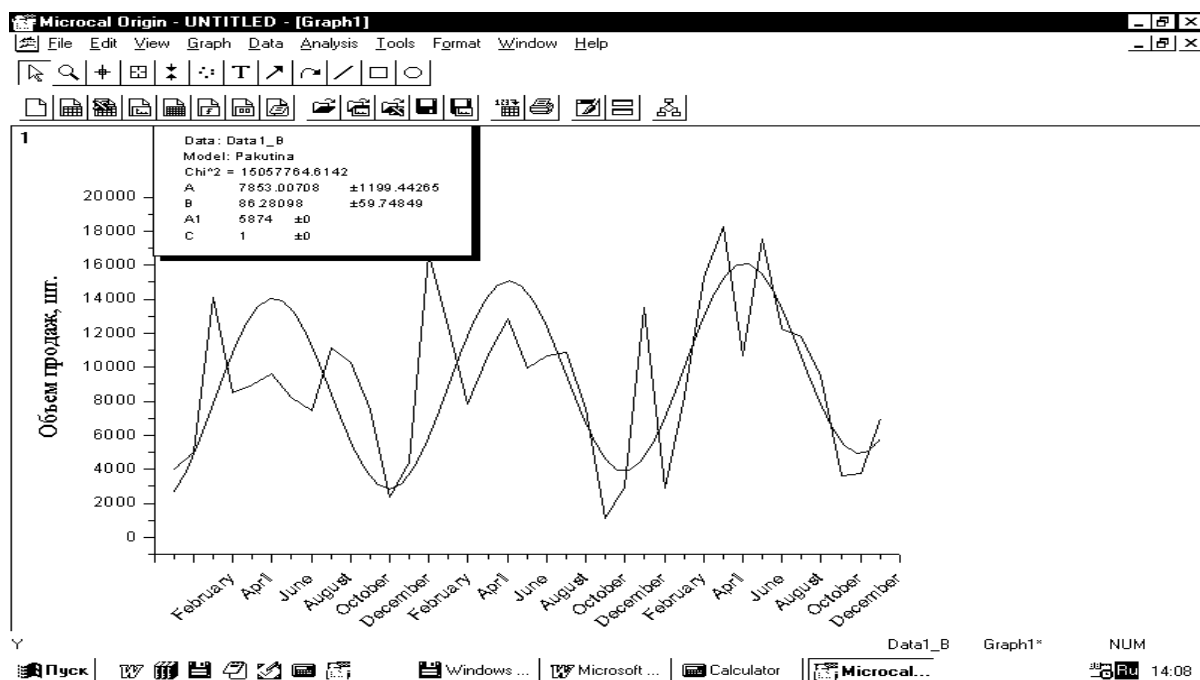


Рис. 6. Тренд сезонных изменений объемов реализации

Построим прогноз значений реализации на последующие 12 месяцев (рис.

7).

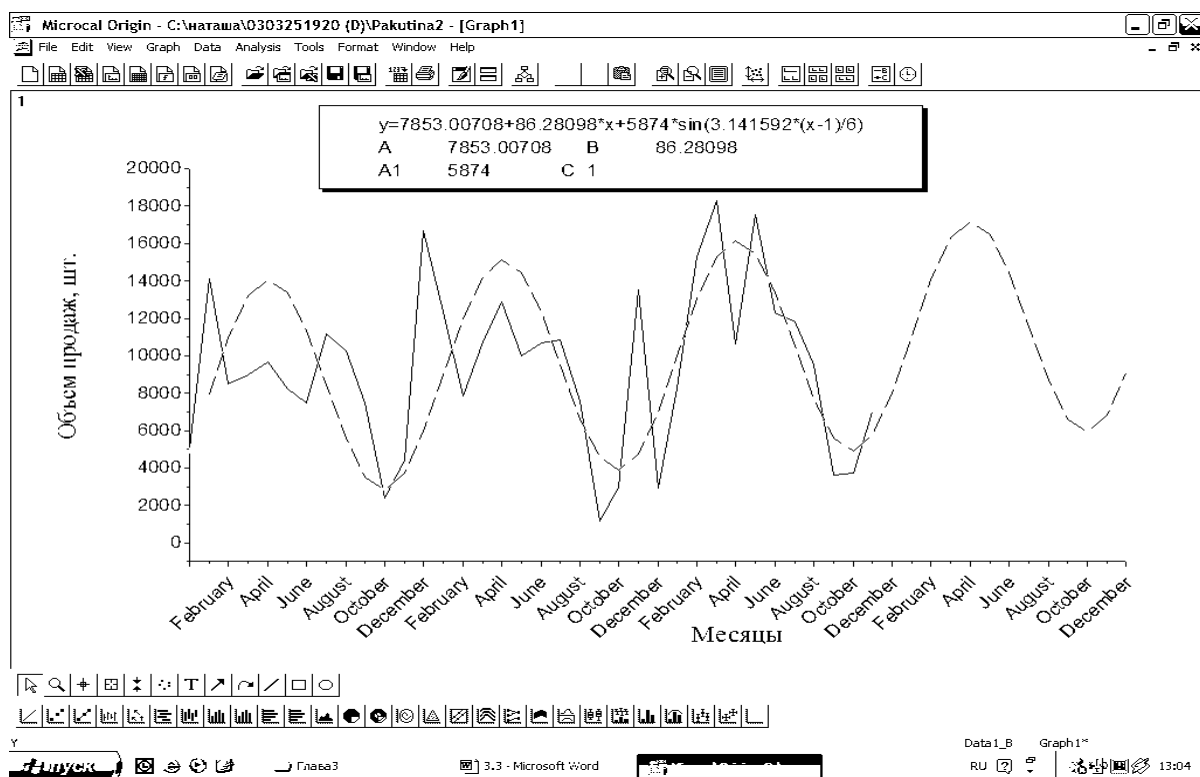


Рис.7. График-прогноз реализации насосов на 2004 год

Используя аппроксимирующую функцию $Y(X)$ построим график-прогноз реализации продукции на следующий 2012 год (таблица 2).

Прогнозные значения реализации насосов на 2012 г.

январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь	всего
11045	14068	16304	17178	16477	14413	11563	8712	6648	5948	6821	9057	138233

Основываясь на прогнозном значении годовой реализации продукции, мы сможем ответить на вопрос «найдет ли своего потребителя запланированная к выпуску продукция»? Необходимо, также, заметить, что прогнозные значения месячной реализации насосов помогут рассчитать необходимые запасы готовой продукции, для того, чтобы в пиковые месяцы можно было удовлетворить все запросы покупателей.

Библиографический список

1. Гаджинский, А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. – М.: Изд-во Дашков и К, 2010. – С 364.
2. Кузык, Б.Н.. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец – М.: Изд-во Экономика, 2011. – 575 с.
3. Богданов, А.А. Визуализация данных в Microcal Origin / А.А. Богданов. – М.: Изд-во Альтекс-А, 2003. – 112с.

УДК 331.1

В. И. РОДИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Проблемы занятости, безработицы, мобильности трудовых ресурсов, приобретают все большую актуальность на современном этапе. Прогнозирование занятости населения и ее структур должно занимать важное место в деятельности федеральных и региональных органов управления. Сегодня эффективно решать задачу программирования перспектив занятости населения можно на основе комплексного рассмотрения воспроизводства рабочей силы и основных макроэкономических процессов, связанных с ним.

Разработка программы поддержания и развития занятости, сдерживания безработицы, минимизации ее структурной составляющей предполагает прогнозирование занятости в зависимости, как от основных макроэкономических параметров развития, так и с учетом демографических, и, в частности, миграционных процессов, оказывающих влияние (особенно в регионах) на предложение рабочей силы. Следовательно, изучение и косвенное (а в отдельных случаях и административное) регулирование внешней и, безусловно, внутренней миграции и их влияния на региональные рынки и их взаимосвязь с национальным рынком труда является важной составляющей

анализа, прогноза и программы поддержания и развития занятости населения РФ.

Специфика формирования региональной занятости, и, прежде всего взаимосвязи локальных рынков труда, должна стать неотъемлемой частью анализа общероссийского рынка труда. При исследовании миграционных процессов необходимо также отталкиваться от существующей профессионально-квалификационной и отраслевой структур занятости [4].

Таблица 1

Численность экономически активного населения, занятых и безработных
а РБ (тысяч человек)

Показатель	1992	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Экономически								
активное население - всего	1932,7	1893,0	1968,6	2019,2	2029,1	2025,5	2067,3	2032,5
мужчины	1026,5	1009,1	1029,3	1042,4	1056,0	1050,0	1068,1	1068,8
женщины	906,2	883,9	939,3	976,8	973,1	975,5	999,3	963,7
занятые в экономике -								
всего	1844,8	1749,0	1740,7	1876,4	1895,8	1919,6	1875,9	1849,6
мужчины	981,8	931,3	908,3	968,3	992,7	997,1	963,6	967,9
женщины	863,0	817,7	832,4	908,1	903,1	922,5	912,3	881,7
безработные - всего	87,9	144,0	227,9	142,8	133,2	105,9	191,5	182,8
мужчины	44,7	77,8	121,0	74,1	63,3	52,9	104,5	100,9
женщины	43,2	66,2	106,9	68,7	69,9	52,9	87,0	82,0
Численность безработных, зарегистрированных в органах государственной службы занятости - всего	8,5	43,1	21,2	29,6	28,0	30,4	43,9	39,6
мужчины	1,0	12,4	5,0	8,3	7,8	10,2	18,8	16,5
женщины	7,5	30,7	16,2	21,3	20,2	20,2	25,1	23,1
Из них безработные, которым назначено пособие								
по безработице - всего	6,9	39,6	19,5	28,9	27,2	29,6	43,4	38,6
мужчины	0,7	11,6	4,7	8,1	7,7	9,9	18,7	16,1
женщины	6,2	28,0	14,8	20,8	19,5	19,6	24,7	22,5

В условиях коренной трансформации, структурных изменений в экономике наличие квалифицированной, мобильной рабочей силы может стать тем ключевым фактором, который позволит наилучшим образом реализовать экономический потенциал регионов и страны в целом. В отсутствие инвестиционной политики, характерной для советского периода, меняются объем и направленность межрегиональных потоков населения и трудовых ресурсов, что, безусловно, оказывает влияние на состояние локальных рынков труда и приводит к накоплению определенных структурных дисбалансов в динамике спроса на рабочую силу и ее предложения, и являющейся

результатом их взаимодействия занятости населения. Необходимость совершенствования управления миграцией в нынешних условиях возрастает, поскольку существующая система управления не позволяет эффективно реагировать на объективно складывающиеся условия: источники, масштабы и качественный состав перераспределения рабочей силы остаются вне сферы управления [1].

Процесс согласования спроса и предложения на региональных рынках труда проходит в условиях обострения проблемы структурной безработицы, особенно в ее региональном аспекте. На уровне отдельных регионов и на конкретных локальных рынках труда предъявляемый спрос зачастую неадекватен имеющемуся предложению рабочей силы. Степень этой неадекватности усиливается вследствие значительной обособленности региональных рынков труда, низкой мобильностью трудовых ресурсов и нередко, фактическим отсутствием системы стимулирования, поддержания и развития необходимого уровня мобильности трудовых ресурсов. В результате, как на национальном, так и на региональных рынках труда структурная безработица серьезно осложняет социальную ситуацию, принимая длительные и застойные формы [3].

Отдельного внимания заслуживает проблема изменений неполной занятости и движение работников в Республике Башкортостан.

В июне 2012г. мониторинг неполной занятости и движения работников проводился на 1318 крупных и средних предприятиях республики, основной вид деятельности которых относится к лесозаготовкам, добыче полезных ископаемых, обрабатывающим производствам, производству и распределению электроэнергии, газа и воды, строительству, транспорту и связи, оптовой и розничной торговле, ремонту автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, финансовой деятельности. Статистическим наблюдением было охвачено 447,0 тыс. человек, или около 49,3% от численности работников организаций республики (без субъектов малого предпринимательства).

Движение работников. В июне 2012г. на крупные и средние предприятия республики, по кругу наблюдаемых видов экономической деятельности, были приняты на работу 11,7 тыс. человек (2,6% от списочной численности), из них 695 человек - на дополнительно введенные рабочие места. Выбыло по различным причинам 12,9 тыс. человек, или 2,9% списочной численности персонала, человек.

В июне 2012г. выполняли временные и сезонные работы, работы временного характера и общественные работы (включая внешних совместителей и лиц, работавших по договорам гражданско-правового характера) 1,4 тыс. работников.

Неполная занятость. В июне 2012г. на крупных и средних предприятиях наблюдаемых видов экономической деятельности в режиме неполной занятости работали 28,4 тыс. человек, что на 0,8% меньше, чем в мае 2012 года.

Таблица 2

Движение работников на предприятиях РБ

2012г.	Принят о работн иков - всего	из них на дополни- тельно введенные (созданные) рабочие места	Выбыл о работн иков - всего	из них по причинам:			Чис-сть работник ов, намеченн ых к высвобожд ению в следующе м месяце	Число вакант ных работчи х мест (требуе мых работн иков)
				по согла шени ю сторо н	в связи с сокраще нием численн ости работни ков	по соб- ственн ому желани ю		
Январь	11862	746	9350	608	324	7063	161	4737
Февраль	9586	389	9326	499	288	7343	124	4557
Март	9976	337	10272	737	311	7829	138	4339
Апрель	11265	358	11588	684	217	8903	77	6093
Май	11158	218	11661	584	226	9493	127	6206
Июнь	11668	695	12890	754	353	10015	117	6714

Неполное рабочее время по инициативе администрации работали 3,1 тыс. человек (0,7% от списочной численности) и 1,5 тыс. работников (0,3% от списочной численности) - по соглашению между работником и работодателем.

Отпуск без сохранения заработной платы в соответствии с законодательством и по собственному желанию был предоставлен 23,4 тыс. человек (5,2% от списочной численности).

Таблица 3

Неполная занятость на крупных и средних предприятиях РБ по видам экономической деятельности (май, июнь 2012г.)

Виды экономическо й деятельности	Работали неполное рабочие время				Находились в простое				Имели отпуска без сохранения заработной платы по заявлению работника	
	по инициативе администраци и		по соглашению между работником и работодателе м		по вине работодател я		по причинам, не зависящим от работо- дателя и работника			
	май	июнь	май	июнь	май	июнь	ма й	июн ь	май	июнь
Человек										
Всего	3350	3052	1426	1480	1470	413	111	115	2229 4	2336 8
Лесозаготовки	-	-	10	10	-	-	-	-	-	-

Продолжение табл. 3

Виды экономической деятельности	май	июнь	май	июнь	май	июнь	май	июнь	май	июнь
Добыча полезных ископаемых	-	-	1	2	323	31	20	13	415	604
Обрабатывающие производства	3318	3029	716	783	1142	382	53	73	14395	15546
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-	5	11	10	-	-	-	-	537	727
Строительство	6	6	104	93	5	-	38	29	2850	2790
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов и бытовых изделий	1	1	518	518	-	-	-	-	1350	1266
Транспорт и связь	25	11	50	47	-	-	-	-	2477	2138
Финансовая деятельность	-	-	16	17	-	-	-	-	270	297
В % к списочной численности										
Всего	0,75	0,68	0,32	0,33	0,33	0,09	0,02	0,03	4,98	5,23
Лесозаготовки	-	-	3,80	3,72	-	-	-	-	-	-
Добыча полезных ископаемых	-	-	0,00	0,01	1,26	0,12	0,08	0,05	1,62	2,34
Обрабатывающие производства	1,75	1,61	0,38	0,41	0,60	0,20	0,03	0,04	7,57	8,24
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-	0,01	0,03	0,02	-	-	-	-	1,26	1,73
Строительство	0,01	0,01	0,25	0,22	0,01	-	0,09	0,07	6,74	6,51
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов и бытовых изделий	0,00	0,00	1,11	1,11	-	-	-	-	2,89	2,70
Транспорт и связь	0,03	0,01	0,06	0,06	-	-	-	-	3,07	2,66
Финансовая деятельность	-	-	0,08	0,09	-	-	-	-	1,36	1,50

Ограничения конкретного отраслевого рынка диктуются, прежде всего, информационной инфраструктурой, содержащей данные о спросе и предложении на данном рынке, а также о других характеристиках: о требуемой квалификации рабочей силы уровне оплаты труда, условиях работы и т.д.

Спрос отрасли на рабочую силу определяется на практике через число объявленных вакантных рабочих мест. Предложение рабочей силы для экономики в целом характеризуется объективными (по отношению к

функционированию рынка труда) процессами демографии, на отраслевом уровне играет роль также относительная привлекательность занятости в отрасли, интегральным показателем которой может служить отношение уровня оплаты данной отрасли по сравнению с другими. Процессы движения рабочей силы находятся под влиянием количества вакансий в отраслях экономики. Совместное исследование процесса взаимодействия спроса и предложения на рынке труда позволяет определить наиболее значимые факторы, формирующие текущее положение на рынке труда, их вклад и относительную значимость, и оценить перспективную динамику целевых параметров [2].

В настоящее время эффективное решение задачи согласования динамики трудовых ресурсов и рабочих мест не найдено. Предлагаемые подходы к решению вопроса о сбалансированности факторов производства основаны на самых общих предпосылках балансового метода. Предлагается на региональном уровне ввести в прогнозную практику помимо баланса трудовых ресурсов баланс движения населения и трудовых ресурсов. Для эффективного прогнозирования необходимо знание реальных процессов, формирующих занятость населения. На сегодняшний день занятость населения определяется достаточно независимыми друг от друга процессами движения рабочей силы, которое формирует ее предложение, и движения рабочих мест, формирующего спрос на рабочую силу. Существует настоятельная необходимость прогнозирования динамики и согласования этих процессов, главной целью которых является формирование эффективной полной занятости. При разработке среднесрочного социально-экономического прогноза необходимо решение таких задач, как построение прогнозных балансов трудовых ресурсов, прогнозных балансов территориального, отраслевого и профессионального движения населения и трудовых ресурсов, моделирование процесса взаимосвязи спроса и предложения на рабочую силу с учетом как демографических, так и макроэкономических (например, инвестиционных) факторов.

Построение системы отчетных балансов движения населения и трудовых ресурсов может в значительной мере восполнить существующий недостаток информации о процессе движения, расширить возможности моделирования и сферу применения аналитических и прогнозных моделей рассматриваемого процесса во всем многообразии его форм и взаимосвязей.

Опыт проведенных исследований для России в целом и ее отдельных регионов может быть использован для определения проблемных областей конкретного рынка труда и разработки, превентивных мер политики занятости [4]. Используемый инструментарий апробирован на реальной статистике для анализа и прогноза, соответствующих социально-экономических процессов. Для комплексного решения методических и методологических проблем совершенствования технологии и методов анализа и прогнозирования занятости населения и динамики рынка труда РФ и отдельных регионов необходимо:

1. исследование взаимосвязей и взаимообусловленности основных форм движения населения и трудовых ресурсов между собой, а также с движением рабочих мест;
2. углубление исследований по взаимосвязи различных рынков труда и систем занятости, в том числе по пути изучения процесса движения на уровне отраслей, сфер деятельности, предприятий и организаций с последующим согласованием результатов таких исследований на основе балансов движения населения и трудовых ресурсов;
3. изучение не только самого процесса движения, но и склонности к нему индивидов, потенциальной возможности движения, т.е. изучение не только контингентадвигающихся в настоящее время, но и всего населения, занятого в различных отраслях и сферах деятельности;
4. дальнейшее исследование и отбор факторов движения (соответственно показателей, измеряющих эти факторы), направленные на выявление их системы для построения активного прогноза движения населения и трудовых ресурсов;
5. дальнейшее изучение и формализация зависимостей масштабов, направлений и интенсивностей движения (как результативных признаков) от факторов, их определяющих.

Развитие исследований в указанных направлениях с целью дальнейшего познания социально-экономического механизма процесса движения и совершенствования на этой основе методологии и методики прогнозирования занятости населения должно происходить в условиях усиливающейся интеграции различных наук, и, прежде всего, экономики труда, социологии, демографии, психологии и социальной психологии. Необходимо обеспечить согласование теоретических и прикладных работ, прежде всего, с исследованиями проблем взаимосвязи производства и его макроэкономических факторов, проблем доходов населения, развития регионов, миграции населения и демографических процессов.

В настоящее время среди многообразия задач, возникающих в сфере занятости населения и рынка труда, приоритетными, как для федеральных, так и для региональных, властных структур, являются следующие:

- смягчение и компенсация краткосрочных и среднесрочных колебаний в уровне занятости, расширение занятости, согласование спроса и предложения рабочей силы, сокращение общей и структурной безработицы; повышение стимулов к активному поиску работы безработными;

- согласование тенденций изменения оплаты и производительности труда, повышение реального наполнения и роли оплаты труда как источника дохода и важнейшего мотива к труду;

- согласование динамики спроса на рабочую силу (в том числе по основным профессиям) и тенденций развития системы профессиональной подготовки кадров (в т.ч. рабочих).

В рамках более отдаленного временного периода необходимо:

- обеспечить и закрепить прогрессивные сдвиги в региональной и отраслевой структуре занятости населения;
- повысить сбалансированность спроса и предложения рабочей силы;
- предупредить массовую безработицу на региональных и отраслевых рынках труда;
- переориентировать экономически активное население на новые формы трудовых отношений;
- создать новые современные наукоемкие рабочие места, повысить эффективность существующих рабочих мест, улучшить условия труда и его оплаты;
- активизировать горизонтальную и вертикальную мобильность трудовых ресурсов в условиях непрерывного профессионального образования.

Создание условий для развития реального сектора российской экономики, и, прежде всего, отраслей, нацеленных на удовлетворение потребностей российского населения, расширение капитальных вложений, сопровождающееся необходимой профессиональной подготовкой и переподготовкой рабочей силы, дающей гарантированную работу и современную профессию,— таковы основные приоритеты социально ориентированной экономической политики, актуальной для России. Конечными целями такой экономической политики являются: смягчение проблемы безработицы и смежных социальных проблем (падения доходов и уровня жизни, социального неравенства, психологических последствий пребывания в состоянии неопределённости). Преодоление негативных тенденций в динамике занятости и на рынке труда — условие для перспективного развития трудового потенциала РФ, что является на сегодняшний день одним из немногих и важнейших факторов устойчивого экономического роста.

В современных условиях активное прямое и косвенное присутствие государства в экономике необходимо, в той мере, в которой это обеспечит возможность надлежащего контроля, как над общеэкономической ситуацией, так и над развитием экономических и социальных тенденций в отраслевом и региональном разрезе. Оно также позволит реализовать неоспоримое право государства проводить весь комплекс необходимых мероприятий для выполнения своих обязанностей по обеспечению свобод граждан, независимости и процветания территорий, высоких материальных, социальных, духовных и моральных стандартов для ее граждан.

Библиографический список

1. Геворкян, А. Вопросы регулирования временной трудовой миграции / А. Геворкян // Вопросы экономики. - 2007. - №9. - С. 147.
2. Капелюшников, Р.И. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика / Р.И. Капелюшников // Вопросы экономики. - 2006. - №10. - С. 19.

3. Кузьмин, С.А. Занятость населения России на период до 2015 г. (прогноз) / С.А. Кузьмин // Проблемы прогнозирования. - 2004. - №3. - С. 99-111.
4. Плакся, В.И. Безработица: теория и современная российская практика (социально-экономический аспект) / В.И. Плакся. - М.: Изд-во РАГС, 2005. - С. 161-174.

УДК 005.336.4

А. И. СЕЛЕЗНЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОБЪЕКТАМИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Управление объектами интеллектуальной собственности (ИС) является частью стратегического менеджмента предприятия. В эффективном управлении интеллектуальной собственностью заключается секрет продолжительной доходности современного бизнеса, а некомпетентное управление может привести к снижению доходности имеющихся результатов интеллектуальной деятельности или даже к потере прав на созданные или приобретенные объекты интеллектуальной собственности. Особенно это актуально для научно-исследовательских организаций и малых инновационных предприятий, основной деятельностью которых является реализация инновационных проектов, основанная на создании нового наукоемкого продукта, что в свою очередь связано с использованием прав на объекты интеллектуальной собственности.

Задачи управления интеллектуальной собственностью в целом включают выделение объектов ИС в соответствии с принятой стратегией бизнеса, выбор оптимальной формы их правовой охраны и эффективное использование. Конкретные механизмы управления предполагают систематизацию, анализ использования, выявления избыточных и определение доминирующих объектов интеллектуальной собственности, оптимизацию расходов по правовой охране и формы коммерциализации новых идей, пресечение нарушений исключительных прав, мотивацию авторов творческих достижений и многое иное [2].

Необходимо отметить, что без получения итогового результата все эти механизмы управления, связанные с большими затратами средств, не принесут положительного эффекта и не могут быть признаны экономически оправданными. Системный подход к управлению объектами ИС должен предусматривать систему подготовительных и обеспечивающих мер, связанных с разработкой, правовой охраной и учетом результатов интеллектуальной деятельности. Но обязательным и приоритетным условием функционирования этой системы должны стать получение экономического эффекта от их реализации. Следовательно, деятельность предприятий (организаций) должна

быть эффективной, то есть ориентированной на получение конечного результата. В этой связи, наибольшую популярность завоевывает современная концепция менеджмента – концепция управления стоимостью. Согласно этой концепции, акционеры и владельцы предприятий (организаций) заинтересованы в первую очередь в увеличении и финансового благосостояния посредством повышения эффективности управления бизнесом. Рост благосостояния акционеров обусловлен ростом стоимости бизнеса. Для измерения этого роста необходима разработка стоимостных показателей. В итоге можно заключить, что в рамках этой концепции необходимо выработать стратегию, направленную на создание стоимости и разработать систему показателей для измерения этой стоимости. Налаженное эффективное управление бизнесом ориентирует менеджеров на достижение намеченных и согласованных результатов.

Как указано в работе [3], менеджеры желающие внедрить у себя систему управления, ориентированной на стоимость, могут воспользоваться несколькими методиками. Некоторые методики основываются на оценке результатов деятельности, другие имеют масштабный характер, поскольку охватывают стратегию предприятия, финансы и организационную структуру. Однако выбранная методика не принесет желаемого результата, если не будет применяться длительное время из года в год. Еще важным моментом, приводящим к успеху внедрения системы управления стоимостью, является выработка стоимостного мышления, которая складывается из двух составляющих – системы измерения (оценки) стоимости и стоимостной идеологии.

Измерение стоимости осуществляется посредством разработки системы критериев или показателей оценки результатов, в конечном счете, необходимых для управления бизнесом. Стоимостная идеология отражает заинтересованность высшего звена управления предприятием в создании стоимости для акционеров. Такая идеология должна быть продиктована руководителем предприятия (организации) и подхвачена управленческим персоналом на низших ступенях организационной структуры. А значит, чтобы предприятие создавало стоимость, психология и стремления менеджеров должны быть направлены на высокую результативность.

В качестве комплексной системы стоимостных показателей в источнике [3] предлагается использовать экономические показатели, описывающие различные аспекты деятельности предприятий которые представлены в таблице 1.

Первая группа показателей (общая доходность для акционеров и рыночная добавленная стоимость) может быть использована как итоговые критерии результативности. Это обобщающий итоговый показатель и мало пригоден в качестве инструмента принятия решений, и может быть использован для установления целевых нормативов стоимости для акционеров.

Таблица 1.

Комплексная система стоимостных показателей

Курсовая динамика акций	Внутренняя стоимость	Финансовые показатели	Факторы создания стоимости
1.Общая доходность для акционеров (TRS) 2.Рыночная добавленная стоимость (MVA)	1.Дисконтированный денежный поток (DCF) 2.Стоимость реальных опционов	1.Рентабельность инвестированного капитала (ROIC) 2. Рост (дохода, прибыли) 3. Экономическая прибыль (EP)	1.Рыночная доля 2.Удельные издержки 3.Ценность НИОКР

Инструментом стратегического анализа является дисконтированный денежный поток (DCF), который не может быть использован для оценки прошлых результатов деятельности, поскольку основывается на прогнозе будущих денежных потоков. С другой стороны краткосрочные денежные потоки не слишком удачные измерители стоимости. Денежный поток за короткий период времени (от 1 года до 5 лет) легко поддается корректировке в ряде случаев не в лучшую сторону. Так, ради улучшения финансовых показателей предприятия (для создания положительного денежного потока) в ходе разработки бизнес-плана инновационного проекта могут урезать расходы на НИОКР, сократить капиталовложения. Поэтому, отрицательный денежный поток – это не всегда плохой показатель, так как может создать положительный поток в будущем.

Финансовые показатели такие как: рентабельность инвестированного капитала и показатель роста дохода и прибыли могут оказывать разное влияние на денежный поток. Так в источнике [3] убедительно показано что, если прибыль не покрывает затраты на капитал, то предприятие не может создавать стоимости за счет роста прибыли, что напротив ведет к разрушению стоимости. В том случае если предприятие поднимет рентабельность инвестированного капитала (ROIC) выше затрат на капитал предприятие «запустит» процесс создания стоимости. Однако финансовые показатели ROIC и темпы роста (дохода и прибыли) отражают результаты прошлой деятельности предприятия. А менеджерам необходимо разработать систему показателей, которые показывали перспективы развития предприятия в будущем. Особенно необходимо это для инновационно-активных предприятий, поскольку создание и внедрение результатов интеллектуальной деятельности всегда затратный процесс и требует по завершении каждой стадии инновационного процесса тщательного анализа результатов работ, чтобы принять решение о целесообразности дальнейших затрат. Эту систему показателей именуют как «опережающие индикаторы», поскольку подсказывают, что предстоит в будущем, и к ним относят такие как: рыночная доля; удельные издержки; ценность научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Показатели рыночная доля, удельные издержки имеют место при промышленном освоении результатов интеллектуальной деятельности, в процессе выведения нового товара на рынок и росте продаж, и их расчет более

или менее ясен. В то время как определить такой показатель – ценность НИОКР – авторами не рассматривается [3].

Предлагается разработать систему показателей для оценки ценности НИОКР и разделить их на три подгруппы: условия, обеспечивающие эффективность создания ИС на этапе НИОКР; показатели результативности НИОКР; показатели экономической оценки НИОКР.

Все предлагаемые показатели могут быть рассчитаны на предприятии и в конце финансового года предоставляются предприятиями в Госкомстат России формы №2-наука «Сведения о выполнении научных исследований и разработок».

В первую подгруппу показателей, определяющих условия для эффективного создания объектов ИС на этапе НИОКР можно отнести следующие:

1. Число подготовленных и защищенных докторских и кандидатских диссертаций ($D_{дн}$);
2. Общее число опубликованных работ, раскрывающих особенности ОПС в общем числе опубликованных работ ($M_{из}$);
3. Удельный вес персонала, занятого в НИОКР к общей численности ($K_{пр}$);
4. Удельный вес сотрудников с высшим образованием в общей численности работников ($D_{во}$);
5. Удельный вес высоко-квалифицированных научных кадров (докторов и кандидатов наук) в общей численности работников ($D_{дк}$);
6. Фондовооруженность труда работников (Φ);
7. Техническая вооруженность труда работников в сфере НИР ($T_{нир}$) и ОКР ($T_{окр}$);
8. Коэффициент обновления основных фондов этапа НИР ($K_{нир}$) и на этапе ОКР ($K_{окр}$);
9. Коэффициент технического использования оборудования на этапе НИР ($K_{инир}$) и на этапе ОКР ($K_{иокр}$).

Выбранные частные показатели поддаются количественной оценке и могут быть определены на предприятии. На основе приведенных выше показателей рассчитывается обобщающая оценка условий, определяющие условия эффективности НИОКР. Коэффициенты весомости определяются экспертным методом на основе интервью (индивидуальный метод экспертной оценки).

Показатели второй подгруппы представляют собой совокупность показателей, отражающих вклад результатов НИОКР в производство и улучшение параметров функционирования предприятия. Полученный вклад по сравнению с предшествующим периодом можно рассматривать положительно, если доля проектов, продвинутых на следующую стадию, имеет более высокий процент. Таким образом, достигнутые определенные результаты, позволяют продолжить работы по данной теме. Факт создания определенной научной исследовательской работы или разработки характеризует результативность, а факт их дальнейшего использования – эффективность создания объектов ИС.

Аналогичным образом определяется обобщенный показатель результативности на стадии НИОКР и для этой цели рекомендуется использовать следующие частные показатели:

1. Коэффициент обеспеченностью объектов ИС, который определяют как отношение стоимости ИС к стоимости внеоборотных активов ($K_{ОПС}$);
2. Индекс наукоемкости, рассчитывается как отношение затрат на НИОКР к общим затратам (I_H);
3. Количество выполняемых НИР ($K_{НИР}$);
4. Количество законченных НИР ($Z_{НИР}$);
5. Количество выполняемых ОКР ($K_{ОКР}$);
6. Число созданных технологий на этапе ОКР ($Z_{ОКР}$);
7. Количество работ, внедренных в производство (V_B);
8. Коэффициент результативности (продуктивности) ($K_{П}$).

В расчет обобщенного показателя результативности НИОКР для малых инновационных предприятий, могут не включаться показатели $K_{НИР}$ и $Z_{НИР}$.

Третья группа показателей характеризует экономическую оценку полученных результатов НИОКР. Количественно эффективность НИОКР оценивается показателями экономического эффекта и экономической эффективности, выраженных в стоимостной форме.

1. Общий ожидаемый годовой эффект от внедрения НИР ($\mathcal{E}_{ОНИР}$) и ОКР ($\mathcal{E}_{ООКР}$);
2. Фактический годовой экономический эффект внедренных НИР на 1 руб. затрат ($\mathcal{E}_{ФНИР}$) и внедренных ОКР ($\mathcal{E}_{ФОКР}$);
3. Экономическая эффективность НИР ($\mathcal{E}_{ЭНИР}$) и ОКР ($\mathcal{E}_{ЭОКР}$);
4. Средняя продолжительность выполнения НИР ($V_{НИР}$) и ОКР в годах ($V_{ОКР}$).

Выбранные для обобщенной оценки показатели экономической эффективности статистикой не учитываются, но могут быть определены на основе имеющихся фактических материалов предприятия.

Приведенные группы показателей помогут менеджеру принять одно из следующих управленческих решений: продолжение работ; временная приостановка дальнейших работ или полное прекращение дальнейших работ.

Опрос руководителей научно-исследовательских работ показал, что при принятии управленческих решений они в большинстве случаев исходят из того, имеются ли в данный момент финансовые ресурсы. Руководители бюджетных организаций стараются полностью освоить бюджетные средства, выделенные на проведение НИОКР, порой, не заботясь об эффективности их использования. В большинстве случаев, менеджеры руководствуются интуицией, а не как стоимостным мышлением.

Важной задачей установления стоимостного мышления, как было указано выше, является установление стоимостной идеологии, которая в конечном итоге направлена на управление персоналом. Это управление должно включать: установление целей и оценку результатов деятельности персонала.

Для периодической проверки достигнутых результатов с поставленными целями необходимо на предприятии разработать график подведения итогов. В течение года необходимо проводить собрания менеджеров с целью обсуждения промежуточных результатов. Информацию необходимо сводить в ведомость контроля за достигнутыми результатами. Оценочная ведомость показывает, что необходимо контролировать. Подведение итогов работы должно носить регулярный характер и не обременять работу менеджеров. На рабочих совещаниях менеджеры должны не только обсуждать возникшие проблемы, но и ставить ясные цели для их разрешения.

В заключение необходимо отметить, чтобы успешно вписаться в конкурентную рыночную среду и реализовать стратегическое планирование предприятие, должно критически переосмыслить используемые управленческие инструменты, устранить их недостатки. И одним из возможных вариантов решения этой проблемы – использование инструментов управления, ориентированных на стоимость. На практике, внедрение данного подхода приводит к существенному пересмотру направлений деятельности предприятия. Если управление бизнесом налажено, хорошо то растет доходность бизнеса, что приведет к максимизации благосостояния всех владельцев капитала, что будет означать, что на инновационно-активном предприятии налажено эффективное управление объектами интеллектуальной собственности.

Библиографический список

1. Боер, Ф. Оценка стоимости технологий: проблемы бизнеса и финансов в мире исследований и разработок / Ф. Боер. – М.: ЗАО Олимп-бизнес, 2007. – 448 с.
2. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью / В.Г. Зинов. – М.: Дело, 2003. – 512 с.
3. Коупленд, Т. Стоимость компаний: оценка и управление/ Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.

УДК 332.8:339.13

А. И. СЕЛЕЗНЕВА, Н. Н. БОНДАРЕВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Как показывают опросы общественного мнения, более 70 % российского населения нуждаются в улучшении жилищных условий [2]. Индивидуальный спрос на рынке жилой недвижимости зависит от разных факторов, прежде всего от цены, индивидуальных доходов покупателей и их динамики, накопленного богатства, процентной ставки. В то же время, общий рыночный спрос определяется суммированием индивидуального спроса и отражает распределение покупательских предпочтений и возможностей.

Особенностью рынка жилья является его неоднородность. На нем можно выделить несколько сегментов, различающихся условиями обмена и целями приобретения (продажи) жилой недвижимости. Первый сегмент – это рынок вторичного жилья. Поскольку целью большинства покупателей на рынке жилья является улучшение жилищных условий, покупка нового жилья часто сопровождается продажей уже имеющегося. Поэтому активизация спроса и предложения на рынке используемого для проживания жилья может происходить одновременно. Это означает, что в периоды кризиса на этом сегменте будет наблюдаться, прежде всего, уменьшение объема продаж.

Другой сегмент рынка представлен жилой недвижимостью, приобретаемой для инвестиционных вложений (первичное жилье). На этом рынке активизация продавцов и покупателей происходит асинхронно, то есть, спрос и предложение относятся к разным периодам времени, что зависит от направленности ожиданий инвесторов. Этот сегмент рынка может играть роль дестабилизирующего фактора на рынке жилья: спекулятивные вложения в недвижимость в период роста способствуют надуванию ценового пузыря на нем, а в период спада – его сдуванию.

Сегменты рынка, относящиеся к первичной и вторичной недвижимости, ведут себя по-разному. Особенностью рынка первичного жилья является меньшая эластичность предложения по цене в краткосрочном периоде. Для этого сегмента допустимый, с точки зрения застройщика, диапазон изменения цены построенного квадратного метра существенно ниже, чем для вторичной недвижимости, так как он определяется осуществленными затратами на производство. В то же время, у этого сегмента, как правило, большая часть спроса является общей с рынком вторичной недвижимости. Поэтому максимальная волатильность цен наблюдается именно на рынке вторичного жилья, обладающего большей гибкостью, приспособляемостью. При этом на первичном рынке в силу жесткости цен возможно длительное неравновесное состояние, превышение объемов предложения над объемами спроса. Происходящее в результате этого значительное уменьшение объема продаж в краткосрочном периоде может изменить планы строительных компаний на будущее, которые сократят предложение жилья в долгосрочном периоде. Таким образом, если рынок вторичной недвижимости обеспечивает приспособление цен и объемов к новому равновесному состоянию в краткосрочном периоде, то рынок первичной недвижимости обеспечивает это приспособление в долгосрочном периоде – достигается постоянный баланс спроса и предложения.

Но в условиях глобальной финансовой нестабильности менталитет российских граждан в совокупности со слабо развитой культурой инвестирования, а также кризисными настроениями делает свое дело. Прочно укоренившаяся в головах масс идея о том, что недвижимость – это самое надежное и доходное вложение средств, вызывает значительный перекос в структуре спроса и предложения. В результате неудовлетворенного спроса и ограниченности объемов производства начинается рост цен. Подогреваемый

мнениями, слухами и опасениями этот рост усиливается и, отрываясь от реальности, становится неадекватным реальным потребностям населения, раздувается спекулятивный пузырь.

Чем же хороша недвижимость как актив? Для инвестора это реальный осязаемый объект, который, к тому же, имеет высокую степень устойчивости по отношению к инфляции и экономическим рискам. Стоимость недвижимости изменяется не так волатильно, как рыночные котировки акций, облигаций или валют. Но ведь недвижимость – это такой объект, который и через 10 лет в размере не вырастет, в отличие от, например, бизнеса. Какой же доход может принести этот актив?

Во-первых – это арендные платежи, во-вторых – доходы от увеличения стоимости. Если рассматривать недвижимость с точки зрения окупаемости, то в среднем по России отношение ее цены к годовому доходу от сдачи в аренду составляет около 25. С точки зрения фундаментального анализа покупать актив с $P/E=25$ – это очень большие риски. Для сравнения – большинство российских компаний, акции которых обращаются на бирже, имеют P/E от 4 до 10 – то есть, для того чтобы покрыть стоимость акций за счет чистой прибыли, компании необходимо от 4 до 10 лет. Учитывая, что средняя доходность банковского депозита составляет около 10% ($P/E=10$ даже без учета реинвестирования), то инвестиции в недвижимость с целью заработка от сдачи ее в аренду не выглядят такими уж доходными. То есть, даже долгосрочно такое вложение обречено проиграть, и даже оно не позволит сохранить капитал, а ведь это является главным аргументом инвесторов в сектор.

Но если рассматривать арендные платежи как дополнительное вознаграждение, а основной расчет делать в надежде на рост цен, то есть, не смотреть на отдачу, а надеяться, что актив значительно подорожает. Сравнительный анализ говорит, что в России цены на недвижимость сильно завышены. Но среди населения бытует устойчивое мнение, что обеспеченность жильем низкая, что с учетом продолжающейся урбанизации прирост населения в крупных городах только усиливается, и спрос все равно будет, и в будущем цены, несмотря ни на что, будут расти.

Однако это мнение не учитывает того факта, что в секторе недвижимости очень большое количество инвесторов. На определенной фазе рынка они поймут, что апсайд очень маленький и начнут избавляться от собственных инвестиций. Наверное, потенциал роста еще есть, в любом городе это около 5-10 тысяч рублей. Но будут ли инвесторы ждать обновления максимумов цен? Ведь сейчас купили все, кто хотел, купили все, кто мог в ипотеку, купили все, кто накопил средства и не знал, куда их вложить. То есть, дальний инвесторский эшелон, по-видимому, очень мал.

Спрос может значительно снизиться как со стороны «потребителей» из-за ухудшения жизни (сейчас по многим показателям расцвет российской экономики), так и со стороны инвесторов. Если начнет расти безработица (показатели которой находятся на минимуме), то и арендные ставки значительно снизятся. Это вызовет снижение рентабельности вложений в

недвижимость, и закономерно часть ее будет выставлена на продажу. Банки, в свою очередь, пользуются ситуацией, повышая ставки – кредитуемые ими застройщики, видя спрос последнего года, вновь начали мегапроекты, и все на заемные деньги. Покупать в долг под 12-15% активы с призрачным потенциалом роста – это очень рискованно и допустимо только с целью быстрой перепродажи в расчете на последнюю волну роста [1].

В настоящее время никто даже думать не хочет о рисках падения цен на недвижимость, не говоря о том, какие последствия это может оказать на общее состояние экономики. Почему-то в этом вопросе абсолютно все пребывают в удивительно благостном расположении духа. Как будто рынок недвижимости – это такая вечная ценность сама по себе, вложения в него и доходны и надежны одновременно. В головах риэлторов и простого населения вероятность заметного падения цен на этом рынке соседствует с вероятностью конца света. Но история других рынков (США, Япония) свидетельствует об обратном. Ведь, пузырь – есть пузырь, и при его схлопывании цены могут упасть не только на несколько процентов, а в разы, и не то чтобы на пару-тройку месяцев, а на долгие годы. Пузырь всегда возникает там, где спекуляции участников рынка приводят к аномальному отрыву оценки товара от его реальной ценности. А чем ситуация когда население начинает массово «инвестировать», например, в тюльпаны, принципиально отличается от той, когда море новостроек до половины и больше состоят из так называемых «инвестиционных» квартир? А ведь в целом это явно ненормально – дома нужны для того, чтобы жить в них, а не держать их пустыми в расчете на рост цены. Такая аномалия рано или поздно прекратит свое существование.

Снижение стоимости жилья может превратиться в устойчивый длительный тренд – ведь чем больше цены падают, тем больше люди нервничают и больше продают, опуская ценники еще ниже. Если такие тренды существуют, например, на фондовых рынках, почему они невозможны на рынке недвижимости? Многие считают – «зачем продавать, если нет на то особой надобности? Ведь вкладываются в недвижимость люди очень надолго, как говорится «на черный день». Нет «особой надобности», так она обязательно появится, и «черные дни» наступят, как всегда, очень неожиданно.

Библиографический список

1. Аналитический центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusipoteka.ru>.
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ДИВЕРСИФИКАЦИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ СВЯЗИ

Век информатизации предъявляет серьезные требования к развитию связи, от которой зависит своевременная и качественная передача информации, необходимой в деловой и личной жизни людей. Согласно новому исследованию «цифровой вселенной» «Extracting Value from Chaos» («Как получить пользу от хаоса»), установлено, что в мире объемы данных, передаваемых через информационно-телекоммуникационную инфраструктуру, увеличиваются более чем в два раза каждые два года [1]. Таким образом, предоставление компаниями связи и телекоммуникаций общедоступных услуг должно способствовать улучшению благосостояния общества и повышению эффективности производства.

Стимулами непрерывного роста и развития для предприятий отрасли являются стабильный спрос и высокая емкость рынка. С целью поддержания конкурентоспособности компании связи осуществляют диверсификацию деятельности, выходят на новые привлекательные рынки. Следовательно, важной задачей представляется обоснование инвестиций в географическую диверсификацию, иными словами, определение регионов, где развитие услуг связи будет иметь высокий экономический потенциал.

В настоящее время существуют различные методики, которые оценивают инвестиционную привлекательность отдельных экономических субъектов [2,4,5]. В результате сравнительного анализа методик был определен перечень признаков, которыми характеризуется «идеальная» методика оценки инвестиционной привлекательности регионов:

- факторный анализ инвестиционного потенциала и риска;
- однозначность результата, достигаемая благодаря расчету интегрального показателя;
- значимость выбранных показателей, подтвержденная корреляционно-регрессионным анализом;
- использование общедоступных статистических данных;
- простота способа оценки;
- непредвзятость, исключение субъективизма экспертных оценок;
- гибкость методики, возможность корректировки показателей;
- связь с условиями деятельности инвестора.

В данной работе предлагается методика оценки инвестиционной привлекательности регионов России с целью диверсификации интернет-услуг компании связи, максимально учитывающая сформированные выше требования. Выход на новый географический рынок интернет-провайдинга для операторов связи представляет практический интерес, поскольку количество

пользователей Сети постоянно растет и имеется потребительский спрос, не полностью удовлетворенный предложением. Например, по данным Фонда «Общественное мнение», в 2011 г. месячная аудитория интернета в России выросла на 17% и составила 54,5 млн. человек (47% совершеннолетнего населения страны). Следует отметить, что аудитория мобильного интернета растёт в два раза быстрее, чем аудитория интернета в целом. По показателям развития интернета Москва и Санкт-Петербург обгоняют регионы (например, в Москве и Санкт-Петербурге свои сайты имеют 70% организаций, а в регионах – всего около трети). Однако регионы с каждым годом сокращают отставание от столиц [3].

Разработанная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов России включает ряд этапов:

1. Определяется отрасль, направление инвестирования. В данной работе оценивается возможность диверсификации интернет-услуг компании связи.

2. Выбирается перечень индикаторов, характеризующих развитие отрасли.

3. Рассчитываются интегральные показатели инвестиционной привлекательности федеральных округов по формуле многомерной средней:

$$IV_j = \sum_{i=1}^n \left(\frac{V_{ij}^{\Phi O}}{V_i^{P\Phi}} \right) / n, \quad (1)$$

где IV_j – интегральный показатель j -го федерального округа;

j – количество федеральных округов;

$V_{ij}^{\Phi O}$ – значение i -го показателя для j -го федерального округа;

$V_i^{P\Phi}$ – значение i -го показателя в среднем по России;

n – количество рассматриваемых показателей.

Применение многомерной средней позволяет привести несоизмерные частные показатели к сопоставимому виду.

4. По критерию максимума интегрального показателя определяется наиболее привлекательный для инвестирования в отрасль федеральный округ.

5. Осуществляется таксонометрическая оценка инвестиционного потенциала и риска субъектов федерального округа, выбранного в п.4, что позволяет проранжировать регионы по степени инвестиционной привлекательности.

Оценку инвестиционной привлекательности федеральных округов предлагается вести по двум группам показателей: уровню распространения интернета и активности пользователей.

Показатели распространения интернета – это:

- проникновение интернета – отношение месячной аудитории интернета в регионе к населению региона;

- стоимость доступа в интернет – средняя стоимость проводного доступа в интернет на скорости 1 Мбит/с в крупнейших городах округа;

- число доменов на тысячу пользователей – отношение числа доменных имён второго уровня в зонах .RU и .РФ, зарегистрированных в регионе, к месячной аудитории региона.

Показатели активности пользователей – это:

- активность интернет-СМИ – отношение среднего числа новостей, публикуемых онлайн-СМИ региона в будний день, к общему числу СМИ данного региона;

- присутствие организаций в интернете – отношение числа организаций с сайтом к общему количеству организаций в регионе;

- развитие региональных ресурсов – темп прироста количества сайтов в регионе за год;

- доля бизнес-сайтов – отношение количества сайтов бизнес-тематики к общему количеству сайтов региона;

- охват социальных сетей – отношение совокупной месячной аудитории трёх крупнейших социальных сетей рунета (ВКонтакте, Одноклассники и Мой мир@mail.ru) в регионе к месячной аудитории интернета в регионе.

В таблице 1 приведены оценочные показатели инвестиционной привлекательности федеральных округов РФ [3].

Таблица 1

Показатели развития интернета в разрезе федеральных округов

Наименование показателя	ЦФО	СЗФО	ЮФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО	РФ
Проникновение интернета, %	43	53	43	44	45	43	48	44
Стоимость доступа в интернет, руб./мес.	49	98	128	62	94	76	507	145
Число доменов на 1000 пользователей, ед.	75	43	29	36	50	35	39	45
Активность СМИ, сообщений на издание в день	7,1	10,4	11,4	10,8	14,6	12,4	15,0	10,9
Присутствие организаций в интернете, %	37	26	34	41	33	39	34	36
Развитие региональных ресурсов, %	15	9	17	14	18	13	5	14
Доля бизнес-сайтов, %	48	33	43	47	53	39	35	45
Охват социальных сетей, %	93,2	96,0	95,4	94,9	95,9	95,5	93,6	94,9

Расчет интегральных показателей инвестиционной привлекательности федеральных округов (табл. 2) ведется в относительных величинах, поэтому возможно сопоставление привлекательности любого региона с РФ в целом и с другими регионами. Если интегральный показатель округа больше единицы, это означает, что его инвестиционная привлекательность выше, чем в среднем по России, и наоборот.

Таблица 2

Интегральные показатели инвестиционной привлекательности

Регион	ЦФО	СЗФО	ЮФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО	РФ
Интегральный показатель	1,138	0,944	0,988	1,068	1,152	1,032	0,613	1,000

Максимальный интегральный показатель, равный 1,152, принадлежит Уральскому федеральному округу, дальнейший анализ проводится в разрезе его субъектов.

Объективные возможности и ограничения проникновения на новый географический рынок интернет-провайдинга, существующие для компании связи, предлагается оценивать следующими показателями:

- темп роста инвестиций в основной капитал региона за период с 1 полугодия 2011 г. по 1 полугодие 2012 г., %;
- среднедушевой месячный доход населения региона по данным на 1 полугодие 2012 г., руб.;
- количество действующих на региональном рынке интернет-провайдеров, ед.

Первый показатель характеризует уровень инвестиционной активности в регионе. Для ее оценки недостаточно использовать абсолютный или душевой объем капитальных вложений, поскольку объемные показатели региональных инвестиций в большой мере зависят от отраслевой структуры экономики региона. Данного недостатка лишены темповые индикаторы: они мало подвержены межрегиональным различиям в специализации регионов.

Среднедушевой доход населения является фактором инвестиционного потенциала, в силу того что основным стимулом диверсификации деятельности любого предприятия становится платежный потребительский спрос.

Оценка количества действующих на рынке интернет-провайдеров диктуется стремлением измерить инвестиционный риск, который в отрасли связи, главным образом, проявляется в высочайшей конкуренции.

Решение компании связи о диверсификации услуг в том или ином регионе принимается исходя из соотношения инвестиционного потенциала и риска. Статистические данные для ранжирования регионов по степени инвестиционной привлекательности с использованием таксонометрической оценки приведены в таблице 3.

Таблица 3

Данные для таксонометрической оценки инвестиционной привлекательности

Показатель Регион	Темп роста инвестиций в основной капитал региона, %	Среднедушевой месячный доход населения, руб.	Количество действующих интернет- провайдеров, ед.
Курганская область	115,4	17 062	11
Свердловская область	97,4	24 083	56
Тюменская область	105,0	22 850	35
Ханты-Мансийский АО	110,9	31 891	8
Ямало-Ненецкий АО	150,6	37 345	9
Челябинская область	105,1	19 138	47
Среднее значение	114,1	25 395	28
Среднеквадратическое отклонение	17,3	7 092	19

Процедура нормирования показателей осуществляется по формуле:

$$\Pi_{kl}^{нор} = \frac{\Pi_{kl} - \overline{\Pi_l}}{\sigma_l}, \quad (2)$$

где $\Pi_{kl}^{нор}$ – нормированное значение l -го показателя для k -го региона;
 Π_{kl} – значение l -го показателя инвестиционного потенциала (риска) для k -го региона;
 $\overline{\Pi_l}$ – среднее значение l -го показателя;
 σ_l – среднеквадратическое отклонение l -го показателя.

Результаты нормирования показателей инвестиционного потенциала и риска регионов приведены в таблице 4.

Таблица 4

Нормированные показатели инвестиционной привлекательности

Показатель Регион	Темп роста инвестиций в основной капитал региона, %	Среднедушевой месячный доход населения, руб.	Количество действующих интернет- провайдеров, ед.
Курганская область	0,077	-1,175	-0,862
Свердловская область	-0,966	-0,185	1,465
Тюменская область	-0,524	-0,359	0,379
Ханты-Мансийский АО	-0,184	0,916	-1,017
Ямало-Ненецкий АО	2,117	1,685	-0,965
Челябинская область	-0,520	-0,882	1,000
Эталонное значение	2,117	1,685	-1,017

Строка «эталонное значение» таблицы 4 заполняется в зависимости от того, какова оптимальная величина соответствующего показателя. Для показателей темпа роста инвестиций в основной капитал региона и среднедушевого месячного дохода населения эталонными являются наибольшие значения (2,117 и 1,685 соответственно), для количества действующих конкурентов – наименьшее (-1,017).

Итоговой таксонометрической оценкой (O_k) является сумма квадратов отклонений нормированных показателей каждого региона от соответствующих значений «эталонного региона», которая должна стремиться к минимуму. Чем меньше отклонение, тем более инвестиционно-привлекательным является экономический субъект.

$$O_k = \sum_{l=1}^m (\Pi_{kl}^{нор} - \Pi_l^{эм})^2, \quad (3)$$

где $\Pi_l^{эм}$ – эталонное значение l -го показателя;
 m – количество рассматриваемых показателей.

По результатам таксонометрической оценки составлен рейтинг анализируемых регионов Уральского федерального округа по убыванию инвестиционной привлекательности (табл. 5).

Таблица 5

Рейтинг регионов Уральского федерального округа

Регион	Отклонение от эталона	Место в рейтинге
Ямало-Ненецкий АО	0,003	1
Ханты-Мансийский АО	5,886	2
Курганская область	12,365	3
Тюменская область	13,100	4
Челябинская область	17,613	5
Свердловская область	19,166	6

Минимальное отклонение от «эталонного региона» имеет Ямало-Ненецкий автономный округ, что указывает на привлекательность диверсификации деятельности компании связи в этом регионе Уральского федерального округа РФ. Проведенный анализ показал, что Ямало-Ненецкий автономный округ характеризуется значительным темпом роста привлечения региональных инвестиций, а также высоким уровнем среднедушевого дохода населения. При этом рынок интернет-услуг в данном регионе представлен девятью провайдерами, можно сделать вывод о том, что степень конкуренции не слишком высока по сравнению с соседними субъектами.

Предложенная методика позволяет обеспечить однозначность оценки инвестиционной привлекательности регионов и возможность корректировки состава показателей в зависимости от сферы инвестирования. Таким образом, результаты оценки могут применяться для обоснования целесообразности инвестиций в перспективные отрасли экономики.

Библиографический список

1. Extracting Value from Chaos. IDC Digital Universe Study. – 2011.
2. Гришина, И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализа взаимосвязей / И. Гришина, А. Шахназаров, И. Ройзман // Инвестиции в России. – 2001. – № 4. – С.5-16.
3. Информационный бюллетень Развитие интернета в регионах России. Весна 2012. [Электронный ресурс]. URL: http://download.yandex.ru/company/ya_regions_report_spring_2012.pdf
4. Панасейкина, В.С. Оценка инвестиционной привлекательности территориальных образований: основные концепции/ В.С. Панасейкина // Общество: политика, экономика, право. – 2010. – № 2. – С.27-32.
5. Смаглюкова, Т.М. Методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности регионов с учетом их отраслевой специализации/ Т.М. Смаглюкова // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3. – С.311-314.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСХОДОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Значение экономического анализа и оценки эффективности распределения ресурсов в настоящее время отечественном здравоохранении возрастает. Кризисные явления в экономике, сопровождающиеся ограничением бюджетных расходов поставили вопрос об эффективности особенно остро. Необходимо отметить, что методы оценки эффективности, применяемые для производственных предприятий или бюджетных учреждений не применимы для учреждений здравоохранения.

Здравоохранение является отраслью непроеизводственной сферы, которое направлено на улучшение состояния здоровья населения. Укрепив физическое и психическое здоровье людей, понизив показатели смертности и продлив продолжительность жизни и экономически активный возраст, здравоохранение косвенно способствует увеличению производительности труда и росту национального дохода[1]. Следовательно, с этой точки зрения, здравоохранение следует рассматривать как экономически эффективную отрасль хозяйства.

Под термином “эффективность” понимают свойство системы выполнять поставленную перед ней задачу в определенных условиях с определенным качеством. В здравоохранении различают медицинскую, социальную и экономическую эффективность [2].

Медицинская эффективность отражает качественную и количественную степень достижения поставленных задач в области профилактики, диагностики и лечения заболеваний при применении различных схем и методов лечения. Её оценка проводится на уровне учреждений здравоохранения органами управления учреждений .

Социальная эффективность по своему содержанию очень близка к медицинской. Если медицинская эффективность характеризуется показателями здоровья на уровне медицинских учреждений (количество пролеченных больных, внутрибольничная летальность, число осложнений после проведенных операций), то социальная эффективность – показателями общественного здоровья (смертность от управляемых причин, первичный выход на инвалидность, продолжительность жизни и пр.). Оценка социальной эффективности проводится на макроуровне органами исполнительной и законодательной власти с участием общественных организаций и населения.

Экономическая эффективность отражает прямой или косвенный вклад, вносимый здравоохранением в экономику (рост производительности труда, увеличение национального дохода и пр.). Она характеризует рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов для решения вопросов, связанных с охраной здоровья населения. Целью экономической

эффективности является не уменьшение объема расходов, а поиск путей и методов наиболее использования для охраны здоровья населения. Но она не может являться главным критерием, определяющими критериями по охране здоровья являются медицинская и социальная эффективности. Оценка экономической эффективности может проводиться как на микроуровне, так и на макроуровне. Для определения экономической эффективности здравоохранения можно использовать один из следующих методов, наиболее часто применяемых на практике:

- метод “затраты - результативность”;
- метод “затраты - выгода”;
- метод “затраты - полезность”;
- метод минимизации затрат.

Метод “затраты – результативность” является наиболее адекватным методом экономического анализа в случае рассмотрения эффективности внедрения региональных программ здравоохранения. Он предусматривает сравнение вариантов расходования средств, направленных на достижение одной цели, например, увеличения продолжительности жизни населения. На уровне учреждений здравоохранения данный метод используется в системе обязательного медицинского страхования. Здесь целью ставится оказание наибольшего объема услуг (выраженный в койко – днях, вызовах “скорой помощи”, посещениях), а под вариантами расходования средств понимается различная стоимость услуг, предоставляемая медицинскими учреждениями.

Однако, данный метод следует применять с определенной долей осторожности, только в пределах однородных групп учреждений здравоохранения, например, между двумя или несколькими больницами или поликлиниками с равной пропускной способностью, и только в сочетании показателей медицинской и социальной эффективности.

В будущем метод “затраты – результативность” должен найти широкое применение, так как при его помощи легко можно перейти от планирования затрат к планированию результатов при разработке региональных и местных бюджетов.

Метод “затраты – выгода” предусматривает сравнение вариантов расходования средств, результат которых может быть выражен в денежном эквиваленте, и отбор наиболее выгодного из них. На макро- и на отраслевом уровне данный метод может применяться при выборе условий предоставления товарного кредита или условий лизинга на приобретение дорогостоящего медицинского оборудования (магнитно-резонансные томографы, рентгеновские цифровые аппараты и т.д.), производство крупных строительных работ в кредит. Под выгодой в этом случае понимают меньшую ставку по кредиту. Также этот метод может быть использован при оценке качества оказания медицинской помощи, например, как количество дней нетрудоспособности, которых удалось избежать, переведенные в денежный эквивалент.

Метод “затраты – выгода” удобно применять, когда затраты на медицинскую услугу и выгоду от нее можно выразить в денежном эквиваленте.

Например, при оценке эффективности реализации платных медицинских услуг. Учитывая, что с каждым годом объем предоставляемых платных услуг медицинскими учреждениями возрастает, можно сделать вывод, что данный метод в ближайшем будущем найдет широкое применение.

Метод “затраты – полезность” предусматривает сравнение вариантов расходования средств, результат которых может быть выражен в некотором сводном неденежном эквиваленте. Например, данный метод может быть применен при оценке роли повышения квалификации персонала в улучшении качества оказания медицинской помощи.

В качестве единого показателя для разнородных результатов на практике применяют следующие показатели: QALY – годы жизни, скорректированных по качеству и DALY – годы жизни, скорректированные по степени инвалидности. Для того чтобы оценить эти числа, каждому состоянию при определенном виде заболевания присваивают коэффициенты полезности от 0 (смерть) до 1 (условно здоров). Далее выигранные (проигранные) годы умножаются на коэффициент полезности, что в итоге и дают необходимые числа [3].

Данный метод на практике применяется очень редко, что связано с рядом методологических сложностей:

- недостатком квалифицированных экспертов;
- с субъективностью оценок экспертов;
- сложностью обработки материалов опроса.

Метод минимизации затрат означает выбор наиболее дешевого варианта из всех существующих. Нельзя забывать, что существует обратная зависимость между экономической и медицинской эффективностями. Поэтому при анализе наиболее дешевого варианта необходимо обращать внимание на результаты, которые будут достигнуты при выборе определенного варианта.

Примером применения данного метода служит региональная программа внедрения стационарозамещающих технологий вместо дорогостоящего стационарного лечения. Но при этом учитывается, что сокращение количества коек и перераспределение ресурсов в дневные стационары в любом случае не должно привести к ухудшению показателей здоровья населения.

К сожалению, все описанные выше методы оценки экономической эффективности применяются крайне редко. Это обусловлено рядом следующих причин: низкий уровень информатизации здравоохранения, отсутствие соответствующих специалистов и консультативных органов, особенности российского менталитета. Ведь долгое время в здравоохранении, считаемым отраслью “непроизводственной сферы”, практически отсутствовали экономические отношения, и применение понятия “эффективность” к расходам данной отрасли считалось вовсе неуместным. В последние годы ситуация немного улучшилась. Учреждениями здравоохранения были утверждены планы мероприятий снижения неэффективных расходов, разработаны программы повышения эффективности бюджетных расходов (развития результативного

бюджетирования). Была одобрена методика оценки деятельности медицинских организаций.

Нарастающая потребность населения в медицинских услугах, высокий уровень цен на медицинские изделия и технику, посткризисное состояние экономики страны подчеркивают важность применения экономических методов оценки эффективности расходов, необходимость выбора наиболее удовлетворяющего особенностям учреждения здравоохранения.

Библиографический список

1. Шейман, И.М. Экономика здравоохранения / И.М. Шейман. – М.: ТЕИС, 2001. – 323 с.
2. Дуганов, М. Д. Оценка эффективности расходов на здравоохранение на региональном и муниципальном уровнях / М.Д. Дуганов. – М.: Изд-во ИЭПП, 2007. – 112 с.
3. Официальный сайт Минздравсоцразвития РФ. [Электронный ресурс]. URL: www.mzsrrf.ru.

УДК 622.276

А. Б. ЧИКИРОВ

ФГБОУ ВПО Российский государственный университет нефти и газа имени И.М. Губкина

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ БУРЕНИЯ НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ СКВАЖИН

В работе предлагается методика выбора вариантов рационального применения рабочих машин и долот при бурении нефтяных и газовых скважин.

Она основана на использовании экономико-математической модели линейного программирования, построенной с учетом ряда ограничений. Методика позволяет, учитывая конструкционные особенности рабочих машин и долот, фактическое их наличие, создавать для определенных геолого-технических условий такие комплексы, применение которых позволяет осуществить заданный объем проходки в установленные сроки с минимальными текущими затратами.

Экономико-математическая модель имеет следующий вид:

- ограничения по количеству долот:

$$\sum_{jk} X_{ij}^k \leq L_i \quad (1)$$

- ограничения по количеству рабочих машин:

$$\sum_{jk} \mu_{ij}^k \times X_{ij}^k \leq M_j \quad (2)$$

- ограничения по объему буровых работ:

$$\sum_{ij} a_{ij}^k \times X_{ij}^k = S^k \quad (3)$$

- ограничение по времени бурения скважин:

$$\sum_{ijk} T_{ij}^k \times a_{ij}^k \times X_{ij}^k \leq \tau \quad (4)$$

-условие неотрицательности переменных:

$$X_{ij}^k \geq 0 \quad (5)$$

- функция цели:

$$\sum_{ijk} C_{ij}^k \times a_{ij}^k \times X_{ij}^k \rightarrow \min \quad (6)$$

где $i=1, \dots, Y$ – типоразмер долота;

$j=1, \dots, M$ – тип забойного двигателя и ротора;

$K=1, \dots, K$ – номер стратиграфического горизонта (интервала глубин);

X_{ij}^k - количество долот i -того типоразмера, применяемых с j -той рабочей машиной в k -том стратиграфическом горизонте (интервале глубин);

L_i - наличное количество долот i -того типоразмера, шт;

μ_j^k - число машино-ремонтов j -той рабочей машины, применяемой в K -том стратиграфическом горизонте (интервале глубин), приходящееся на одно долото i -того типоразмера;

M_j - число машино-ремонтов j -той рабочей машины;

a_{ij}^k - норма проходки на долото i -того типоразмера, применяемого с j -той рабочей машиной в K - том стратиграфическом горизонте (интервале глубин), м.;

S^k - плановый объём буровых работ в K - том стратиграфическом горизонте (интервале глубин), м.;

T_{ij}^k – общее время бурения одного метра в K -том стратиграфическом горизонте (интервале глубин) при использовании j -той рабочей машины с i -тым типоразмером долота, час;

τ – плановое число станко-месяцев бурения, умноженное на 720 (число часов в месяц);

C_{ij}^k – затраты на один метр проходки при использовании j -той рабочей машины с i -тым типоразмером долота в K - том стратиграфическом горизонте (интервале глубин).

В случае, если буровое предприятие ощущает дефицит мощностей по ремонту забойных двигателей и роторов, в экономико-математическую модель вводится ограничение следующего вида:

$$\sum_{ijk} g_{ij}^K \cdot X_{ij}^K \leq N \quad (7)$$

где g_{ij}^K - число нормо-часов ремонта j -того забойного двигателя или ротора, применяемого в K -том стратиграфическом горизонте (интервале глубин), приходящееся на одно долото i -того типоразмера;

N – количество нормо-часов, которыми располагают ремонтные службы бурового предприятия для ремонта забойных двигателей и роторов.

Число нормо-часов ремонта конкретного типа рабочей машины, применяемой в данном стратиграфическом горизонте (интервале глубин), приходящееся на одно долото определенного типоразмера, устанавливается по формуле:

$$\mathcal{G} = \mu \cdot t_p \quad (8)$$

где μ – число машино-ремонтов конкретного типа рабочей машины, приходящееся на одно долото определенного типоразмера, при их совместном использовании в данном стратиграфическом горизонте (интервале глубин);

t_p – количество нормо-часов, необходимых для ремонта конкретного типа рабочей машины.

Количество нормо-часов, которыми располагают ремонтные службы бурового предприятия для ремонта забойных двигателей и роторов, определяется по формуле:

$$N = \sum_i P_i \times F_{\mathcal{E}i} \quad (9)$$

где P_i – количество оборудования i -того типа, необходимое для ремонта забойных двигателей и роторов, которым располагает предприятие;

$F_{\mathcal{E}i}$ – эффективный фонд времени работы единицы оборудования i -того типа, час.

Общее время бурения одного метра в данном стратиграфическом горизонте (интервале глубин) с использованием конкретного типа рабочей машины с определенным типоразмером долота рассчитывается по формуле:

$$T = \left(\frac{1}{v} + \frac{\alpha + \beta}{h_p} + \gamma \right) \times \eta \quad (10)$$

где v – механическая скорость проходки в данном стратиграфическом горизонте (интервале глубин) при применении конкретного типа рабочей машины с определенным типоразмером долота, м/ час;

h_p – проходка за рейс одного долота определенного типоразмера, примененного с конкретным типом рабочей машины в данном стратиграфическом горизонте (интервале глубин), м;

α – время спуско-подъемных операций в расчете на один рейс инструмента для различных интервалов глубин и способов бурения, час;

β – время вспомогательных операций в расчете на один рейс инструмента для различных интервалов глубин и способов бурения, час;

γ – время вспомогательных операций в расчете на один метр проходки для различных интервалов глубин и способов бурения, час;

η – коэффициент, определяющий соотношение общего календарного времени со временем механического бурения, спуско-подъемных и вспомогательных операций.

Число машино-ремонтов каждого типоразмера забойного двигателя или ротора, которое может осуществлять буровое предприятие, определяется по формуле:

$$M = \frac{8760}{T_{\text{б}} + T_{\text{р}} + T_{\text{н}}} \times m \quad (11)$$

где 8760 – число часов в году;

m – количество забойных двигателей определенного типоразмера или роторов, шт.;

$T_{\text{б}}$ – среднее время нахождения одного забойного двигателя или ротора в бурении, ч;

$T_{\text{р}}$ – среднее время одного ремонта забойного двигателя определенного типоразмера или ротора, ч;

$T_{\text{н}}$ – среднее время нахождения одного забойного двигателя или ротора в различного рода пролеживаниях (резерв, транспорт и т.д.) в течении одного межремонтного периода, ч.

Число машино-ремонтов рабочей машины конкретного типа, приходящееся на одно долото определенного типоразмера, при их совместном использовании в данном стратиграфическом горизонте или интервале глубин определяется по формуле:

$$\mu = \frac{h_{\text{г}}}{v \times t} \quad (12)$$

где $h_{\text{г}}$ – проходка на долото определенного типоразмера, примененного с конкретным типом рабочей машины в данном стратиграфическом горизонте (интервале глубин), м;

v – механическая скорость проходки в данном стратиграфической горизонте (интервале глубин) при применении конкретного типа рабочей машины с определенным типоразмером долота, м/ час;

t – среднее время механического бурения данным типом рабочей машины за один межремонтный период, ч.

Стоимость одного метра проходки при применении рабочей машины конкретного типа с определенным типоразмером долота в данном стратиграфическом горизонте или интервале глубин определяется по формуле:

$$C = 3 \times T + \frac{d + K}{h_{\text{г}}} + \frac{C_{\text{р}}}{v \times t} \quad (13)$$

в случае применения алмазных долот или ИСМ:

$$C = 3 \times T + \frac{d}{h_{\text{г}}} + \frac{K}{h_{\text{г}}} + \frac{C_{\text{р}}}{v \times t} \quad (14)$$

где 3 – стоимость часа бурения без учета затрат, связанных с содержанием забойных двигателей или ротора (кроме их амортизации);

d – стоимость долота определенного типоразмера;

K – расход тормозных колодок и талевого каната в расчете на один рейс;

$C_{\text{р}}$ – средняя стоимость одного ремонта забойного двигателя определенного типоразмера или ротора.

В табл. 1 приведены результаты расчета по предлагаемой модели основных показателей бурения.

Таблица 1

Основные технико-экономические показатели при рациональном и фактическом применении буровой техники

Показатели	Изменение в %
Проходка, м	
Механическая скорость проходки, м/час	126
Проходка на долото, м	165
Календарное время бурения, ст-мес	75
Коммерческая скорость бурения м/ст- мес	126
Продолжительность цикла строительства, сутки	84
Производительность труда рабочих буровых бригад, м/ чел	134
Себестоимость 1м, руб.	92

Проведенный сопоставительный анализ фактических и рациональных вариантов применения буровой техники показал высокую эффективность использования рассматриваемой модели в практических условиях. Анализ был произведен по фактическим данным отработки анализируемой техники по группе скважин, на которых эта техника применялась в полном объеме. Общая проходка, принятая для анализа, составила около 100 тыс. метров.

Как видно из таблицы такие показатели как механическая скорость проходки, проходка на долото, коммерческая скорость бурения и производительность труда возрастают на 26-65%, а календарное время бурения и продолжительность цикла строительства скважин снижаются на 16-25%.

Эти изменения вызывают снижение затрат на бурение 1 м в среднем по группе анализируемых скважин на 8%.

УДК 005.915

Ю. В. ФИЛИПОВА, В. В. ВАЛИЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

**АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ РИСКОВ**

Одной из важнейших составляющих системы управления финансами предприятия является управление дебиторской задолженностью. Однако, как показывает практика, менеджеры высшего звена в процессе управления дебиторской задолженностью по-прежнему сталкиваются с определенного рода трудностями, связанными с нехваткой научно обоснованных подходов в этой области управления финансами.

Следует отметить, что большое количество методов и методик управления дебиторской задолженностью носят общерекомендательный характер и не привязаны к конкретным хозяйственным ситуациям, на практике приводит к определенным трудностям по их применению. Такое положение

связано в первую очередь с тем, что в силу отсутствия сравнительного анализа преимуществ и недостатков методов управления дебиторской задолженностью, с учетом как внешних, так и внутренних факторов, менеджмент предприятия не в состоянии выбрать наиболее действенный подход к управлению дебиторской задолженностью и, как следствие, это приводит к финансовым потерям для предприятий [3].

Таким образом, для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью, улучшения ее качества целесообразно проводить анализ с точки зрения рисков, как самих дебиторов, так и их дебиторской задолженности [2].

Наиболее подходящая методика оптимизации дебиторской задолженности для применения в современных условиях — оценка дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков [1]. Рассмотрим применение данной методики на примере конкретного объекта - ООО «Глобус». Анализ задолженности дебиторов по отобранной методике проводится по формуле дисконтирования:

$$PV = \frac{FV_i}{(1 + d)^n} , \quad (1)$$

где PV — текущая стоимость анализируемой дебиторской задолженности;

FVi — номинальная стоимость анализируемой дебиторской задолженности;

n — длительность дебиторской задолженности

d — ставка дисконтирования с учетом срока дебиторской задолженности.

При определении коэффициента дисконтирования дебиторской задолженности учитываются сроки дебиторской задолженности и инфляция в квартал. Расчеты проводятся для дебиторской задолженности ООО «Глобус» в 2011 году, инфляция, соответственно, закладывалась в расчеты за 2011 год и результаты анализа дебиторов по моделям рисков банкротства. Инфляция за 2011 год, по данным ЦБ РФ, составляла 6,1%. Коэффициент дисконтирования и результаты оценки дебиторской задолженности предприятия приведены в таблице 1.

Как демонстрирует таблица, на коэффициент дисконтирования решающее воздействие при таких сроках задолженности имеет риск банкротства предприятия-дебитора. Сниженный коэффициент дисконтирования 0,72—0,75 и, соответственно, повышенный дисконт к дебиторской задолженности, имеют такие предприятия, как ООО «Омега», ООО «Тендер», ОАО «Лидер», коэффициент дисконтирования ниже, чем у тех же ИП Инкин П.А. и ООО «ТР и Вд». Значительный дисконт объясняется более ранним формированием задолженности от данных дебиторов, а также повышенными рисками перехода задолженности данных предприятий в невозвратную в связи с высокими рисками банкротства. Задолженность второй группы (ОАО «ИС-Уфа», ООО "Купец", ООО ТД «ТоргСервис») отличается более короткими сроками и сниженными рисками банкротства предприятий, имеет более высокие коэффициенты дисконтирования и, соответственно, характеризуется меньшим дисконтом.

Таблица 1

**Оценка дебиторской задолженности ООО «Глобус» методом
дисконтированных денежных потоков**

Дебиторы	Вероятность банкротства предприятия	Коэффициент дисконтирования	Текущая стоимость дебиторской задолженности (руб.)
ООО "Купец"	высокая	0,75	5335,1
ООО ТД "ТоргСервис"	очень высокая	0,8	50598
ОАО "Детский мир"	очень высокая	0,75	4647,1
ООО "Тр и Вд"	высокая	0,9	188,89
ООО «Омега»	очень высокая	0,72	67752
ООО "Тендер"	очень низкая	0,72	102184
ОАО "Лидер+"	средняя	0,75	5304,9
ОАО "ИС-Уфа"	низкая	0,75	2536,4
ООО "Башторг+"	высокая	0,75	4217,9
ИП Инкин П.А.	очень высокая	0,9	65616

На основе оценки дебиторской задолженности методом дисконтированных денежных потоков с учетом анализа рисков банкротства дебиторов проводится оптимизация портфеля дебиторской задолженности с целью минимизации риска невозврата и ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности.

В рамках оптимизации дебиторской задолженности необходимо сформировать оптимальную структуру портфеля дебиторской задолженности.

В качестве исходных данных для метода применяется текущая стоимость дебиторской задолженности с учетом риска банкротства дебиторов. Очевидно, что большее процентное содержание в портфеле будет тех предприятий, вероятность банкротства которых сравнительно мала, а дебиторская задолженность является значительной (с учетом коэффициента дисконтирования) в портфеле предприятия. Результаты моделирования оптимального портфеля дебиторской задолженности ООО "Глобус", а также исходные данные для моделирования приведены в таблице 2.

На основании смоделированного оптимальной структуры портфеля дебиторской задолженности предприятие может изменить принципы политики продаж и политики работы с заказчиками. Как демонстрирует таблица 2, наиболее привлекательными для сотрудничества являются компании ООО «Омега», ООО «Тендер», ООО «Башторг+». Перечисленные предприятия либо имеют высокий коэффициент дисконтирования, либо имеют невысокий риск банкротства. Предприятия, такие как ООО «ТоргСервис», ООО «Детский мир», доля которых в портфеле невелика, а их дебиторская задолженность отличается

невысоким качеством, исключать из числа заказчиков либо списывать их задолженность в невозвратную, по нашему мнению, нецелесообразно.

Таблица 2

Оптимальная структура портфеля дебиторской задолженности ООО
«Глобус»

Дебиторы	Коэффициенты дисконтирования	Вероятность банкротства предприятия	Процентное содержание в портфеле
ООО "Купец"	0,75	высокая	6%
ООО ТД "ТоргСервис"	0,8	очень высокая	6%
ОАО "Детский мир"	0,75	очень высокая	6%
ООО "Тр и Вд"	0,9	высокая	11%
ООО «Омега»	0,72	очень высокая	4%
ООО «Тендер»	0,72	очень низкая	17%
ОАО "Лидер+"	0,75	средняя	16%
ОАО "ИС-Уфа"	0,75	низкая	19%
ООО "Башторг+"	0,75	высокая	6%
ИП Инкин П.А.	0,9	очень высокая	9%

К таким заказчикам можно применить инструменты работы с невозвратной дебиторской задолженности: услуги юридической фирмы, взыскание долга через суд, факторинг, форфейтинг.

На заключительном, этапе предлагаемой методики оптимизации дебиторской задолженности производится расчет экономического эффекта от использования методики с учетом применения инструмента управления «плохой» задолженностью.

Проводится оценка экономической целесообразности применения различных инструментов работы с дебиторской задолженностью на примере одного из рассматриваемых дебиторов предприятия ООО "Купец". Для отбора возможных инструментов предлагается использовать форму, образец которой представлен в таблице 3.

Таблица 3

Форма анализа дебитора для отбора инструментов оптимизации его задолженности

Дебитор	Коэффициент дисконтирования	Итоговая оценка задолженности (рублей)	Сумма задолженности (руб.)	Вероятность банкротства предприятия	Процентное содержание в портфеле
ООО "Купец"	0.75	5335	7113,33	Высокая	6%

В качестве показателя сравнительного анализа определен коэффициент экономической эффективности. Расчет показателя проводился по формуле 2:

$$K_{\text{эффективности}} = \frac{\text{Экономический эффект, тыс руб}}{\text{Расходы, тыс. руб}}. \quad (2)$$

Один из возможных инструментов работы — самостоятельное взыскание через суд. При подаче искового заявления в суд предприятие несет расходы в размере 2000 рублей (госпошлина), и затраты на отправку материалов – 200 рублей (почтовые расходы)

$K_{\text{э.э.}} = 7113,33/2200 = 3,23$ (идеальный вариант).

При взыскании задолженности с привлечением консалтинговой фирмы затраты предприятия могут возрасти до 50 % от суммы дебиторской задолженности. Экономическая эффективность снизится и составит:

$K_{\text{э.э.}} = 7113,33/3556,66 = 2,00$

При применении предприятием договора цессии о передаче дебиторской задолженности экономическая эффективность составит:

$K_{\text{э.э.}} = 7113,33/5335 = 1,33$.

Как показал сравнительный анализ инструментов управления на основе коэффициента экономической эффективности лучшим вариантом для предприятия отношении данной дебиторской задолженности будет взыскание долга самостоятельно. Но необходимо понимать, что существуют различные ситуации. Однако в отношении другой дебиторской задолженности ситуация может измениться. Так, если на предприятии нет достаточно квалифицированных юристов, то более перспективным будет обращение в консалтинговую компанию, либо передача дебиторской задолженности третьим компаниям.

Таким образом, оптимальными инструментами для ООО «Глобус» являются взыскание долга самостоятельно и использование услуг консалтинговых фирм. Это косвенно свидетельствует об отсутствии особо рискованной невозвратной дебиторской задолженности у предприятия. Применение услуги консалтинговой компании рекомендовано для дебиторской задолженности сниженного качества.

Библиографический список

1. Полякова, Л.А. Метод дисконтирования денежных потоков при оценке доходности действующего предприятия / Л.А. Полякова. Интернет-портал Технологии корпоративного управления. [Электронный ресурс]. URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_20/article_174/, дата обращения: 7.12.2012.
2. Яковлева, И.Н. Как спрогнозировать риск банкротства компании/ И.Н. Яковлева// Справочник экономиста, 2008 - №4.
3. Сайт компании Инновации. Бизнес. Консалтинг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inbico.ru/metodologiya/42-debitorskayazadol>.

3. Финансы

УДК 336.77

Э. И. АБДЮКОВА, Д. Д. ИСМАГИЛОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ

Экономику любой страны составляют отрасли, без которых невозможно развитие по причине взаимосвязанности и взаимозависимости смежных областей. Наиболее значимой частью выступает финансовый рынок, как двигатель роста промышленности и сферы услуг. Данный рынок представляют кредитные учреждения разного рода: банки, инвестиционные компании, кредитные кооперативы, фонды, государственные органы, организации. Самую большую долю рынка занимают банки: коммерческие и государственные. Их можно классифицировать по размеру: крупные и мелкие.

Группу государственных банков составляют в основном флагманы экономики: Сберегательный банк России, ВТБ 24, а также несколько банков, образованных либо промышленными корпорациями, либо имеющих богатую историю своего существования: Газпромбанк, Уралсиб и др [1]. Все они являются крупными кредитными учреждениями и формируют общую ситуацию на рынке. Кроме всего прочего, настроения рынка определяют и сильные зарубежные банки, чье влияние значительно. Небольшие коммерческие банки, к которым относятся региональные финансовые учреждения, вынуждены приспосабливаться к конъюнктуре рынка и находить незанятые серьезными игроками рыночные ниши.

Проблема усугубляется тем, что федеральные банки расширяют свою сферу влияния, открывая дополнительные офисы в городах регионов. Средним и мелким игрокам становится тяжелее вести борьбу с ними, так как конкуренция в основном сводится к тому, какие условия кредитования может предложить тот или иной банк, а именно по какой процентной ставке может взять кредит заемщик. Понятно, что в таких условиях, привлечь клиента – дело непростое, ведь возможности предложить выгодный процент целевой группе у регионального банка невелики, чего не скажешь о крупных банках, где накопленный капитал и широкая зона охвата позволяют вести такую финансовую политику.

Решением в вопросах соперничества для малого и среднего бизнеса в данном случае выступает применение стратегий фокусирования и дифференциации. Если крупному бизнесу «достаются» высокодоходные и платежеспособные заемщики, т.е. физические и юридические лица, имеющие твердые стабильные доходы, то остальная часть населения, начинающие предприниматели остаются малым банкам. Сюда в первую очередь относятся

заемщики с высоким риском: пенсионеры, люди, чья кредитная история неблагонадежна или чей доход позволяет сомневаться в исполнении взятых на себя обязательств, предприниматели, чей будущий успех вызывает сомнения.

Рассмотренная выше позиция относится к применению банком стратегии фокусирования, когда руководство финансового учреждения сосредотачивает свое внимание на отдельных группах населения, адресуя предложение преимущественно им. Надо сказать, что такого подхода придерживается большинство региональных банков, которые копируют действия друг у друга. Это лишь усиливает конкуренцию на рынке и приводит к тому, что потенциальный клиент не видит разницу между тем или иным банком. Для того чтобы вести бизнес в таких условиях, каждому из игроков приходится использовать дополнительные стимулирующие элементы, такие как эмоциональная составляющая, включающая качественный сервис. Важным также является и месторасположение. Вместе этот комплекс мер несет значительные затраты для банка и не делает деятельность стабильной: все время нужно исправлять малейшие ошибки и устранять выявленные недостатки, нужно постоянно быть настороже. Такой вариант не совсем удобен и малооправдан. Кроме того, он изматывает стороны и держит сотрудников банка в напряжении.

Для малого и среднего игрока наиболее эффективным может стать применение стратегии дифференциации. Данная стратегия заключается в нахождении или формировании различий по отношению к другим, ведущим подобную деятельность. Обычно различия касаются спектра предлагаемых услуг. Это полностью отвечает современному маркетинговому подходу, когда экономический субъект исходит из потребностей клиента, т.е. занимается изучением неудовлетворенных нужд потребителя и предлагает ему удовлетворить такую потребность. Среди направлений использования стратегии выделяются [2]:

1. Занятие теми видами банковских услуг, которые не представлены на территории;
2. Предложение банковских услуг тем потребителям, чьи заявленные требования не удовлетворены;
3. Внесение изменений в стандартные банковские условия (модификация);

Рассмотрим данные направления более подробно.

Обычно федеральными банками для широкой аудитории представлен стандартный набор услуг, включающий потребительское кредитование, кредитование корпоративных клиентов, автокредитование, ипотека, расчетно-кассовое обслуживание, зарплатный проект. Кроме этого перечня существуют виды банковской деятельности, не используемых банками или используемых незначительно. К ним можно отнести: факторинг, лизинг, эквайринг, управление инвестициями, ПИФы, банковская гарантия, векселя, коммунальные платежи, товарное кредитование, кредитование туризма и отдыха, вклады в иностранной валюте и в металлах и др.

Перечисленные виды деятельности не имеют широкого распространения в силу того, что обладают качествами риска или отсутствием технологии или схемы работы с ними. Поэтому наверное правильнее, когда небольшие банки берутся за разработку и внедрение таких банковских продуктов. Услуга апробируется в регионах, при этом выявляются слабые места, становится понятно реагирование клиентской базы на вносимые и предлагаемые изменения, появляется альтернатива выбора среди разных методик и моделей поведения на рынке. Крупные банки пользуются этим, ведь им для выбора представляется набор по каждому банковскому продукту, который уже прошел первую стадию внедрения, видны результаты, понятны перспективы. Если сравнивать, это похоже на то, как если бы инновация проходила коммерциализацию.

На первый взгляд может показаться, что крупные федеральные банки используют малые банки в качестве «лабораторий» для испытаний новых или неиспользуемых финансовых продуктов, и выбирают те продукты, на которые имеется спрос и которые могут принести значительную прибыль. Такое положение вещей означает, что малые банки не получают выгоду, а лишь подготавливают «почву» для крупного бизнеса, ведь у них отбирают готовую идею. Но, рассмотрев ситуацию ближе, можно сделать другие выводы.

Предложение какого-либо продукта клиенту – это многоступенчатый процесс, включающий стадии анализа, разработки, подготовки, корректировки и др. Разработка и реализация проекта всегда связаны с появлением навыков, знаний, приемов, правил поведения, что вместе составляет такое понятие, как «ноу-хау». Обладание такими свойствами делает ее владельца субъектом, обладающим конкурентоспособными преимуществами, с которыми он может противостоять внешним и внутренним угрозам, в том числе копированию своих действий крупными игроками. Но надо иметь в виду, что набор приобретаемых полезных свойств имеет критерий актуальности: знания и навыки ценны до тех пор, пока не появились лучшие практики и знания, превосходящие имеющиеся. Совершенствование, поиск и апробация идей становятся тем путем, который поддерживает ценность и актуальность, преумножает абсолютные преимущества банка-инициатора. [3].

Таким образом, малым банкам, применяющим на рынке в качестве стратегии дифференциации направление по внедрению банковских услуг, не используемых на территории или представленных на ней незначительно, необходимо для защиты своих позиций оперировать созданными и накопленными преимуществами в знаниях, в технологии и т.д., а также поддерживать эти «ноу-хау» в актуальности, помня о том, что успех зависит от менеджмента, отношения к делу.

Второе направление реализации стратегии (предложение банковских услуг тем потребителям, чьи заявленные потребности не удовлетворены) – более простой и рациональный путь для малого банка. Не нужно разрабатывать сложных технологий и методологии. Важно найти целевую аудиторию, оставленную без внимания. При достаточном анализе это сделать не трудно.

Крупные банки, обладая хорошей ресурсной базой, выбирают те участки рынка и тех потенциальных ее участников, где отдача от работы значительна. Нет необходимости затрачивать усилия на сегментах, которые малы и риск в которых, по мнению руководства, малооправдан. В результате на рынке остаются не занятые «пяточки».

К категории людей, оставленных крупными банками, относятся пенсионеры, студенты, женщины в декретных отпусках, граждане, получающие неофициальный неучтенный доход, люди, имеющие в прошлом судимость, неблагонадежную кредитную историю. Эти потенциальные клиенты готовы взять кредиты, но среди них могут находиться те, кто осуществляет действия с целью мошенничества. Поэтому очень важным становится выборка из общей массы тех людей, кто действительно может исполнять взятые обязательства добросовестно, но в силу ряда причин попал в категорию «некредитуемых».

В такой выборке могут содержаться допущения, к примеру, по параметрам просрочки, которая приходилась на годы кризиса в стране, или учету подтвержденных объективных обстоятельств, приведших к просрочке. В жизни каждого человека возможны жизненные случаи, приведшие к негативным моментам, и если такой случай можно объяснить фактами, то это будет являться основой к большему доверию со стороны банка.

Работа в рассматриваемом направлении стратегии требует отдельного подхода к группе потенциальных клиентов. Очевидным фактом, например, выступает то, что студенты, как наиболее активная часть населения, не пользуются продуктами банка так, как более взрослые. Причинами здесь могут выступать неинформированность, отсутствие механизма подтверждения заявленных доходов и гарантии оплаты долгов и мн. другое. В отношении пенсионеров существует риск по здоровью, который является угрозой по исполнению обязательств. Выходом в этой ситуации будет ограничение выдаваемой суммы, что и делает большинство банков.

Иными словами, чтобы малому банку занять свободные рыночные ниши необходимо сосредотачивать внимание по всем фокус-группам в отдельности и с учетом выявленных особенностей готовить такие предложения, которые способствовали бы обоюдной выгоде: населению – возможность кредитования на приемлемых условиях, банку – возможность без особого риска разместить свои средства в виде кредитов и др. продуктов.

Относительно третьего направления реализации стратегии дифференциации можно сказать следующее. Как известно, общий предлагаемый стандартный набор для большинства не обеспечивает удовлетворение всех желаний потребителя. К перечню условий, исходящих от крупных федеральных банков, имеется ряд дополнительных, число которых достаточно велико, но которые не может обеспечить банк, поскольку эти дополнительные условия зависят от территориальных признаков, культуры, менталитета, традиций и т.д.

Данным пробелом должны пользоваться региональные банки, так как они:

- лучше знают местные особенности;
- более гибки в принятии решения и быстроте маневрирования, поскольку их главные офисы и руководство располагаются на местах, в регионах;
- обладают знаниями по ведению взаимной работы с экономическими субъектами и властью, расположенными в регионе;
- прочее.

Реализацию направления стратегии хорошо иллюстрирует пример. Возьмем банковский продукт – расчетно-кассовое обслуживание. Его стандартными признаками будут: время обслуживания, перечень услуг и тарифов, необходимые процедуры по оформлению и др. С учетом модернизации, внесении дополнений, региональным банком появляются такие «опции», как вечерняя касса, обслуживание в обеденный перерыв, бесплатное заверение документов, сокращенный перечень документов на оформление, близкое расположение офиса и т.д. Такой продукт будет в большей степени удовлетворять заявленные потребности клиента и позволит конкурировать и добиваться успеха банку.

Таким образом, анализ дополнительных желаний потребителя является основой для модификации существующих банковских продуктов, а значит внесения разницы и в итоге, возможности конкурентирования и ведения бизнеса малому банку. Выявление потребностей становится важной частью работы в рамках использования маркетингового подхода. Эта работа всегда должна предшествовать перед тем, как вносить некоторые изменения в существующие банковские услуги.

Резюмируя вышеизложенное, надо сказать, что ни одно из направлений стратегии дифференциации не может быть реализовано в отдельности, так как все они взаимосвязаны друг с другом. Наибольший успех малому банку принесет та деятельность, которая будет сочетать в себе все возможные действия по укреплению существующих позиций на рынке и наращивания конкурентных преимуществ.

Библиографический список

1. Алавердов, А.Р. Стратегический менеджмент в коммерческом банке/ А.Р. Алавердов. - М.: Изд-во Маркет ДС, 2007. - 576 с.
2. Жуков, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки / Е.Ф. Жуков, Н.М. Зеленкова, Л.Т. Литвиненко - М.: Изд-во Финансы и статистика, Юнити-Дана, 2009. - 783 с.
3. Куликов, А.Г. Деньги, кредит, банки / А.Г. Куликов. - М.: Изд-во КноРус, 2009. - 656 с.
4. Морощкин, В.А. Практикум по финансовому менеджменту: Технология финансовых расчетов с процентами / В.А. Морощкин, А.Л. Ломакин. - М.: Изд-во Финансы и статистика, 2007. - 112 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В ведущих странах мира основную часть дохода государственного бюджета обеспечивают предприятия малого и среднего бизнеса. В нашей стране малый бизнес дает примерно 10-12% ВВП, в Европе – порядка 70-80%. При этом в России и в Башкирии самой привлекательной сферой бизнеса является оптовая и розничная торговля – здесь заняты от 30 до 40% всех юридических лиц. От 20 до 22% предпринимателей работают на рынке операций с недвижимостью, аренды и предоставления услуг. На долю обрабатывающих производств, добычу полезных ископаемых, распределение газа и воды приходится примерно 11% всех предпринимателей. В сельском хозяйстве республики работают порядка тысячи средних и малых предприятий [3].

Кредитование малого бизнеса – процесс взаимоотношений между банками и субъектами малого бизнеса по поводу предоставления предпринимателям в пользование денежных средств на условиях платности и возвратности, срочности и обеспеченности [1]. Проблемы, возникающие у банков, в процессе решения вопроса о кредитовании малого бизнеса, обусловлены следующими обстоятельствами [2]:

- непрозрачностью деятельности субъектов малого бизнеса, как в части структуры предпринимательской деятельности, так и наличия объективной и правильно составленной финансовой и бухгалтерской отчетности и квалифицированных кадров;

Не все предприятия готовы «выйти из тени» и полностью показать свои реальные доходы. Во-первых, они увеличат тем самым свое налоговое бремя, во-вторых, уступят конкурентам в части рентабельности бизнеса, ведь те могут продолжить работать по своим старым «серым» схемам. А низкая эффективность бизнеса, показанная в бухгалтерских, финансовых документах, послужит отказом в получении кредита для бизнеса.

- высокие процентные ставки за пользование кредитов (32%)

Стремясь обезопасить себя, коммерческие банки подчас закладывают повышенный процент, дабы компенсировать возможные потери от невозврата кредита. Так что одной из важных проблем и при этом одним из главных условий расширения кредитной деятельности банков в сфере малого бизнеса остается снижение рисков банков. Оценку финансового состояния клиента банки проводят на основании его официальной отчетности, скорректированной с учетом реальной деятельности. Большинство методик базируются на основных принципах кредитных взаимоотношений банков с малым бизнесом:

1. Не предоставлять кредит, если предприятие находится в критической ситуации или средства необходимы для погашения другого кредита;
2. Определять кредитоспособность заемщика только на основе анализа его реального финансового положения;
3. Учитывать конкурентоспособность заемщика, репутацию, деловые и профессиональные качества руководства предприятия;
4. Учитывать трудности предоставления малым предприятиям первоклассных поручителей, используя комбинированный залог;
5. Оперативно решать вопрос о предоставлении кредита и при положительном решении постоянно следить за состоянием бизнеса клиента и сроками погашения кредита.

Часто индивидуальные предприниматели не могут воспользоваться услугами банковского кредитования по причине низких официальных доходов. Это явление возникает по двум причинам: низкая рентабельность бизнеса, либо отсутствие официальных подтвержденных доходов. Не секрет ведь для многих, что некоторые предприятия используют «серые» схемы, не всегда отражают все свои поступления на расчетных счетах, искусственно занижая свои доходы и уходя тем самым от уплаты налогов.

– отсутствием залогового обеспечения кредита, либо его низкой ликвидностью и неимением документов, устанавливающих право собственности;

Большинство отказов происходит по причине отсутствия ликвидного залога. Существует прямая зависимость между получением кредита и видом залогового обеспечения. Банки предпочитают видеть в качестве залога недвижимое имущество, новый автотранспорт, оборудование, другой ликвидный товар. Существуют беззалоговые программы кредитования для бизнеса, однако данные кредиты имеют ограничения по сумме кредита (300-600 тыс.руб.) и предусматривают обязательное наличие поручителей.

– низким уровнем финансовой и управленческой грамотности предпринимателей, проявляющейся в неумении разработать хотя бы краткий бизнес-план по требуемой банком форме.

Немалая часть представителей малого бизнеса, в основном торговли, не могут предоставить всех необходимых документов вследствие недостаточной финансовой грамотности и некачественного ведения отчетности. Некоторые предприниматели не могут составить грамотный бизнес план, технико-экономическое обоснование проекта, тем самым имеют слабое представление о том, как грамотно использовать полученные в кредит денежные средства.

В рамках реализации налоговой политики в целях стимулирования субъектов малого предпринимательства с 1 января 2010 г. по 31 декабря 2012 г. предусмотрено повышение в два раза предельной величины доходов налогоплательщика, ограничивающее его право на применение упрощенной системы налогообложения с 30 млн. рублей до 60 млн. рублей.

Для решения проблем кредитования бизнеса в РФ и ее субъектах необходим комплексный и системный подход. На современном этапе развитие процесса кредитования малого бизнеса в регионах требует поддержки государства.

В соответствии с действующим в настоящее время Постановлением Правительства РФ от 27 февраля 2009 г. №178 (ред. от 28.06.2012) «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские хозяйства)» субъектам РФ на конкурсной основе предоставляется субсидии в целях софинансирования расходных обязательств субъекта по 6 направлениям поддержки, в т.ч. на: создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства; поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и реализующих экспортную продукцию; развитие системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства; создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в научно-технической сфере и др. Республика Башкортостан в 2011 г. по объему средств из федерального бюджета на поддержку малого и среднего предпринимательства занимала средние позиции в Приволжском федеральном округе - 6 место (рис.1).

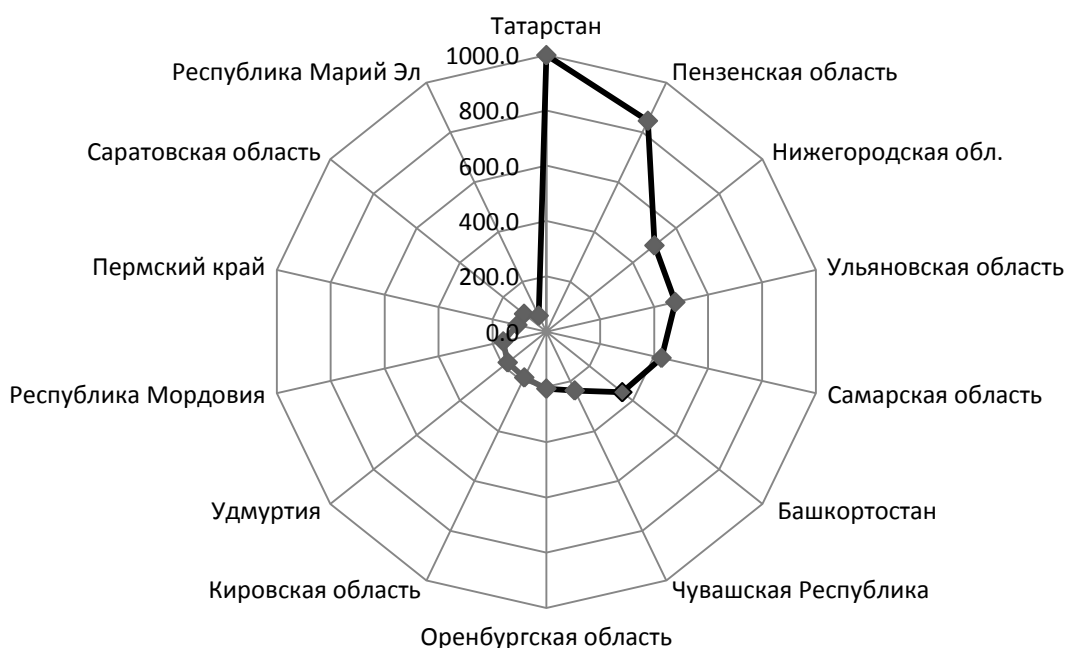


Рис. 1. Объемы субсидий из федерального бюджета бюджетам регионов ПФО в 2011 г., млн. руб.

На реализацию мероприятий по развитию системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в регионах средства из

федерального бюджета могут выделяться на субсидирование части затрат на уплату процентов по кредитам российских банков, во-первых, потребительским кооперативам (при сроке кредита до 3 лет) и, во-вторых, сельскохозяйственным потребительским кооперативам, включающим субъекты малого и среднего бизнеса. Кроме федеральной поддержки, субъекты малого и среднего бизнеса могут пользоваться также льготами в соответствии с региональными и муниципальными программами, финансово поддерживаемыми органами управления регионов.

В целях развития системы кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в регионах целесообразны следующие мероприятия:

- проведение финансово-кредитных ярмарок в целях ознакомления предпринимателей с применяемыми и новыми инструментами финансирования и привлечения средств кредитных и микрофинансовых организаций для реализации бизнес планов субъектов малого и среднего бизнеса;

- субсидирование субъектам малого и среднего предпринимательства приоритетных видов деятельности в 2012 г. затрат на уплату процентов по кредитам в размере до двух ставок рефинансирования Центрального банка;

- разработка и внедрение дистанционных технологий обслуживания субъектов малого и среднего предпринимательства в отдаленных и труднодоступных муниципальных образованиях, предусматривающих возможность подачи заявки на кредит в электронной форме;

- формирование системных коммуникаций между банками и органами поддержки и развития предпринимательства, помогающих предпринимателям получить финансирование через другие источники;

- проведение тренингов и обучающих семинаров для банковских сотрудников, которые непосредственно работают с малым и средним бизнесом.

- Следует создавать механизмы льготного кредитования, налогообложения, различного рода льгот, включая и связанные с внешнеэкономической деятельностью. Смысл их в том, чтобы обеспечить лучшее удовлетворение потребностей людей при создании условий для последовательного развертывания предпринимательства.

Библиографический список

1. Вышегородцев, М. Большие проблемы малого бизнеса / М. Вышегородцев // Столица плюс: Московский окружной кабельный телеканал. – М., 2011. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.stolitsa-plus.ru/info/special/109/>, дата обращения: 13.05.11.
2. Алтуфьева, Т. Ю. Проблемы кредитования малого бизнеса / Т.Ю. Алтуфьева. - Уфа: Институт социально-экономических исследований УНЦ РАН, 2012 - 203 с.
3. Сайт Банка России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/regions/>

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

За последние годы в связи с неуклонным ростом номенклатуры продукции и темпов ее обновления характер деятельности промышленного предприятия изменился. Управление финансами предприятия стало невозможным без эффективного планирования его производственной деятельности. Ускорение организации выпуска новой продукции в современных экономических условиях выступает в качестве важнейшего инструмента удовлетворения запросов потребителей. Повышение конкурентоспособности предприятия при ужесточении конкурентной борьбы, а также ограниченность материально-финансовых ресурсов усиливают роль правильного выбора приоритетов в деятельности предприятия. В связи с этим в условиях рынка организация на предприятии системы финансового планирования является важной предпосылкой свободного предпринимательства, распределения и потребления ресурсов и товаров. Прежде всего, именно финансовый план дает четкое понимание и возможность анализа различных вариантов достижения поставленных целей, с последующим выбором оптимального по заданным критериям (прибыль, поступления денежных средств, структура баланса и т.д.).

Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса. Каждый менеджер должен быть знаком с механикой и смыслом выполнения и контроля финансовых планов, по крайней мере настолько, насколько это касается его деятельности.

Значение финансового плана на предприятиях заключается в том, что он:

- содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать;
- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определение путей их наиболее эффективного достижения.

Финансовое планирование — это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития [2]. Цель финансового планирования – выбор оптимального финансового обеспечения их хозяйственной деятельности в планируемом периоде с учетом достижения определенного уровня прибыльности, стоимости капитала и ликвидности. Финансовое планирование осуществляется

посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Задачи финансового планирования:

- выявление резервов увеличения доходов организации и способов их мобилизации;
- эффективное использование финансовых ресурсов, определение наиболее рациональных направлений развития организации, обеспечивающих в планируемом периоде наибольшую прибыль;
- увязка финансовых ресурсов с показателями производственного плана организации;
- обеспечение текущей и долгосрочной финансовой устойчивости, ликвидности;
- обеспечение оптимальных финансовых взаимоотношений с бюджетом, банками и другими финансовыми структурами;
- осуществление контроля за финансовым состоянием предприятия.

Поэтому планирование и контроль результата деятельности предприятия становятся невозможными без формирования бюджета как основного инструмента управления предприятием, обеспечивающего точной, полной и своевременной информацией высшее руководство. В бюджете предприятия находят свое отражение результаты планирования и контроля в виде плановых, ожидаемых и фактических данных и отклонение фактических показателей от плановых. С его помощью разрабатывается стратегия эффективного развития промышленного предприятия в условиях конкуренции и нестабильности, анализируется и контролируется работа предприятия. Поэтому бюджет служит важным инструментом руководства при разработке мероприятий по достижению целей предприятия.

Бюджет предприятия – согласованный и сбалансированный краткосрочный план, отражающий поступления и расходование средств по текущей (операционной), инвестиционной и финансовой деятельности [1].

Бюджетирование – это процесс построения и исполнения бюджета компании на основе бюджетов отдельных подразделений.

Бюджетирование представляет собой информационную систему управления, использующую специальные экономические инструменты – бюджеты.

Бюджет является инструментом, как для планирования, так и для контроля. В самом начале периода действия бюджет представляет собой план или норматив; в конце периода действия он служит средством контроля, с помощью которого руководство может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности компании в будущем.

Бюджетирование представляет собой метод распределения ресурсов, охарактеризованных в количественной форме, для достижения целей, также представленных количественно. Его также можно определить как процесс

принятия решений, через который предприятие оценивает целесообразность притока и оттока активов.

Правильно выстроенная система бюджетирования способна обеспечить достижение следующих целей [3]:

- построение бюджетных планов, связанных с целевыми стратегическими показателями, в зависимости от хозяйственных и финансовых процессов предприятия;
- применение сценарного подхода к планированию с использованием инструмента факторного анализа для выявления роли и веса факторов, влияющих на достижение целей предприятия, и оценки возможных вариантов развития событий при изменении ключевых плановых показателей (выручка, цена, стоимость сырья и т.д.);
- анализ отклонений и управление по отклонениям;
- осуществление оперативного контроля отклонений и выявления их причин;
- оценку и сравнение эффективности различных направлений бизнеса, подразделений, продуктов, анализ рычагов;
- координация всех сторон деятельности компании.

Основная цель системы бюджетирования – повышение эффективности деятельности компании. Система бюджетирования обеспечивает взвешенное планирование финансовых ресурсов и мощную аналитическую поддержку управленческих решений. Таким образом, сущность бюджетирования заключается в разработке взаимосвязанных планов производственной, финансовой деятельности организации, связанной с целевыми стратегическими показателями, в зависимости от хозяйственных и финансовых процессов предприятия [4].

Бюджетирование является первым шагом к воплощению в жизнь стратегического плана компании. Реализация стратегии осуществляется через формулирование, анализ и принятие решений на основе различных инициатив, которые затем реализуются в виде инвестиционных проектов или мероприятий. Бюджет компании отражает эффективность реализации инициатив, для чего осуществляется бюджетирование с учетом различных вариантов (сценариев) развития.

Поэтому бюджетирование является первым этапом разработки системы регулярного экономического управления и способствует оптимизации финансовых потоков и ресурсов предприятия, что позволит значительно снизить их объем и потребность в них, сократить себестоимость и повысить конкурентоспособность предприятия. Особо следует выделить бюджетирование как важнейшее связующее звено между стратегическим и оперативным управлением всеми хозяйственными операциями, направленное на координацию экономических процессов предприятия и, как следствие, на повышение его конкурентоспособности.

Правильно поставленное, полноценное бюджетирование позволяет решать проблемы оптимизации финансовых потоков, сбалансированности

источников поступления денежных средств и их использования, определить объемы и формы, условия и сроки внешнего финансирования и многие другие задачи.

Таким образом, аргументирована необходимость бюджетирования с целью составления, корректировки, контроля и оценки исполнения финансовых планов для всех видов хозяйственной деятельности предприятий.

Библиографический список

1. Барулин, С.В. Финансы / С.В. Барулин. – М.: Изд-во КРОНУС, 2011. – 640 с.
2. Шаховская Л.С. Бюджетирование: теория и практика. / Л.С. Шаховская, В.В.Хохлов, О.Г. Кулакова. – М.: Изд-во КНОРУС, 2011. – 400с.
3. Гаврилова П.Н. Финансовый менеджмент / П.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов. - М.: Изд-во КНОРУС, 2006. – 336 с.
4. Романовский М.В. Финансы и кредит / М.В. Романовский, Г.Н. Белоглазова. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 609с.

УДК 336.71

А. В. БАГРОВА, С. Н. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСНОВНЫЕ МОТИВЫ БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Успешное функционирование кредитной организации, в первую очередь, обуславливается ее способностью правильно оценивать стремительно меняющееся внешнее окружение, выделять факторы и направления как внутреннего, так внешнего воздействия, влияющие на развитие бизнеса, а также своевременно и эффективно адаптироваться к изменяющимся условиям. На определенном этапе развития любой хозяйствующий субъект сталкивается с необходимостью реорганизации бизнеса в ответ на изменения внешней среды функционирования. Одной из основных тенденций, определяющих развитие мирового рынка финансовых услуг на протяжении последних лет, является процесс укрупнения банков.

При осуществлении слияний и поглощений стороны таких сделок руководствуются определенными принципами, следуя которым они рассчитывают качественно повысить эффективность работы объединенного банка.

Основным мотивом консолидации в банковском секторе служит синергетический эффект, который проявляется в том, что показатели деятельности объединенной кредитной организации, образовавшейся в результате слияния или поглощения, количественно и качественно превышают простой суммарный результат отдельно работавших ее частей. Впервые эффект синергии была рассмотрен в работе Бредли, Десаи и Ким в 1983 году [1].

Синергетический эффект объясняется экономией на масштабе, комбинированием взаимодополняющих ресурсов, а также укреплением позиций кредитных организаций в том или ином сегменте банковского рынка.

- *Экономия, обусловленная масштабами деятельности*, достигается, если средняя величина издержек на единицу продукции снижается по мере увеличения объема производства продукции. Один из источников такой экономии заключается в распределении постоянных издержек на большее число единиц выпускаемой продукции, т.е. увеличение объема позволяет более эффективно использовать имеющиеся в наличии ресурсы. Необходимо отметить, что слияния и поглощения банков могут обеспечивать экономию, полученную за счет устранения дублирования функций различных работников, централизации ряда таких услуг, как бухгалтерский учет, финансовый контроль, делопроизводство, а также повышения квалификации персонала и общего стратегического управления банком.

- Слияние может оказаться целесообразным, если два или несколько банков располагают *взаимодополняющими ресурсами*. Каждый из них имеет то, что необходимо для другого, и поэтому их слияние может оказаться эффективным. Эти банки после объединения будут стоить дороже по сравнению с суммой их стоимостей до слияния, так как каждый приобретает то, что ему не хватало, причем получает эти ресурсы дешевле, чем они обошлись бы ему, если бы пришлось их создавать самостоятельно. Зачастую объектом поглощения со стороны крупных банков становятся небольшие банки, так как они способны обеспечивать недостающие компоненты для успешного функционирования более крупных банков.

- *Мотив монополии*: при слиянии большую роль играет стремление достичь или усилить свое монопольное положение. Слияние в данном случае дает возможность банкам обуздать ценовую конкуренцию: цены из-за конкуренции могут быть снижены настолько, что каждый из банков получает минимальную прибыль. Однако антимонопольное законодательство ограничивает слияния с явными намерениями повысить цены. Иногда конкуренты могут быть приобретены и затем закрыты, потому что выгоднее выкупить их и устранить ценовую конкуренцию, чем опустить цены ниже средних переменных издержек, заставляя всех производителей нести существенные потери.

Диверсификация бизнеса — также одна из серьезных причин слияний и поглощений банков. Именно консолидация кредитных организаций позволяет заметно расширить региональную банковскую сеть, осуществить наиболее полную диверсификацию продуктового ряда, включая увеличение предложения банками небанковских продуктов и услуг. Например, если банк, специализирующийся на корпоративном финансировании, решает диверсифицировать свою деятельность на финансовом рынке, начав развивать розничное направление бизнеса, то для него гораздо дешевле может оказаться покупка соответствующего банка, чем организация собственной розничной

сети с использованием стратегии органического роста. Именно стремление крупных банков расширить свою филиальную сеть (поскольку ее наличие сегодня является неперенным условием для эффективного рефинансирования) является основной причиной роста числа слияний и поглощений в банковском секторе [2].

Возможность использования избыточных ресурсов — также важный мотив сделки по слиянию/поглощению на кредитном рынке. Например, региональный банк, расположенный в районе с достаточными финансовыми ресурсами, но с ограниченными по тем или иным причинам возможностями для их размещения, может быть интересен как объект поглощения, как источник пополнения ресурсной базы для крупного банка, оперирующего в национальном масштабе. Поглощение в данном случае может быть выгодно для обеих сторон: крупный банк увеличивает свою ресурсную базу, а региональный получает новые возможности для более эффективного размещения привлекаемых им средств [3].

Такой мотив слияний и поглощений, как разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения, для большинства банкиров является сейчас первоочередным. Действительно, покупка региональных банков сегодня обходится дешевле развития собственной филиальной сети. Окупаемость филиала составляет в среднем 2–3 года, поэтому с точки зрения оптимизации расходов целесообразнее купить уже действующий банк с соответствующей сбытовой сетью, клиентской базой и лицензией, одновременно избежав бюрократических проволочек, связанных с созданием филиала [4]. Кроме того, примером реализации данного стремления на практике может служить также покупка кредитной организацией собственной процессинговой компании.

Еще одним из возможных мотивов банковских слияний и поглощений может быть информационный мотив. Участники торгов обладают частной информацией, позволяющей им находить недооцененные банки. Кроме того, в процессе поглощения стоимость как поглощающего, так и поглощаемого банка пересматривается участниками рынка, так как после объявления условий сделки по слиянию или поглощению становится доступной неизвестная прежде информация, связанная с деятельностью банков.

Также в качестве мотива консолидации в банковском секторе может служить повышение качества управления. Слияния и поглощения банков могут ставить своей целью достижение дифференцированной эффективности, означающей, что управление активами одного из банков было неэффективным, а после слияния эффективность управления ими значительно повысится. Существуют банки, в которых возможности снижения затрат, повышения объемов продаж и прибыли остаются не до конца использованными, а также банки, имеющие неэффективный аппарат управления. Такие банки становятся естественными кандидатами на поглощение со стороны банков, имеющих более эффективные системы управления.

Подчас консолидация бизнеса происходит и благодаря личным желаниям менеджеров той или иной кредитной организации. Неоднократно замечено, что

заработная плата управляющих находится в значительной взаимосвязи с размером компании. Расчеты экспертов показывают, что оплата высших менеджеров в гораздо большей степени зависит от размеров банка, чем от изменения рыночной стоимости его акций [5]. Американские исследователи подсчитали, что в 250 крупных корпорациях рост рыночной стоимости акций на 1000 долларов сопровождался повышением зарплаты и премий высших менеджеров всего на 6,7 цента в течение двух лет. В тех же случаях, когда крупные корпорации принимали участие в слияниях и поглощениях, повышение зарплат и премий составило в среднем 1 доллар на 1000 долларов роста стоимости акций.

Кроме того, управляющие могут принять решение о слиянии в качестве защиты от возможного поглощения. Правда, такие решения не всегда поддерживаются акционерами банка.

Итак, вопрос о мотивах является одним из наиболее важных при оценке целесообразности сделок и даже при оценке стоимости фирмы, поскольку уже на этапе четкого определения мотива сделки может решаться вопрос о ее целесообразности.

Библиографический список

1. Bradly, M. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy? / M. Bradly, A. Desai, E.H. Kim // *Journal of Financial Economies* – 1983. - №2.- P. 1.
2. Рид, С. Искусство слияний и поглощений / Рид, С., Лажу А. – М.: Изд-во Альпина Бизнес Букс, 2004. – 956 с.
3. Иванов, Ю.В. Слияния, поглощения и разделения компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса./ Ю.В. Иванов - М.: Изд-во Альпина Паблишер, 2001.
4. Маршак, А. Слияния и поглощения: выгоды и риски / А. Маршак. // *Банковское дело в Москве*, 2001 - №10.
5. Koch, Bank Management / Koch, Timothy W., S. Scott MacDonald // *Harcourt, Inc* - 2000

УДК 336.663

Т. Р. БУХАРМЕТОВ, А. И. ГАЛИМОВА, Е. Б. РАЗУВАЕВА

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный университет. Стерлитамакский филиал (г. Стерлитамак)

УПРАВЛЕНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕНЕДЖМЕНТА

Практически любое предприятие под воздействием изменения со стороны внешней среды сталкивается с необходимостью проведения реструктуризации, которая является эффективным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий.

Стремительный переход России к рыночным отношениям хозяйствования, формирование товарных и финансовых рынков, конкуренция предъявили новые, жесткие требования к предприятиям. Успех прогрессивного развития предприятия во многом зависит от того, насколько быстро и активно предприятие воспринимает рыночные перемены и адаптируется к новым условиям производственно-хозяйственной деятельности. Не все предприятия готовы к быстро меняющейся рыночной конъюнктуре, и многие из них оказываются на грани банкротства, но очень часто предотвратить банкротство, оздоровить и вывести предприятие из состояния кризиса можно при помощи антикризисного управления, которое включает множество мер, в том числе и управляет задолженностью [2].

Проблема низкой ликвидности дебиторской задолженности становится ключевой проблемой почти каждой организации. В свою очередь, она расчленяется на несколько других проблем: оптимальный объем, скорость оборота, качество дебиторской задолженности.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусмотренных в контрактах.

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца. Процесс управления дебиторской задолженностью является важным моментом в деятельности любого предприятия и требует пристального внимания со стороны руководства. Определение подходов к управлению дебиторской задолженностью, этапов и методов - проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики деятельности предприятия и личных качеств руководства.

Для повышения эффективности управления дебиторской задолженностью, улучшения ее качества целесообразно проводить анализ с точки зрения рисков, как самих дебиторов, так и их задолженности.

Экономическая нестабильность сильно увеличивает риски невозвращения долгов и задолженностей, поэтому предприятиям необходимы технологии, способствующие управлению дебиторской задолженностью и уменьшению невозврата дебиторской задолженности, что сократило бы их риски [3].

Для эффективного управления дебиторской задолженностью необходимо формирование принципов кредитной политики по отношению к покупателям продукции.

В современной коммерческой и финансовой практике реализация продукции в кредит (с отсрочкой платежа за нее) получила широкое распространение как в нашей стране, так и в странах с развитой рыночной

экономикой. Формирование принципов кредитной политики отражает условия этой практики и направлено на повышение эффективности операционной и финансовой деятельности предприятия.

Кредитная политика организации представляет собой систему мер и правил, формализующую порядок предоставления коммерческих кредитов организацией своим контрагентам. Кредитная политика может быть двух видов:

~ жесткая - предоставление минимальной отсрочки платежей или непредоставление отсрочек вообще.

~ либеральная – предоставление значительной отсрочки платежа.

Для оценки эффективности кредитной политики рассчитываются потери организации от увеличения задолженности и выигрыш от увеличения объема реализации.

Важнейшим элементом политики управления дебиторской задолженностью является взыскание задолженности. Способы взыскания долгов зависят от того, каким образом организация организует эту работу - самостоятельно или с привлечением специализированных организаций. Долги можно взыскать:

1) функционированием оперативного отдела, в задачи которого входит инвентаризация расчетов с дебиторами, ведение без данных и карточек по контрагентам, регистрация их платежей, истребование неоплаченных сумм, отслеживание сроков исковой давности, сроков для предъявления претензий;

2) добровольным урегулированием задолженности. Это возможно, если финансовое положение должника в ближайшем будущем не улучшится, но вероятность его ликвидации невелика, а совокупные судебные расходы по взысканию задолженности, вероятно, превысят величину долга. В числе добровольных способов взыскания задолженностей следующие:

- фиксация размера долга и утверждение графика его погашения. В этом случае заключается соглашение о предоставлении отсрочки (рассрочки) платежа.

- прекращение обязательств новацией. Обязательство прекращается соглашением сторон о замене первоначального обязательства, существовавшего между ними, другим обязательством между теми же лицами, предусматривающим иной предмет или способ исполнения (новацию);

- заключение соглашения об отступном. Применяется в том случае, когда должник не может погасить долг на условиях первоначального договора. Отступное заключается в прекращении обязательства предоставлением определенной суммы денег или передачей в распоряжение кредитора имущества (недвижимость, товары, др.);

- уступка права требования третьему лицу. Этот способ возможен, если в договоре нет запрета на передачу прав и обязанностей.

3) меры оперативного воздействия на должника:

- удержание имущества должника;

- неисполнение встречного обязательства кредитором;

- принудительное взыскание долгов;
- процедура банкротства должника.

Поскольку дебиторская задолженность — это платежи, которые не поступили в бюджет предприятия, то оно не может использовать эти средства в своих интересах: закупить материалы, произвести ремонт оборудования, расплатиться с кредиторами, что может негативно отразиться на деятельности предприятия.

В виду того, что из-за дебиторской задолженности денежные средства изъяты из оборота предприятия, фирмы вынуждены для привлечения финансовых ресурсов брать кредиты и займы.

В связи с этим на предприятии образуется кредиторская задолженность.

Кредиторская задолженность – это финансовые обязательства одного субъекта перед другими, которые он обязан выполнить. Понятие, противоположное понятию кредиторская задолженность – дебиторская задолженность.

Наличие кредиторской задолженности – нормальное состояние для большинства предприятий различных сфер деятельности, при этом грамотное управление кредиторской задолженностью является залогом благополучия предприятия. Главная задача при управлении предприятием – недопущение увеличения кредиторской задолженности более некой конкретной для каждого предприятия величины, соответствующей его финансовому положению. Однако при управлении кредиторской задолженностью надо также понимать, что её увеличение также увеличивает количество привлеченных на предприятие средств, что является положительным фактором. Кроме того, объём кредиторской задолженности предприятия должен быть вполне определённым образом связан с объёмом его дебиторской задолженности.

Основной способ управления кредиторской задолженностью предприятия – выработка наиболее оптимальных вариантов работы с поставщиками товаров и услуг (контрагентами), определяющих сроки, объёмы и формы расчётов. Также управление кредиторской задолженностью должно учитывать ситуацию с каждым кредитором в отдельности, т.е. предполагать дифференциацию контрагентов.

Кредиторская задолженность в определенной мере полезна для предприятия, т.к. позволяет получить во временное пользование денежные средства принадлежащие другим организациям.

Для того чтобы эффективно управлять долгами компании, необходимо определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), характеризующих, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании.

Частью управления кредиторской задолженностью является ее реструктуризация.

Под реструктуризацией задолженности понимается комплекс мероприятий по преобразованию его долговых обязательств, направленных на погашение текущих требований кредиторов, с целью восстановления его платежеспособности [1]. Погашенными считаются требования, по которым у предприятия достигнуты с кредиторами соглашения о приостановлении, замене или прекращении соответствующего долгового обязательства.

Различают следующие шесть основных форм реструктуризации задолженности предприятия в процессе его финансовой санации:

- пролонгация сроков выплаты задолженности в форме ее отсрочки. Под отсрочкой задолженности понимается перенесение сроков ее выплаты на более поздний период. Наиболее распространенным видом отсрочки является перевод краткосрочной задолженности предприятия в долгосрочную.

- пролонгация сроков выплаты задолженности в форме ее рассрочки. Под рассрочкой задолженности понимается ее разделение на несколько частей, которые выплачиваются постепенно в предстоящем периоде по графику, согласованному сторонами.

- переоформление задолженности в другие виды долга. Эта форма реструктуризации сочетает в себе как пролонгацию сроков выплаты задолженности, так и изменение других существенных кредитных условий.

Основными видами этой формы реструктуризации задолженности являются замена долга вида облигаций на другой с внесением изменений в условия ее выпуска, перевод долга на третьих лиц.

- конверсия задолженности в имущество. Эта форма реструктуризации задолженности направлена на замену денежных выплат по ней передачей кредитору отдельных видов активов (имущества) предприятия.

- отказ от кредитных требований (списание долга). Такая форма реструктуризации задолженности может охватывать часть требований кредитора или полный их объем.

Цель управления задолженностью предприятия считается достигнутой, если погашен необходимый объем текущих требований кредиторов, обеспечивающий восстановление его платежеспособности и нормальное осуществление финансовой деятельности.

Библиографический список

1. Белых, Л.П. Реструктуризация предприятий / Л.П. Белых. - М.: Изд-во ЮНИТИ, 2007.- 506с.
2. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк – М.: Изд-во Эльга, Ника-Центр, 2006. – 1239 с.
3. Моисеева Н.В. Планирование процесса финансового оздоровления предприятия / Н.В. Моисеева // Финансовый анализ, 2006. - №6. - С. 6-11.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ

Одной из главных задач, стоящих перед инвестором, является выбор в качестве объектов инвестирования таких инвестиционных проектов и финансовых инструментов, которые имеют наилучшие перспективы развития и могут обеспечить наиболее высокую эффективность инвестиций. Основой такого выбора является оценка инвестиционной привлекательности отдельных потенциальных объектов инвестирования

Последние годы в России характеризуются ростом доли инвестиций в основной капитал. При этом следует отметить, что в структуре капиталовложений имеется дисбаланс. Сектора экономики и регионы характеризуются неравномерной инвестиционной активностью. Это связано с различной инвестиционной привлекательностью отраслей и предприятий, а также разницей их доходов. Большая часть реальных инвестиций осуществляется в форме инвестиционных проектов.

Оценка инвестиционной привлекательности отдельных объектов инвестирования зависит от многих факторов и носит индивидуальный характер. Вместе с тем, необходимым слагаемым оценки любого из объектов инвестирования является оценка инвестиционной привлекательности отраслей экономики с позиций эффективности вложения капитала.

Одна из задач, стоящих перед современным обществом, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения качества жизни населения. Достижение поставленной задачи возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Объем и темп роста инвестиций в основной капитал являются индикаторами инвестиционной привлекательности региона. Повышение инвестиционной привлекательности способствует дополнительному притоку капитала, экономическому подъему. Инвестор, выбирая регион для вложения своих средств, руководствуется определенными характеристиками: инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность региона.

Создание максимально благоприятных условий для начала и развития бизнеса и инвестирования, повышения конкурентоспособности региона является одной из главных задач региональной экономической политики.

При характеристике эффективности функционирования региональной экономики следует особо выделить показатель инвестиционной привлекательности.

Одной из главных задач, стоящих перед инвестором, является выбор таких объектов инвестирования, которые имеют наилучшие перспективы развития и могут обеспечить наиболее высокую эффективность инвестиций.

Оценка инвестиционной привлекательности отдельных объектов инвестирования зависит от многих факторов и носит строго индивидуальный характер. Вместе с тем, необходимым слагаемым оценки любого из объектов инвестирования является оценка и прогнозирование инвестиционной привлекательности отраслей экономики или регионов страны с позиции эффективности вложения капитала.

Для решения проблемы необходим масштабный приток инвестиций.

Есть два принципиально разные пути увеличения объемов инвестиций:

- мобилизация ресурсов в руках государства и увеличение государственных капитальных вложений, что в России сегодня практически невозможно;

- привлечение в крупных масштабах частных инвестиций - более естественен для рыночной экономики.

Но для них и нужен благоприятный инвестиционный климат, который позволил бы России конкурировать на международных рынках капиталов и, что особенно важно, прекратить отток капиталов из страны.

Следовательно, возникает вопрос о наиболее эффективном вложении имеющихся средств. Часто потенциальный инвестор не имеет представление о месте вложения средств, так как Россия огромная страна, состоящая из 89 регионов, где представлены почти все отрасли производства, развитие которых в различных регионах неодинаково.

Таким образом, одним из основных факторов инвестиционной привлекательности регионов Российской Федерации следует признать отраслевой. Поэтому имеет значение методика определения инвестиционной привлекательности отрасли в региональном разрезе. Так, многие регионы резко повысили свою инвестиционную привлекательность именно за счет значительных капиталовложений в предприятия малоперспективных в общероссийском масштабе, но необходимых в регионе отраслей.

В последнее время анализ инвестиционной привлекательности является объектом активных научных исследований. Проблема методического обеспечения комплексного анализа инвестиционной привлекательности представляет не только теоретический, но и практический интерес. Разработка соответствующих методических подходов необходима для оценки возможных направлений капиталопотоков и последствий инвестиционных решений. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей, определение рейтинга отраслей в регионе позволит ответить на многие вопросы инвесторов, в т.ч. куда именно вложить свои средства. Помимо определения своего места в рейтинге инвестиционной привлекательности среди отраслей региона, как правило, возникают вопросы: из каких факторов формируется инвестиционная привлекательность, что сделать, чтобы привлечь капитал и поднять свое место в рейтинге.

Несмотря на то, что методы оценки инвестиционной привлекательности регионов и стран достаточно разработаны, в отраслевом разрезе они почти не исследованы. Хотя с народнохозяйственной точки зрения выбор того, какая отрасль наиболее привлекательна для вложения средств, является немаловажным. Сочетание объективной для многих регионов России необходимости активного привлечения инвестиционного капитала и его нехватки, неоптимальной структуры и неэффективной практики применения, придают, на наш взгляд, особую актуальность исследованиям, направленным на поиск возможных путей оптимизации процесса привлечения капитала в современную экономику региона.

Рассматривая инвестиционную привлекательность отрасли с точки зрения извлечения экономической выгоды с учетом инвестиционных рисков, то можно сказать, что инвестиционная привлекательность отрасли - это вероятность достижения целей и удовлетворения интересов определенной группы инвесторов в процессе осуществления инвестиционной деятельности при учете особенностей инвестирования, присущих данной отрасли.

Данное понятие отличается от существующих определений тем, что позволяет выявить ряд методических положений инвестиционной привлекательности:

1. Инвестиционная привлекательность должна учитывать цели инвестирования конкретной группы инвестора.
2. Должна быть гибкой, то есть комплекс показателей, определяющий инвестиционную привлекательность, должен постоянно изменяться, учитывая перемены в соотношении факторов-ресурсов общественного воспроизводства.
3. Может быть как положительной, так и отрицательной.
4. Инвестиционная привлекательность - мобильный показатель условий инвестиционной деятельности, конкретизирующий оценку для отдельных видов инвестиций и инвестируемых хозяйственных систем.
5. Реципиент инвестиций и инвестор преследуют, как правило, различные цели. Если первый обычно пытается привлечь необходимый объем инвестиций при максимальном эффекте от принимаемых вложений для покрытия своих потребностей и решения социально-экономических задач, то инвестор стремится извлечь максимум прибыли, закрепиться на рынке или преследует другие сугубо персональные цели. В связи с этим можно сказать, что инвестиционная привлекательность должна соответствовать балансу интересов, как получателя инвестиций, так и инвестора.

Анализ инвестиционной привлекательности региона и анализ инвестиционной привлекательности отрасли экономики неразрывно связаны между собой: инвестиционная привлекательность территории может обеспечиваться только инвестиционной привлекательностью отраслей экономики, размещенных на данной территории; с другой стороны, инвестиционная привлекательность отраслей промышленности составляет инвестиционный климат территории.

Анализ инвестиционной привлекательности проводится по схеме, представленной на рисунке 1.

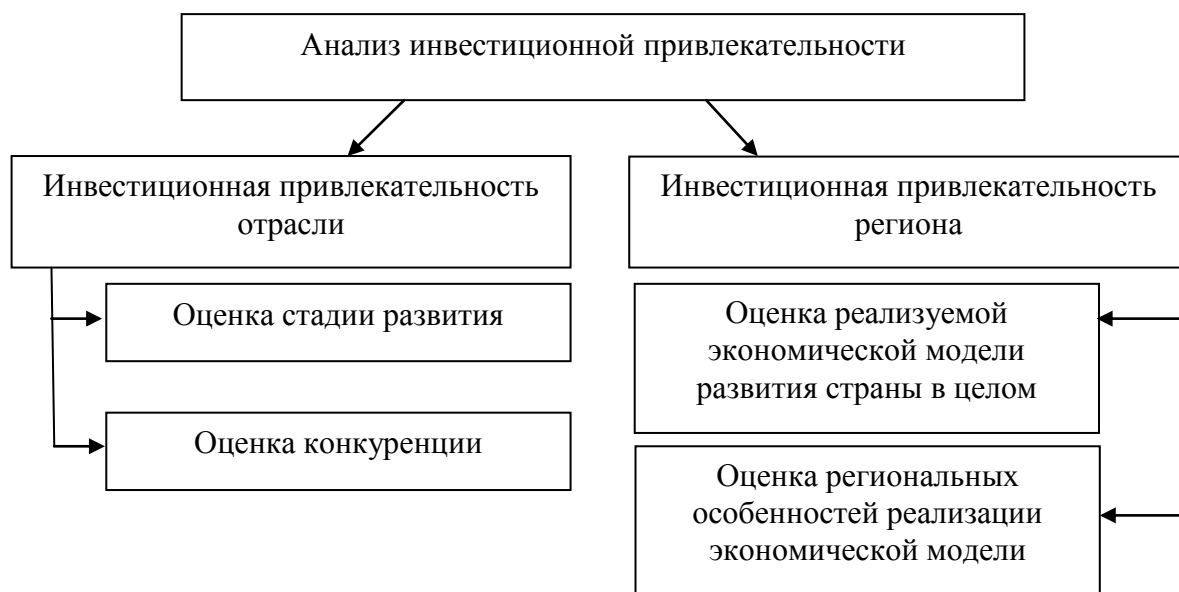


Рис.1 Схема анализа инвестиционной привлекательности

Отдельно рассмотрим методологии оценки инвестиционной привлекательности отраслей экономики.

Эффективное обоснование стратегических инвестиций учитывает не только индивидуальные показатели динамики результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния предприятия – объекта инвестиций, но и отраслевую и региональную специфику, в особенности при долгосрочном периоде окупаемости.

Равным же образом, если портфельный инвестор формирует собственный портфель ценных бумаг, полагаясь только на конъюнктуру «голубых фишек», он как бы «следует за рынком» вместо того, чтобы «предвосхищать» его тенденции. В конечном итоге, как показывает многолетний опыт, «последователь» всегда проигрывает «лидеру». Таким образом, не только в реальном инвестировании, но и в обосновании покупки ценных бумаг методологический подход к анализу состояния отрасли является одним из ключевых факторов успеха – портфельные вложения, основывающиеся на чисто эмпирическом мониторинге рынка, в конце концов, заканчиваются весьма печально для инвестора.

Можно выделить две основные методологические проблемы оценки инвестиционной привлекательности отрасли:

а) проблема формализации. Любая оценка, по определению, должна в конечном итоге выражаться в числовом выражении, иначе смысл этой оценки будет равен нулю. Особенно это актуально для сравнительного анализа инвестиционной привлекательности данной отрасли с другими отраслями. Чтобы проводить сравнение, нужны определенные, количественно выраженные критерии, унифицированные для отраслей – объектов сравнительного анализа;

б) проблема спецификации методологических подходов исходя из:

- типа инвестиций,
- вида инвестиций,
- срока инвестиционного периода инвестиций.

Фактор спецификации методологических подходов является особенностью именно отраслевого анализа. Если, допустим, методология финансово-экономической оценки отдельно взятого инвестиционного проекта или методология оценки финансового состояния отдельного предприятия по большому счету являются стандартными, то для случая оценки инвестиционной привлекательности отрасли дело обстоит несколько иначе. Тип и вид инвестиций, срок инвестиционного периода настолько существенно влияют на методику оценки, что здесь даже не совсем корректно говорить о методологии, а скорее об общих методологических подходах к оценке отрасли, которые специфицируются в каждом конкретном случае. Иначе говоря, анализ инвестиционной привлекательности отрасли носит ситуационный характер, т.е. в зависимости от «исходных параметров».

Алгоритм проведения *анализа* инвестиционной привлекательности *отрасли* включает в себя два этапа: оценку уровня интенсивности *конкуренции* и оценку стадии ее *развития*. Ключевое место в *анализе* инвестиционной привлекательности *отрасли* отводится изучению конкурентной борьбы, определению ее источников и оценке конкурентных сил. Для этих целей используется модель движущих сил *конкуренции*, автором которой является профессор Гарвардской школы бизнеса М. Портер. В соответствии с этой моделью, на уровень интенсивности *конкуренции* в *отрасли* влияют такие факторы, как угроза входа в *отрасль* новых производителей, внутриотраслевая *конкуренция*, давление на производителя со стороны покупателей, давление на производителя со стороны поставщиков сырья и материалов, угроза со стороны продуктов-заменителей, макросреда и государственная политика. Оценка влияния каждой движущей силы на общий уровень интенсивности *конкуренции* в *отрасли* проводится на основе балльно-экспертной шкалы.

Следующий этап *анализа* инвестиционной привлекательности *отрасли* – определение стадии ее *развития*. К числу основных критериев при этом относятся показатели, характеризующие темпы роста, потенциал *отрасли* и эволюцию продуктов и технологии. И наконец, на базе сопоставления результатов, полученных на первом и втором этапах *анализа*, оценивается уровень инвестиционной привлекательности *отрасли* [1].

На сегодняшний день очень актуальна проблема диагностирования в экономике, т.е. умение различными способами определять экономическое состояние объекта, чтобы иметь чёткое представление о его инвестиционном потенциале. Понятие диагностики в экономике понимается как определение экономического состояния объекта.

Всё многообразие факторов и условий, определяющих инвестиционный климат на уровне территории, применяемых при диагностировании, может быть условно разделено на 2 группы:

1. общенациональные, включающие конкретно реализуемую экономическую модель реформирования страны, институциональные и общественно-политические факторы и условия общенационального масштаба, развитую и легитимную законодательную базу, конкурентоспособность государства на международном рынке капиталов и др.;

2. региональные – социальные, экономические, налогово-фискальные, общественно-политические, экологические, правовые факторы, действующие в границах территориальных образований различного ранга: крупных экономических районов, макро регионов, субъектов федерации, низовых административно-территориальных образований и др. [2].

В настоящее время сравнительная оценка инвестиционного климата осуществляется на государственном, зональном или региональном уровнях. В первом случае объектами анализа выступают отдельные государства, во втором – крупные экономические районы или макро регионы, объединяющие субъекты федерации в рамках межрегиональных ассоциаций экономического взаимодействия, в третьем – административно-территориальные образования ранга субъекта федерации, которые рассматриваются в качестве «точки» с некоторыми усреднёнными характеристиками.

Если для макро-анализа инвестиционной привлекательности территорий усреднённость допустима, то с точки зрения принятия инвестиционных решений относительно конкретного проекта необходимо учитывать ещё и «микроклимат», играющий далеко не последнюю роль.

При оценке микроклимата территории принимаются во внимание различные локализованные факторы.

Библиографический список

1. Дамадаран, А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамадаран. - М.: Изд-во Альпина Бизнес Бу, 2009 г.
2. Бакитжанов, А. Инвестиционная привлекательность региона: методические подходы и оценка / Бакитжанов А., Филин С. - М.: Инвестиции в России. – 2009. – № 5.

УДК 336.77

Р. Ф. ГАЙСИНА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ДИНАМИКА КРЕДИТНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Коммерческие банки представляют собой мощный инструмент структурной политики и регуляции экономики, осуществляемой путем перераспределения финансов, капитала в форме банковского кредитования инвестиций, необходимой для предпринимательской деятельности, создания и

развития производственных и социальных объектов. Банки направляют денежные средства, финансовые ресурсы в виде кредитов в те отрасли, сферы, регионы, где капитал найдет лучшее, эффективное применение.

Уровень организации кредитного процесса лучший показатель всей работы банка и качества его менеджмента. Кредитная политика коммерческого банка представляет собой систему денежно-кредитных мероприятий, проводимых банком для достижения определенных финансовых результатов и является одним из элементов банковской политики.

О качестве организации банком своей кредитной деятельности можно судить по ряду критериев, среди которых:

- рентабельность кредитных операций (в динамике);
- наличие ясно сформулированной кредитной политики на каждый конкретный период, адекватной возможностям самого банка и интересам его клиентов, а также четко прописанных механизмов (включая организационное и информационно-аналитическое обеспечение) и процедур реализации такой политики (регламентов проведения всех этапов кредитной операции);
- соблюдение законодательства и нормативных актов Банка России, относящихся к кредитному процессу;
- состояние кредитного портфеля;
- наличие работающего механизма управления кредитными рисками.

Кредитный портфель - совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы по критериям, связанным с различными факторами кредитного риска или способами защиты от него. Анализ кредитного портфеля банка производится регулярно и лежит в основе его управления, которое имеет целью снижение совокупного кредитного риска за счет диверсификации кредитных вложений и выявления наиболее рискованных сегментов кредитного рынка. Основные этапы анализа: выбор критериев оценки качества ссуд, определение метода этой оценки (номерная или балльная система оценки, классификация ссуд по группам риска, расчет абсолютной величины риска в разрезе каждой группы и в целом по кредитному портфелю, определение величины источников резерва на покрытие возможных потерь по ссудам, оценка качества кредитного портфеля на основе системы финансовых коэффициентов, а также путем его сегментации - структурного анализа).

Для оценки устойчивости банка с точки зрения эффективности кредитных операций вводится индикатор эффективности банковского кредитования, полученный в результате математического моделирования.

Наиболее подходящей формой аппроксимации функции прибыли банка от величины кредитного потенциала является обратно пропорциональная зависимость. С увеличением кредитного потенциала банка доходы возрастают неодинаковыми темпами и поэтому изменение прибыли можно представить в виде уравнения гиперболы:

$$P=a-b/Q, \quad (1)$$

где P – прибыль банка от кредитования, Q – объем кредитного портфеля банка, a и b – эмпирические параметры модели.

Увеличение долговых обязательств в активе банка пропорционально увеличивает кредитные риски, т.е. невозвратов по выданным банковским займам. Проценты на привлеченные и размещенные денежные средства начисляются банком на остаток задолженности по основному долгу, учитываемой на соответствующем лицевом счете, на начало операционного дня. [2] Функциональную зависимость объема кредитного портфеля и убытков, причиненных банку вследствие нарушения заемщиками принятых обязательств, можно описать с помощью линейной функции:

$$L=k*Q \quad (2),$$

где L – сумма потерь от невозвратов по кредитам, а k – доля невозвратов по кредитам.

В результате алгебраического сложения функций (1) и (2) получаем уравнение линии второго порядка:

$$I= P-L= a-b/Q- k*Q, \quad (3)$$

где I – прибыль банка от кредитования, уменьшенная на величину потерь от невозвратов по кредитам. [3]

Любые изменения платежеспособности заемщиков непосредственно определяют величину кредитного портфеля банка Q . В периоды экономического спада платежеспособность экономических агентов падает, вследствие чего возрастает доля невозвратов по кредитам k , в результате чего убытки банков растут. [1]

Уровень кредитного потенциала во многом обуславливает развитие кредитных операций коммерческих банков, который имеет свойство обнаруживать асимметричную реакцию на положительные и отрицательные управленческие решения и воздействия внешней среды. Усилия, сконцентрированные на структурировании и поддержании эффективной деятельности банковской системы, всегда больше тех, которые вызывают ее разрушение, потому всегда легче нанести ущерб, чем добиться эквивалентного положительного эффекта. Данное свойство кредитного потенциала является и функцией его абсолютной величины: большая величина обеспечивает повышенную устойчивость, однако требуются значительные усилия банка для каждой единицы ее прироста. Кредитный потенциал меньшей величины позволяет обеспечить высокие темпы относительного прироста, но в максимальной степени подвержен влияниям негативных внешних и внутренних факторов.

Условия формирования и использования кредитного потенциала коммерческих банков в целом являются сложными и противоречивыми.

Состояние кредитного потенциала коммерческих банков обуславливается рядом факторов:

- кризисом нефинансового сектора экономики;
- монетаристским курсом денежной политики;
- сбережений населения.

В современных условиях одним из важнейших результатов стратегического планирования и управления банком является увеличение потенциала и повышение эффективности его использования. Банковский потенциал определяется, с одной стороны, совокупностью денежных средств, которыми располагает учреждение, а с другой - теми материальными и нематериальными активами, которыми оно владеет.

Специфичность банковской функции и динамика циркуляции денежных потоков формируют реальную возможность для того, чтобы банк в своей деятельности мог осуществлять срочную трансформацию средств кредитного потенциала. Срочная трансформация средств банка происходит, когда банк установленную сумму кредита предоставляет в среднем на более длительные сроки, чем срочность средств кредитного потенциала.

Возможность трансформации срочной структуры средств кредитного потенциала связана с тем, что средства депозитов по предъявлении концентрируются в банке от разных депонентов, которые их используют с различной динамикой.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что трансформация средств кредитного потенциала является одной из основных причин обострения проблемы банковской ликвидности. Для оценки степени риска срочной трансформации целесообразно отрегулировать отражение сроков активных и пассивных операций в балансах и унифицировать позиции балансов коммерческих банков.

Ресурсы коммерческого банка, или "банковские ресурсы", представляют собой совокупность собственных и привлеченных средств, имеющих в его распоряжении и используемых для осуществления активных операций.[4]

Качественное и количественное равновесие прилива и отлива средств кредитного потенциала - важный фактор в политике ликвидности банка. Эти показатели позволяют провести анализ указанного равновесия и тем самым оценить степень риска неликвидности по причине срочной трансформации средств кредитного потенциала. Простейшим показателем степени срочной трансформации может служить процентное соотношение между общей величиной краткосрочных активов и краткосрочных источников, между величиной долгосрочных активов и долгосрочных источников средств кредитного потенциала банка.

Таким образом, кредитная политика является важнейшим инструментом достижения стратегических целей коммерческого банка. От ее успешной реализации во многом зависит финансовый результат банковского учреждения. Важнейшей задачей кредитной политики является эффективная оценка кредитоспособности заемщика. Риски в банковском деле – это возможность

потерь банка при наступлении определенных событий. Подобные риски могут быть как чисто банковскими, связанными с функционированием кредитной организации, так и внешними.

Существуют три ведущих критерия, которые учитывают банки в процессе деятельности. Это ликвидность, рентабельность и безопасность. На практике банки основываются на одинаковой значимости этих трех критериев или принимают за основу максимизацию прибыли при поддержании ликвидности и учете безопасности. Классификация, содержание, методы анализа и минимизации постоянно подвергаются изменениям в связи с постоянным изменением структуры рынка, обострением конкуренции, колебанием процентов, обусловленные внешними факторами, усиливающимися требованиями клиентов.

В ходе своей деятельности банки сталкиваются с различными видами рисков, которые отличаются между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, по способу анализа рисков и методам их описания. Кроме того, все виды рисков взаимосвязаны и оказывают влияние на деятельность банков. Изменение одного вида риска вызывает изменение почти всех остальных видов, что затрудняет выбор метода анализа уровня конкретного риска.

Банковские риски охватывают все стороны деятельности банков – как внешние, так и внутренние. В соответствии с этим выделяются внешние и внутренние риски.

К внешним рискам относятся следующие риски:

- Страновой;
- Правовой;
- Финансовый;
- Социальный;
- Риск усиления конкуренции;
- Отраслевой и др.

Внутренние риски возникают в результате деятельности самих банков и зависят от проводимых им операций. Внутренние риски делятся на:

- Связанные с активами банка (кредитные, валютные, рыночные, расчетные, лизинговые, факторинговые, кассовые и др.);
- Связанные с пассивами банка (риски по депозитным операциям, по привлеченным межбанковским кредитам);
- Связанные с качеством управления банком своими активами и пассивами (процентный риск, риск несбалансированной ликвидности);
- Связанные с процессом реализации финансовых услуг (операционные риски, технологические риски, кадровые риски).

Немаловажное влияние на кредитные возможности коммерческих банков оказывает и государство через собственную монетарную политику. Монетарная политика оказывает влияние на экономическую конъюнктуру, воздействуя на совокупный спрос. Объектом регулирования выступает денежный рынок, и

прежде всего денежная масса. Тактическими целями монетарной политики ЦБ РФ могут выступать:

- контроль за предложением денег (денежной массы);
- контроль за уровнем ставки процента;
- контроль за обменным курсом национальной денежной единицы (национальной валюты).

Изменение предложения денег ЦБ РФ осуществляет посредством воздействия на резервы коммерческих банков (и, следовательно, на их кредитные возможности) и денежный мультипликатор. Фактический объем денежной массы является результатом операций коммерческих банков по приему депозитов и выдаче кредитов.

К инструментам монетарной политики, дающим возможность центральному банку контролировать величину денежной массы, относятся:

- изменение нормы обязательных резервов;
- изменение учетной ставки процента (ставки рефинансирования);
- операции на открытом рынке.

Первым инструментом монетарной политики является изменение нормы обязательных резервов. Для каждого вида депозитов устанавливается своя норма обязательных резервов, причем чем выше степень ликвидности депозита, тем выше эта норма. Например, для депозитов до востребования норма обязательных резервов более высокая, чем для срочных. Если ЦБ РФ повышает норму обязательных резервов, то предложение денег сокращается по двум причинам. Во-первых, уменьшаются кредитные возможности коммерческого банка, т. е. величина резервов, которую банк может выдать в кредит. Как известно, кредитные возможности представляют собой разницу между суммой депозитов и величиной обязательных резервов. При росте нормы обязательных резервов сумма обязательных резервов, которую коммерческий банк не имеет права использовать на цели кредитования, увеличивается, и поэтому кредитные возможности коммерческих банков уменьшаются. Таким образом, изменение нормы обязательных резервов оказывает влияние на денежную массу по двум каналам: и через изменение кредитных возможностей коммерческих банков, и через изменение величины мультипликатора.

Вторым инструментом монетарной политики выступает регулирование учетной ставки процента (ставка рефинансирования). Коммерческие банки прибегают к займам у ЦБ РФ, если они неожиданно сталкиваются с необходимостью срочного пополнения резервов или для выхода из сложного финансового положения. Денежные средства, полученные в ссуду у ЦБ РФ по учетной ставке, представляют собой дополнительные резервы коммерческих банков, основу для мультипликативного увеличения денежной массы; благодаря этому, изменяя учетную ставку, ЦБ может воздействовать на предложение денег. Чем выше учетная ставка, тем меньше займов берут коммерческие банки у ЦБ РФ и поэтому тем меньше величина резервов, которые они могут выдать в кредит.

Наиболее важным и оперативным средством контроля за денежной массой выступают операции на открытом рынке - покупка и продажа центральным банком государственных ценных бумаг на вторичных рынках ценных бумаг. Если ЦБ покупает ценные бумаги у коммерческого банка, он увеличивает сумму резервов на его счете в центральном банке. Тем самым общий объем резервных депозитов банковской системы возрастает, что увеличивает кредитные возможности банков и ведет к депозитному (мультипликативному) расширению.

Таким образом, хорошие знания тенденции на кредитном рынке дают возможность коммерческому банку проводить деловую политику эффективно и эластично, а средства своего кредитного потенциала использовать свободнее. Если коммерческий банк имеет ясную картину на кредитном рынке, то тем самым он обеспечивает для себя возможность получения межбанковского кредита на кредитном рынке в момент возникновения собственных обязательств без риска неликвидности. Кроме того, кредитный рынок позволяет банку поддерживать высокую ликвидность своих средств продажей их на этом рынке.

Библиографический список

1. Хоменко, П. М. Математическое исследование динамики индикатора эффективности банковского кредитования / П. М. Хоменко, О. П. Могиленских // Проблемы современной экономики: матер. междунар. заоч. науч. конф.— Челябинск: Изд-во Два комсомольца, 2012. — С. 114-117.
2. Положение ЦБРФ № 39-П от 26.07.1998 г. "О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками и отражения указанных операций по счетам банковского учета" (с изменениями и дополнениями).
3. Положение ЦБРФ № 254-П от 26.03.2004 г. "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" (с изменениями и дополнениями).
4. Положение Банка России от 10 февраля 2003 г. N 215-П "О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций" (с изменениями и дополнениями).

УДК 330.322(470.57)

Г. А. ГАЛИМОВА, Ю. Р. ЛУТФУЛЛИН

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ БАШКОРТОСТАНЕ

Республика Башкортостан обладает сочетанием значительного инвестиционного потенциала, высокого уровня инвестиционной безопасности,

имеет репутацию добросовестного заемщика и делового партнера. Основываясь на процессах, происходящих в инвестиционной сфере, можно судить о состоянии дел в экономике в целом. Они являются индикатором, указывающим на общее положение внутри страны, размер национального дохода, привлекательность для других государств. Вместе с тем, инвестиционная политика проводится не всегда последовательно и системно. Не определены приоритетные задачи ее дальнейшего развития и механизм межведомственного взаимодействия. Нет полной ясности, куда должен обратиться разработчик или инвестор, чтобы воспользоваться всеми предусмотренными преференциями. Отсутствуют детальная проработка проекта, изучение ресурсных, технологических и кадровых возможностей, потребностей рынка. Не осуществляется оценка социальной, экономической и бюджетной эффективности инвестиций, особенно государственных[2].

Поддержка и развитие инвестиционных вложений не единожды становились главной темой на заседаниях правительственных комиссий. Это объясняется тем, что хозяйственная деятельность находится в прямой зависимости от инвестиций, определяющих процесс экономического роста страны и республики, в частности.

Однако, реформы, проведенные ранее, так и не приблизили республику к привлечению капитала, в необходимых объемах, в ее экономику. Башкортостан значительно проигрывает не только другим странам в финансовых ресурсах, но и регионам РФ. Также можно отметить потери капитала, а «скачки» капитала, то относительно снижающееся, то возрастающее - это главный индикатор неблагополучия.

Инвестиционная активность в регионе и смежная с этим деятельность в значительной мере определяют богатство субъекта Федерации, стратегическую основу его развития. При этом важную роль играют не только объемы инвестиций, структура, наличие как таковых, но и их дифференциация по видам деятельности, формам собственности.

Экономика Республики Башкортостан потенциально располагает необходимыми инвестиционными ресурсами. Однако масштабно увеличить инвестиции в реальный сектор экономики в рамках сложившейся модели инвестиционной деятельности проблематично. Основными недостатками которой являются ее разбалансированность, слабая связь с процессом расширенного воспроизводства.

Следующая проблема, сдерживающая инвестиционные процессы — инвесторы не заинтересованы во вложении средств в силу того, что значительная часть производств низкорентабельна [1]. Подавляющее большинство действующих республиканских предприятий имеют следующие характеристики:

- неустойчивое финансовое положение;
- отсутствие ликвидного финансово-кредитного обеспечения и возможности предоставить надежные гарантии по займам;
- соответствие бизнеса зарождающейся стадии развития, вопреки на

- «зрелым» активам и накопленный опыт;
- низкая чистая стоимость бизнеса;
- неэффективное управление производством;
- низкие показатели эффективности труда.

Таким образом, современный этап развития большинства предприятий характеризуется высоким риском. А в процессе соотношения рисков и ожидаемой доходности инвестор принимает решение о финансировании предприятия.

Учитывая все указанные особенности предприятий, единственный реальный инструмент финансирования – размещение обыкновенных акций или комбинаций размещения акций с долговыми инструментами (например, кредитами). В данных условиях, когда правительство не в состоянии удовлетворить потребность предприятия, не затронув для этих целей «святая святых» - стабилизационный фонд, единственный выход это инвесторы — владельцы рискованного капитала. Положительных примеров в мире нет (в государствах с развитой рыночной системой хозяйствования), когда государство является эффективным инвестором, в отличие от профессиональных инвестиционных институтов.

Недостаток незаемных финансовых ресурсов, сокращение объемов инвестиций, как следствие снижения использования заемных средств, - основные факторы, ограничивающие инвестиционную активность учреждений в 2010 году[3].

«Крупными и средними организациями в 2010 году, по предварительным данным, использовано 81,5 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, или 58,4 % от общего объема»[3].

Сокращение доли привлеченных средств (на 7,9 процентного пункта по сравнению с 2009 годом) отмечается за счет уменьшения средств, выделяемых из бюджета Республики Башкортостан, выделенных организациям и предприятиям. Это обусловлено низкой деловой активностью учреждений республики и неактуальной на сегодняшний день «привычке» предпринимателей развиваться за счет государственных субсидий. Следующий фактор сокращения инвестиционной активности - ужесточение кредитной политики, что привело к падению на 6,5 процентного пункта удельного веса инвестиций, привлекаемых за счет кредитов банков[4].

В 2009-2010 годах инвестиционная деятельность в республике находилась в диапазоне негативного влияния макроэкономической конъюнктуры. По итогам 2011 года негативная тенденция была преодолена и объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования составил 184,9 млрд. рублей, или 105,5% к уровню 2010 года (рис.1). Отсюда напрашивается вывод, что в два последних года Республика Башкортостан характеризуется высоким уровнем инвестиционной активности и по этому показателю вошла в первую десятку субъектов Российской Федерации.

По итогам первого полугодия 2012 года можно говорить об увеличении инвестиционной активности в республике. Объем инвестиций в основной

капитал за счет всех источников финансирования составил более 80 млрд. рублей. Это на 22,5% больше, чем в прошлом году (около 180 млрд. рублей). Неплохая динамика. Среднероссийский показатель – 111%, а республиканский – 122,5%. По прогнозам Минэкономразвития республики по итогам года объем инвестиций в основной капитал достигнет порядка 230 млрд. руб. Это значительная сумма[5].

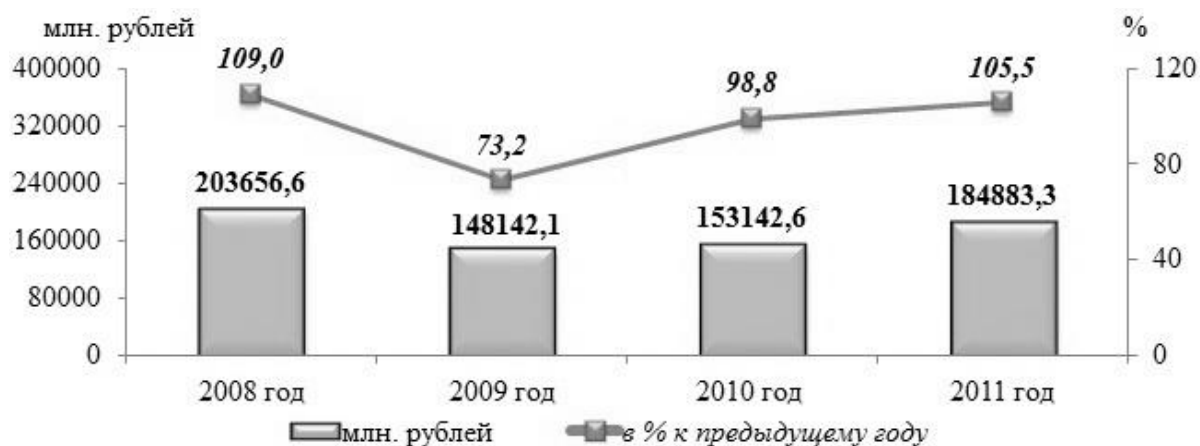


Рис.1. Динамика объема инвестиций в основной капитал за 2008-2011 годы

Р. Хамитов, в интервью на тему инвестиционного потенциала республики, отметил, что «стандартный набор» инструментов уже практически использован, следующей же ступенью привлечения инвесторов является активная пропаганда Республики, а именно ее территорий, трудоспособного населения, их компетенций, возможностей в области электроэнергетики, в отношении помещений, земли, ресурсов, активной поддержки инвесторов со стороны местных властей. Результативность деятельности по привлечению инвесторов можно пронаблюдать и в статистике. Устойчивое повышение инвестиционной привлекательности республики отмечается ведущими международными и национальными рейтинговыми агентствами. В рейтинге, составленном за 2010 год "Forbes", 30 лучших регионов для ведения бизнеса, Республика Башкортостан находилась на тринадцатом месте. Улучшили прогнозы по рейтингу Республики Башкортостан со "стабильного" на "позитивный" с уровнем "BB+" и "Ba1" соответственно и такие международные рейтинговые агентства как "Standard&Poor's" и "Moody's".

По оценкам аналитиков "Standard&Poor's", по уровню кредитоспособности Республика Башкортостан уступает лишь Москве, Санкт-Петербургу, Ханты-Мансийскому и Ямало-Ненецкому автономным округам, по оценкам аналитиков "Moody's", – только Москве, Санкт-Петербургу, Ханты-Мансийскому автономному округу.

В заключение можно отметить, что несмотря на положительную динамику, в республике существует острая необходимость в финансировании предприятий. Экономическое состояние страны на сегодняшний день, к сожалению, определяется недостаточностью инвестиционной активности. Хотя отмеченный его рост активности (24 — 25 процентов за последний год) впечатляет. За последние годы был сделан очень важный шаг - из закрытого региона, с низкими темпами привлечений инвестиций, «повисшим» капиталом Башкирия превратилась в открытый регион, с обозначенными правилами поведения инвесторов на рынке, понятными схемами.

Библиографический список

1. Давыдова, Л.В. Формирование стратегии развития инвестиционного потенциала региона на основе оценки инвестиционных процессов / Л.В. Давыдова, С.В. Ильминская // Экономический анализ: теория и практика. — 2007. — № 13. — 62 с.
2. Рахимов, М.Г. К благополучию и благосостоянию каждой семьи, всех жителей Башкортостана (о основных положениях в республике и основных направлениях ее развития в 2008 году) / М.Г. Рахимов // Послание Президента РБ Гос. Собранию – Курултай РБ. – Уфа, 2008. – 64с.
3. Министерство экономического развития РБ. Валовый региональный продукт [Электронный ресурс]. URL: http://minecon.bashkortostan.ru/netcat_files/File/0produkt.pdf
4. Министерство экономического развития РБ. Инвестиционный потенциал. [Электронный ресурс]. URL: - http://minecon.bashkortostan.ru/netcat_files/File/invest%20potencial.pdf
5. Официальный информационный портал органов государственной власти Республики Башкортостан «Республика Башкортостан». [Электронный ресурс]. URL: http://www.bashkortostan.ru/potential/investment_and_finance/

УДК 336.22(470)

Е. Р. ДЖАНДАРОВА, Р. Н. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И ЕЕ РЕФОРМИРОВАНИЕ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

В условиях рыночных отношений налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов и основой функционирования финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Среди экономических инструментов государственного воздействия на рыночную экономику налоги занимают особое место. От того, насколько

правильно и объективно построена система налогообложения, зависит функционирование всего народного хозяйства.

Исторический опыт в этой сфере не теряет своей актуальности в силу поучительности ряда событий, выводы из которых могут быть прикреплены к текущим налоговым реформам.

Законом РСФСР «О порядке применения Закона СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций» был фактически провозглашен налоговый суверенитет России. По этому закону предприятия, перешедшие под юрисдикцию России, могли гарантировать себе хозяйственную самостоятельность и получить более благоприятный налоговый режим. А буквально через несколько месяцев после августовских событий 1991г. были приняты Законы РФ: от 6 декабря 1991г. «О налоге на добавленную стоимость», от 7 декабря 1991г. «О подоходном налоге с физических лиц», от 27 декабря 1991г. «О налоге на прибыль предприятий и организаций» и, наконец, основополагающий налоговый закон от 27 декабря 1991г. «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Все они вводились в действие с 1 января 1992г. [1]. Таким образом, была сформирована новая налоговая система независимой России. Далее в реформировании российской налоговой системы можно выделить три основных этапа.

Первый этап: 1992–1996 гг. Суть данного этапа состояла в обкатке новых моделей налогов. С финансовой точки зрения эта сформированная налоговая система была достаточно разнообразной и охватывала все объекты налогообложения (доход, имущество, потребление). Однако был нарушен баланс между обложением доходов и потреблением. Так ряд налогов на доходы и имущество имели очень невысокие ставки, в тоже время были введены два неординарных элемента в налогообложении. Во-первых, был введен НДС по ставке 28%, не имеющий аналогов в мировой практике. Во-вторых, на фоне достаточно высоких отчислений в социальные фонды (до 39%), несколько лет через налогообложение прибыли регламентировался уровень оплаты труда (четырёх-, шести- и даже восьмикратное превышение оплаты труда сверх установленного минимума включалось в базу по налогу на прибыль) [5].

Таким образом, налоговая система 90-х годов не была идеальной, но составляла основу для ее дальнейшего совершенствования.

Второй этап: 1997–2000 гг. На данном этапе налогового реформирования был осуществлен переход к активному изменению налоговой системы.

В 1998г. Правительство РФ остановилось на проекте совершенствования налоговой системы, предложенного Минфином, который и был положен в основу разработки Налогового Кодекса (НК РФ), первая часть которого была введена в действие с 1 января 1999 г. Одним из основных направлений реформирования стало ограничение безграничных полномочий региональных и местных уровней в сфере установления новых налогов и распределения налоговых доходов между бюджетами различных уровней. Субъекты РФ и органы местного самоуправления утратили возможность введения налогов и сборов сверх установленного Налоговым кодексом перечня. Общее число

налогов сократилось до 35 (в первоначальном варианте) с 57, а впоследствии и до 17. Ставка НДС была снижена до 20%, а налога на прибыль до 24% (1992г. – 45%; 1996г. – 35%) [4]. В то же время, снижение налогов зачастую компенсировалось отменой налоговых льгот. Для большинства капиталоемких и активно развивающихся отраслей данные изменения явились фактором, снизившим их финансовую устойчивость. Это объяснялось тем, что значительный объем капитальных вложений в основные производственные сферы позволял организациям за счет ранее существовавшей льготы уменьшать базу по налогу на прибыль. Однако, для менее капиталоемких отраслей (сфера услуг, пищевая промышленность) влияние данной льготы не было столь значительным, поэтому снижение ставки оказалось для них положительным фактором.

Третий этап: 2001г. – по настоящее время. Налоговый кодекс РФ становится единым системным документом, регламентирующим совокупность налоговых отношений в РФ. Очень важно, что были устранены малоэффективные и дублирующие друг друга налоги, по своей сути «не рыночные» [4]. Значительным успехом такой ревизии можно считать отмену налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы и налога на пользователей автомобильных дорог, взымавшихся с выручки от реализации. При этом потери бюджета были в значительной степени компенсированы повышением акцизов на горюче-смазочные материалы, а также введением транспортного налога.

Рассматривая основные изменения, произошедшие в налоговом законодательстве РФ в 2001 – 2011 годах, следует отметить, что большинство из них носили позитивный характер, снижающий степень налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты и население [3]. Особенно заметно это относится к поправкам, произошедшим в 2008г., в связи с нарастающим финансовым кризисом. Под них пришлось даже перекроить порядок вступления налоговых законов в силу. К наиболее важным из них, с нашей точки зрения, относятся:

1. Введение рассрочки по уплате НДС. Начиная с 4 квартала 2008г. НДС можно уплачивать не единовременно, а тремя равными частями.

2. Увеличение срока сбора документов на 90 дней по товарам, которые помещены под таможенный режим экспорта.

3. Предъявление к вычету НДС с суммы перечисленного аванса.

4. Снижение ставки налога на прибыль с 24% до 20%.

5. Увеличение предельной суммы учитываемых процентов для целей налогообложения (до 1,5 раз от ставки рефинансирования в рублях и 22% в валюте).

6. Возможность перехода в 4 квартале 2008г. на уплату авансовых платежей по налогу на прибыль, исходя из фактически полученной прибыли.

7. Возможность изменения выбранного метода начисления амортизации, с одновременным увеличением амортизационной премии до 30%.

8. Возможность ежегодного изменения объекта налогообложения при применении упрощенной системы налогообложения.

9. Возможность учитывать убытки в расходах без ограничения по сумме.

10. Отмена нормировки суточных расходов и т.д.

Таким образом, в результате текущего, третьего этапа реформы, эволюционным путем была существенно преобразована налоговая система России: ликвидированы практически все низкодходные и трудноадминистрируемые налоги; обеспечена преемственность с сохранением каркаса системы из основных видов налогов, признанных общемировой практикой налогообложения (НДС, акцизов, НДФЛ, налога на прибыль, ресурсно–рентных налогов и налога на имущество) [2]; снижена налоговая нагрузка на производителей; существенно повышена эффективность налогового администрирования.

Предлагается ввести дополнительные стимулы для тех, кто осуществляет научно- исследовательские и опытно-конструкторские разработки (например, в виде повышенного коэффициента при учете затрат). Прогнозируется также рост ставок акцизов на бензин и табачную продукцию, отмена некоторых существующих льгот по НДС, введение специфических ставок НДС в отношении иных (кроме нефти) видов полезных ископаемых.

По количеству предлагаемых изменений, а некоторые из них так и остались в проекте, налоговая реформа далека от своего логического завершения. Завершая анализ тенденций развития налогообложения в России, следует признать, что, несмотря на значительный опыт практического реформирования, человечество до сих пор еще не создало идеальной налоговой системы.

Вместе с тем с нашей точки зрения главным моментом текущего этапа должно являться придание налоговой политике государства целевой направленности социально-экономического развития. Эффективная налоговая политика государства должна ориентироваться не на установление фактической налоговой нагрузки на уровне ее верхних границ, а на поиск оптимума и использования его в качестве ориентира для коррекции уровня налоговых изъятий и оказания позитивного влияния на устойчивое развитие экономики и хозяйствующих субъектов.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 117 – ФЗ от 05.08.2000 г.
2. Миляков, Н.В. Налоги и налогообложение / Н.В. Миляков. - М.: Изд-во ИНФРА – М, 2010. – С. 38 – 44.
3. Абрамов, М. О налогах и проблемах модернизации России / М. Абрамов // Свободная мысль. – 2010. – N 4. – С.15 – 17.
4. Босс, Г. Изменение налоговой политики – насущное веление времени / Г. Босс // Аудитор. – 2012. – №3. – С. 19.
5. Гуревич С.В. Косвенное налогообложение в реформируемой налоговой системе / С.В. Гуревич // Финансы. – 2011. – №3 – С. 32.

ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночных отношений показателем рыночной стабильности является способность предприятия успешно развиваться в условиях изменений внешней и внутренних сфер.

В современной экономической литературе нет единого подхода к понятиям экономической стабильности и устойчивого развития хозяйствующих субъектов, а число определений устойчивого развития продолжает неуклонно расти.

Научные суждения о роли управления в обеспечении устойчивости были изложены американским ученым Ван Гигом, который отметил, что в зависимости от управляющего воздействия на систему возникают три области устойчивости (рис. 1)

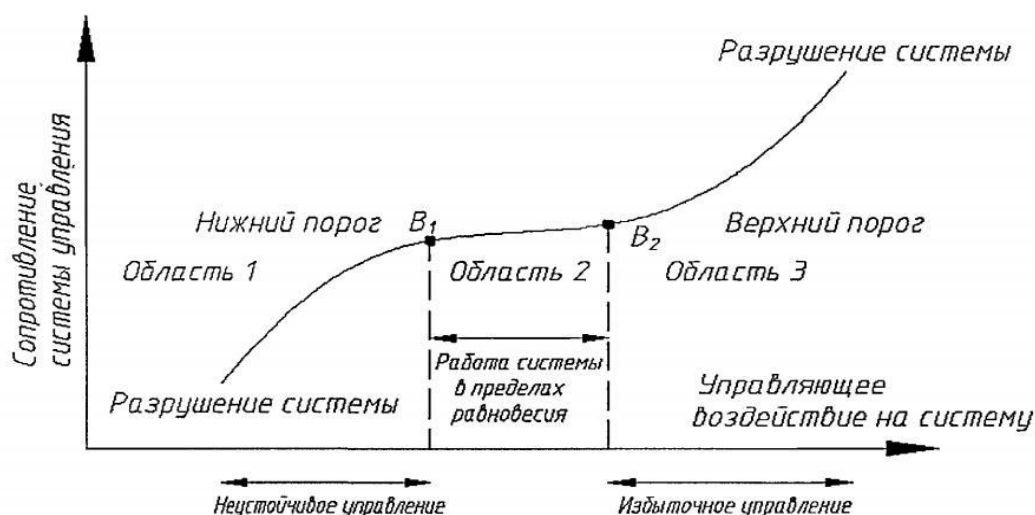


Рис. 1. Влияние управления на обеспечение устойчивости

Из рис. 1. видно, что в области 1 величина управления недостаточная, поэтому система неустойчива. В области 2 величина управления необходимая и достаточная, система работает в пределах устойчивого равновесия, т.е. между порогами V_1 и V_2 . В области 3 величина управления чрезмерная, и состояние системы снова неустойчивое. Положение границ области устойчивости меняется с эволюцией системы, любое воздействие по изменению системы влияет на положение и размеры области устойчивости.

Устойчивость системы относительна. Система, устойчивая в одних условиях, будет неустойчивой в других.

Д. Б. Базарджанов считает, что для сохранения устойчивости предприятию нужно, чтобы приток денежных потоков обеспечивал возможность рассчитаться предприятию с поставщиками, покупателями,

кредиторами и бюджетами всех уровней. Кроме того, для успешного развития предприятия необходимо, чтобы после осуществления всех расчетов у него оставалась прибыль на развитие производства, социальную сферу, потребление [15]. Структурные же составляющие экономической устойчивости он определяет как капитальную устойчивость, которая определяется размерами собственного капитала, коммерческую устойчивость, которая зависит от того, насколько организация «вписывается» в инфраструктуру бизнеса и организационную, которая предполагает управление и оптимальную организационную структуру предприятия, соответствующую стратегии и тактике ее деятельности [15].

О. В. Лускатова делит экономическую устойчивость на составляющие по отношению к производственному потенциалу предприятия, к этапам жизненного цикла организации и экономическую устойчивость к различным видам рынков [8].

Швейцарец Х. Фризевинкель считает, что устойчивость предприятия обеспечивается преимущественно тремя факторами: большими объемами производства, его диверсификацией и наличием широкой международной сети филиалов [13]. По мнению Б.П. Рукина устойчивое развитие предприятия возможно при реализации следующих стратегий: экономического роста, обеспечения конкурентоспособности продукции, обновления технологий, получения прибыли, достаточной для развития производства, наращивания конкурентного потенциала и реализация социально-экономической защиты персонала [17].

Некоторые экономисты отмечают, что устойчивое положение предприятий, в первую очередь, зависит от наличия и направлений использования финансовых ресурсов. По их мнению, финансовая устойчивость предприятия должна выступать в качестве основного условия обеспечения устойчивости организации [17].

С. Алексащенко и Э. Набиуллина утверждают, что устойчивость работы предприятия напрямую зависит от быстроты и адекватности реагирования на рыночные регуляторы, а также от умения прогнозировать ситуацию и принимать необходимые меры [14].

В отечественной литературе до сих пор нет единства определения категории экономической устойчивости, хотя исследования в этой области нашли свое отражение в трудах С.Н. Булгакова, А.В. Карасева, И.Т. Балабанова и др. Первыми из отечественных ученых В.М. Родионова и М.А. Федотова выделили общую устойчивость организации и разделили ее на финансовую и ценовую, а под общей устойчивостью понимали «такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств над их расходами» [10].

В.А. Динес, В.М. Ларин, Н.С. Яшин под экономической устойчивостью понимали такое состояние деятельности хозяйствующего субъекта, когда характеризующие его социально-экономические параметры при любых возмущениях внешней и внутренней сред, сохраняя исходное равновесие,

находятся в определенной зоне экономической устойчивости, границы которой приняты нормативными на данный временной период, при этом динамически развиваясь [7]. Л.Н. Ирхина определяет экономическую устойчивость как равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства и устойчивого экономического роста в длительной перспективе.

С нашей точки зрения, важнейшей составляющей экономической устойчивости организации является ее финансовая устойчивость. Среди исследований по данной проблематике можно выделить работы А.Д. Шеремета, М.И. Баканова, Н.В. Колчиной, В.В. Ковалева и многих других.

Так, с точки зрения А.Д. Шеремета, финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующие его постоянную платежеспособность [13]. Н.В. Колчина отмечает, что сущностью финансовой устойчивости является обеспеченность запасов и затрат источниками формирования, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением [12]. В.Г. Дьякова утверждают, что финансовая устойчивость оценивается излишком или недостатком источников средств для формирования запасов и затрат [9]. С точки зрения В.В. Ковалева, финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств, однако этот показатель дает лишь общую оценку финансовой устойчивости [6].

Еще целый ряд специалистов считают, что финансовая устойчивость – это такое состояние организации, при котором распределение и использование ее финансовых ресурсов обеспечивает ее устойчивое развитие на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [4, 16].

Обобщая изложенное, можно заметить, что финансовая устойчивость может характеризоваться платежеспособностью, кредитоспособностью, постоянным ростом прибыли и капитала, финансовой независимостью.

Отдельные авторы, под финансовой устойчивостью предприятия понимают его кредитоспособность. Эта устойчивость выражается, по их мнению, посредством показателей платежеспособности и уровнем совокупного риска, рассчитываемого через сопряженный эффект деятельности предприятия [12].

Многие авторы устойчивость предприятия рассматривают, как финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями и государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов [5, 11].

И.А. Бланк, Т.А. Владимирова, В.Н. Едророва, А.И. Ковалев и целый ряд других авторов связывают понятие финансовой устойчивости с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов

и инвесторов. По их мнению, соотношение собственных и заемных средств характеризует финансовую устойчивость в долгосрочном плане [3, 9].

В.М. Родионова и М.А. Федотова финансовую устойчивость определяют как превышение доходов над расходами и возможностью предприятия свободно использовать денежные ресурсы [10].

В отечественной практике можно выделить несколько самостоятельных методических подходов оценки финансовой устойчивости (Шеремет А.Д., Баканов М.И. и др. [2, 13]).

Официальные методики оценки финансового состояния организации регламентированы действующим законодательством [1].

Все методики широко освещены в экономической литературе и в основном опираются на бухгалтерскую и финансовую отчетность. Показатели экономической устойчивости просты в расчетах и позволяют дать оценку экономической ситуации на предприятии, в то же время, используя их, невозможно оценить степень финансовой устойчивости организации и они могут быть по-разному интерпретированы.

С нашей точки зрения оценка финансовой устойчивости должна строиться на основе, как интересов самого предприятия, так и позиций органов государственной власти и интересов других участников экономической деятельности.

На финансовую устойчивость организации оказывают влияние различные факторы: положение предприятия на товарном рынке; производство и выпуск продукции; опыт делового сотрудничества; степень зависимости от внешних кредиторов и инвесторов; наличие неплатежеспособных дебиторов.

Такое многообразие факторов подразделяет и саму устойчивость по видам. Так по мнению Л.М. Михайлова, применительно к предприятию она может быть: в зависимости от факторов, влияющих на нее – внутренней и внешней.

Внутренняя устойчивость – это такое общее финансовое состояние предприятия, при котором обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования.

Внешняя устойчивость обусловлена стабильностью внешней экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия. Она достигается системой принимаемых решений в масштабах государства.

В основе внутренней устойчивости лежит принцип реагирования на динамику внутренних и внешних факторов, в то время как внешняя устойчивость будет определяться стабильной экономической средой, в которой организация осуществляет свою деятельность.

Несмотря на разнообразие в трактовках определений устойчивости предприятия, практически все авторы выделяют как внутренние, так и внешние факторы, оказывающие воздействие на экономическую устойчивость предприятия.

Безусловно соглашаясь с таким подходом, мы считаем необходимым сделать акцент на рассмотрении степени влияния на финансовую устойчивость факторов внешней среды, которая, по нашему мнению, оказывает основное влияние на формирование экономической устойчивости предприятия, и в первую очередь влияние налоговой среды.

Обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды являются предметом постоянных дискуссий по вопросам видов налогов, их размеров, величины ставок и т.п. И в разных странах на протяжении определенных периодов времени к налогообложению подходили по-разному.

Но сегодня предприятия и налоги – это две системы, тесно переплетенные друг с другом.

С нашей точки зрения, мы можем говорить о факторах, оказывающих встречное действие и влияние на финансовую устойчивость организаций как извне, так и изнутри. Встречное воздействие этих факторов заключается в том, что из внешней среды они пытаются нарушить равновесие экономической системы, а в ответ на это воздействием предприятием разрабатывается система мер по управлению данным фактором, то есть идет процесс адаптации. В противном случае колебания во внешней среде могут резко изменить экономическое состояние предприятия и даже привести к его банкротству.

Предприятиям сегодня приходится функционировать и формировать свои ресурсы в условиях нехватки оборотных средств, крайне нестабильного и несовершенного налогового законодательства. Для осуществления бесперебойной работы, предприятие должно иметь в своем распоряжении необходимый запас оборотных средств, который будет восполняться за счет сбыта готовой продукции и поступления на предприятие финансовых ресурсов.

Таким образом, с нашей точки зрения, финансовая устойчивость – это такое состояние предприятия, при котором обеспечивается сбалансированность финансов, достаточная ликвидность активов и наличие необходимых резервов для нахождения в зоне эффективности в период постоянно изменяющейся законодательной базы и условий налогообложения.

При этом, чрезвычайно важно определение границ финансовой устойчивости, так как недостаточная финансовая устойчивость способна привести организацию к отсутствию средств для расширения и развития производства и даже его банкротству, в то время как избыточная устойчивость также будет препятствовать развитию производства, потому что предприятие будет обладать излишними запасами и резервами.

Резюмируя изложенное, можно сделать вывод о том, что, несмотря на широкое освещение в экономической литературе и теоретических исследованиях вопросов финансовой устойчивости, сегодня не существует однозначного определения данного понятия.

Библиографический список

1. Приказ Минэкономразвития от 21.04.2006 №104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа

- финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций»
2. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: Учебник / М.И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М.: Изд-во Финансы и статистика, 2009. – 416с.
 3. Едророва, В.Н. Учет и анализ финансовых активов: акции, облигации, векселя. / В.Н. Едророва – М.: Изд-во Финансы и статистика, 2010. – 750с.
 4. Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова – М.: Изд-во Бухгалтерский учет, 2008. – 528с.
 5. Карлин, Т.Р. Анализ финансовых отчетов (на основе GAPP) / Т.Р. Карлин. – М.: Изд-во ИНФРА, 2008. – 448с.
 6. Ковалев, А.П. Диагностика банкротства. / А.П. Ковалев – М.: Изд-во Финстатинформ, 2006. – 157с.
 7. Динес В.А. Конкурентоспособность и экономическая устойчивость промышленного предприятия / В.А. Динес, В.М. Ларин, Р.Ю. Лоскутов, Н.С. Яшин. – Саратов: Изд-во СГСЭЧ, 2009. – 278 с.
 8. Лускатова, О.В. Классификации видов и факторов экономической устойчивости / О.В. Лускатова, Р.П. Цырульник // Экономика и маркетинг: сборник научных трудов. – Норильск: Изд-во Норильского индустриального института, 2008. – 48 с.
 9. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебное пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 471с.
 10. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятий в условиях инфляции. / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Изд-во Перспектива, 2008. – 99с.
 11. Спицнадель, В. Н. Основы системного анализа / Спицнадель, В. Н. – СПб: Изд-во Бизнес-пресса, 2009. – 266с.
 12. Колчина Н.В. Финансы предприятий / Н.В. Колчина. – М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 383с.
 13. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: Изд-во Инфра-М, 2008. – 208с.
 14. Алексащенко, С. Предприятия в переходный период: новые модели поведения / С. Алексащенко, Э. Набиуллина // ЭКО. – 2010. – №11. – С.104-136.
 15. Базарджанов, С.Б. Анализ финансовой устойчивости предприятий АПК / С.Б. Базарджанов // Экономика и социум. – 2011. – №7. – С. 15-24.
 16. Керимов, В.Э. Финансовый левиредж как эффективный инструмент управления финансовой деятельностью предприятия / В.Э. Керимов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – №2. – С.30-35.
 17. Свинцова, Г. Так достигается устойчивость / Г. Свинцова, В. Растимешин, Т. Куприянова // Экономист. – 2011. №10. – С.28-38.

ПРОБЛЕМЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Банки составляют неотъемлемую часть современного денежного хозяйства, их деятельность тесна, связана с потребностями воспроизводства. Они находятся в центре экономической жизни, обслуживают интересы производителей, связывая денежным потоком промышленность и торговлю, сельское хозяйство и население.

Банкротство кредитных организаций в РФ регулируется Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" от 26 октября 2002г.

Изначально в мировой практике законодательство о несостоятельности (банкротстве) развивалось по двум принципиально разным направлениям: британская модель строилась на том, что банкротство есть способ возврата долгов кредиторам, который сопровождается ликвидацией предприятия-банкрота. По американской модели у банкротства противоположная цель - восстановить платежеспособность предприятия путем проведения реорганизационных процедур. В настоящее время в развитых странах с рыночной экономикой прослеживается тенденция сближения, соединения двух этих начал. То есть перед законодательством о банкротстве стоят две цели одновременно: удовлетворить требования кредиторов по возможности восстанавливая платежеспособность должника.

Под несостоятельностью (банкротством) кредитных организаций принимается признанная арбитражным судом ее неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и исполнить обязанность об уплате обязательных платежей [2, с.47]

Существование института банкротства обусловлено несколькими причинами. Во-первых, необходимо оградить экономический оборот и его участников от последствий неэффективной работы тех из них, кто проявил неспособность надлежащим образом исполнять принятые на себя обязательства, если эта неспособность приобретает стойкий характер. С одной стороны возникает необходимость устранения из оборота такого участника. С другой стороны, желательно попытаться сохранить его как производителя товаров, работ или услуг и работодателя.

Основания для признания кредитной организации банкротом определяются федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций.

ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" предусматривает три основные группы мер по предупреждению их банкротства: меры по финансовому оздоровлению, назначению временной

администрации по управлению кредитной организацией, реорганизацию кредитной организации (пункт 1 статьи 3).

Несомненным достоинством Закона РФ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» является то, что единственной процедурой банкротства кредитных организаций является «конкурсное производство». Возможность принятия арбитражным судом однозначного решения в отношении кредитной организации – открытие конкурсного производства позволяет отстранить органы управления кредитной организации от выполнения функций по управлению и распоряжению имуществом кредитной организации незамедлительно. Тем самым «бывшее» руководство должника (как показывает практика) не сможет вывести и без того «бедные» активы кредитной организации. По сути, почти каждое банкротство кредитной организации является преднамеренным, однако доказать данный факт в настоящее время очень сложно.

Заявление о признании кредитной организации банкротом принимается к рассмотрению арбитражным судом после отзыва Банком России имеющейся у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций, если иное не предусмотрено федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций.

По результатам рассмотрения заявления о признании кредитной организации банкротом арбитражным судом может быть принято одно из следующих решений:

- о признании кредитной организации банкротом и об открытии конкурсного производства;
- об отказе в признании кредитной организации банкротом.

В случае принятия арбитражным судом решения о признании кредитной организации банкротом конкурсное производство проводится в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, с учетом особенностей, предусмотренных федеральным законом о несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций.

Существующая экономическая ситуация и отсутствие достаточного правового регулирования новых экономических отношений сделали неизбежным процесс разорения банков. Длительный марафон не выдержали и сошли с дистанции, потеряв лицензию на осуществление банковских операций, около 800 кредитных организаций из 2576, зарегистрированных Банком России на 01.07.97. В тоже время, из Книги государственной регистрации кредитных организаций на 18.07.97 исключено лишь 50 из них. Только в 314 кредитных организациях начаты и ведутся ликвидационные процедуры, иными словами, назначены конкурсные управляющие и созданы ликвидационные комиссии, однако уже в 127 из них Главными территориальными управлениями ЦБ РФ согласованы промежуточные ликвидационные балансы. Судьба остальных кредитных организаций и банков, лицензии которых были отозваны Банком России, до конца не определена.

По состоянию на 01 декабря 2012 года в России действует 898 коммерческих банков. Общее число зарегистрированных банков на 01 декабря 2012 года 1028, из них 130 банков, у которых отозвана лицензия на осуществление банковских операций и которые пока не исключены из Книги государственной регистрации кредитных организаций.

Таким образом, по сравнению с 1997 годом, количество отозванных лицензий в 2012 намного меньше. Этому есть объяснение, количество банков в нашей стране было непомерно велико по сравнению с тем количеством, которое должно быть. Следовательно, в 2012г. остались лишь самые надежные банки. Остальные должны реорганизоваться или ликвидироваться.

Отметим, что зарубежные исследователи при изучении причин банкротства банков выделяют внешние и внутренние факторы.

К числу внешних относятся изменение общеэкономической ситуации, утрата банком доверия, массовое изъятие вкладов, обострение конкуренции, вмешательство акционеров в деятельность банка и др. Внутренние факторы не менее разнообразны и включают в себя некомпетентность руководства банка, недостатки внутрибанковской организации и системы контроля, спекуляцию, недостаточную отраслевую диверсификацию кредитов, слабый контроль за заемщиками, нарушение действующих нормативов, обман органов банковского надзора, криминальные манипуляции и др.[2, с.116]

Необходимость правового регулирования особенностей банкротства банков диктуется тем, что в отличие от большинства иных коммерческих организаций, обладающих общей правоспособностью в сфере предпринимательской деятельности (ст. 49 ГК РФ), банки наделены лишь ограниченной правоспособностью, в рамках которой они могут выполнять соответствующие банковские операции и совершать определенные сделки. Банкам запрещено заниматься производственной, торговой и страховой деятельностью. Кроме того, деятельность банков по привлечению денежных средств граждан и юридических лиц и последующему их размещению от своего имени нуждается в строгом надзоре и контроле со стороны государства. Нельзя не принимать во внимание также характер и размер негативных последствий банкротства банков для многочисленных вкладчиков и владельцев счетов - физических и юридических лиц.

В подавляющем большинстве случаев, именно Банк России является инициатором начала досудебных процедур, направленных не на ликвидацию банка, а на его спасение. ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" предусмотрены три группы мер по предупреждению несостоятельности: меры по финансовому оздоровлению, назначение временной администрации по управлению кредитной организацией, реорганизация кредитной организации[1].

Основной целью наблюдения как процедуры несостоятельности состоит в достижении баланса интересов должника и кредиторов, создания необходимых предпосылок для адекватного разрешения дела о банкротстве. Процедура наблюдения вводится только после того, когда у банка будет отозвана

лицензия. Это значит, что досудебные меры по предупреждению несостоятельности не достигли желаемого эффекта. Основной фигурой здесь является временный управляющий. Его деятельность протекает в двух основных направлениях: контроль над действиями руководства должника; изучение финансового состояния с целью определения возможности и целесообразности проведения реорганизационных либо ликвидационных процедур.

Таким образом, профилактические меры диагностики состояния коммерческих банков являются необходимыми, так как для поддержания устойчивости функционирования банковской системы нужны не столько кардинальные методы оздоровления, сколько исключение серьезных проблем в массовых масштабах у многих кредитных институтов. Поэтому, несмотря ни на что, хотелось бы, что бы механизм несостоятельности включался в нашей стране как можно реже.

Для предотвращения банкротства банкам необходимо: не допустить оттока своих основных клиентов; оптимизировать структуру своих затрат и прибыли; провести реструктуризацию задолженности перед кредитной организацией и обязательств кредитной организации; сохранить и увеличить собственность акционеров.

Библиографический список

1. Федеральный закон "О несостоятельности (банкротстве)" от 26.10.2002 N 127-ФЗ Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.http://base.garant.ru>
1. Жарковская, Е. П. Банковское дело / Е.П. Жарковская. - М.: Изд-во Омега-Л, 2011.- 452с.

УДК 336.719

Р. Ф. ЗАКИРОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет

БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

Динамичное развитие банковского сектора в постоянно меняющейся финансово-экономической среде привносит в деятельность банков новые аспекты и проблемы, решение которых во многом зависит от уровня банковской безопасности (безопасности банковской системы). В условиях конкурентного и экономически изменчивого рынка банковская деятельность стала зоной повышенного риска, вследствие чего правовое регулирование банковской безопасности стало крайне сложным процессом. Банковская безопасность - это не только основа жизнеспособности и возможность дальнейшего развития рынка банковских услуг, но и создание бесконфликтной внешней и внутренней среды, что в современных условиях развития банковского бизнеса является немаловажным фактором. Именно банки могут, с

одной стороны, полностью оградить экономику страны от финансового кризиса или хотя бы ослабить его глубину; с другой стороны, именно банки являются основным источником уязвимости финансовой системы государства.

За прошедшее десятилетие высокие темпы инноваций на финансовых рынках и интернационализация финансовых потоков изменили облик банковского дела почти до неузнаваемости. Традиционная практика банковского дела, основанная на привлечении депозитов и предоставлении кредитов, сегодня является лишь частью деятельности банков, и зачастую наименее прибыльной. Современные банки вышли за рамки традиционных кредитно-депозитных операций и установили свое присутствие практически во всех сегментах финансовой системы. Инновационный процесс привел к увеличению разнообразия финансовых инструментов.

При создании своих электронных систем банкам необходимо уделить как можно больше внимания защите и обеспечению их безопасности. Обычно различается внутренняя и внешняя безопасность. Внутренняя безопасность обязана обеспечивать целостность программ и данных и нормальную работу всей системы. Внешняя должна защищать от любых, угрожающих сбоем в системе, проникновений. В настоящее время существуют два подхода к построению защиты банковских систем [2]:

- комплексный подход объединяет разнообразные методы противодействия угрозам;
- фрагментарный подход, т. е. противодействие определенным угрозам (антивирусные средства и т. п.).

Комплексный подход применяется для защиты крупных систем (например, международные межбанковские сети). В США Национальным центром компьютерной безопасности Министерства обороны была опубликована «Оранжевая книга», в которой приводился свод правил и норм, а также основные понятия защищенности информационно-вычислительных систем. В дальнейшем эта книга превратилась в настоящее «руководство к действию» для специалистов по защите информации. В ней определяются такие понятия, как:

1. Политика безопасности — совокупность норм, правил и методик, на основе которых в дальнейшем строится деятельность информационной системы в области обращения, хранения, распределения критичной информации [2].

Политика безопасности определяет:

- 1.1. Цели, задачи, приоритеты системы безопасности;
 - 1.2. Гарантированный минимальный уровень защиты;
 - 1.3. Обязанности персонала по обеспечению защиты;
 - 1.4. Санкции за нарушение защиты;
 - 1.5. Области действия отдельных подсистем.
2. Анализ риска состоит из нескольких этапов:
- 2.1. Описание состава системы (т. е. документация, аппаратные средства, данные, персонал и т. д.);

- 2.2. Определение уязвимых мест по каждому элементу системы;
- 2.3. Оценка вероятности реализации угроз;
- 2.4. Оценка ожидаемых размеров потерь;
- 2.5. Анализ методов и средств защиты;
- 2.6. Оценка оптимальности предлагаемых мер.

Окончательно анализ риска выливается в стратегический план обеспечения безопасности, важным при этом является разбивка информации на категории. Наиболее простой метод категорирования информации следующий [1]:

- конфиденциальная информация, доступ к которой строго ограничен;
- открытая информация, доступ к которой посторонних не связан с материальными и другими потерями. Для деятельности коммерческого банка такой градации вполне достаточно. Наиболее распространенными угрозами безопасности являются:
 - несанкционированный доступ, который заключается в получении пользователем доступа к объекту, на который нет разрешения;
 - «взлом системы» — умышленное проникновение, основную нагрузку защиты в этих случаях несет программа входа;
 - «маскарад» — выполнение каких-либо действий одним пользователем банковской системы от имени другого;
 - вирусные программы — воздействие на систему специально созданными программами, которые сбивают процесс обработки информации, и т. д.

В зависимости от существующих угроз различают следующие направления защиты банковских электронных систем:

1. Защита аппаратуры и носителей информации от повреждения, похищения, уничтожения;
2. Защита информационных ресурсов от несанкционированного использования;
3. Защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа;
4. Защита информации в каналах связи и узлах коммутации (блокирует угрозу «подслушивания»);
5. Защита юридической значимости электронных документов;
6. Защита систем от вирусов.

Существуют различные программно-технические средства защиты.

К классу технических средств относятся: средства физической защиты территорий, сети электропитания; аппаратные и аппаратно-программные средства управления доступом к персональным компьютерам, комбинированные устройства и системы.

К классу программных средств защиты относятся: проверка паролей, программы шифрования (криптографического преобразования), программы цифровой подписи, средства антивирусной защиты, программы восстановления и резервного хранения информации.

Руководящие документы в области защиты информации разработаны в России Государственной технической комиссией (ГТК) при Президенте РФ. Для коммерческих структур эти документы носят рекомендательный характер, а в государственном секторе и при содержании информации, относящейся к государственной тайне, они обязательны к исполнению. Сегодня хороших технологий защиты данных вполне хватает, но постоянно появляются новые. Компания Intel, процессорами которой оснащены 85 % всех персональных компьютеров в мире, объявила, что скоро начнет выпускать чипы, в которых данные будут защищаться на аппаратном уровне, автоматически. США установили ограничения на экспорт мощных шифровальных технологий, в России такими технологиями вообще нельзя пользоваться без разрешения ФАПСИ (Федерального агентства правительственной связи и информации при Президенте РФ). В общем, проблем достаточно, но виртуальная экономика не может не развиваться. Любые платежи и банковские услуги дома выгодны для клиентов и для банков, поскольку себестоимость электронных транзакций в несколько раз ниже обычных. Это шанс для российских банков стать известными на международном уровне и получить мировое признание.

В Банке России большая группа специалистов занята совершенствованием и развитием платежной системы. При этом работа идет параллельно в четырех основных направлениях: законодательное поле, информационное обеспечение, нормативная база и собственно защита.

Корпоративная сеть платежной системы отделена от других сетей и входит в единую транспортную банковскую сеть. Она обеспечивает взаимодействие между региональными платежными системами и информационной системой Банка России. Ее безопасность достигается благодаря применению средств межсетевой защиты - сертифицированных межсетевых экранов. Предпочтение при создании системы безопасности единой транспортной банковской сети было отдано программно-аппаратным средствам отечественной разработки. Фактически они позволяют отделить ее от глобальных телекоммуникационных систем, включая Интернет.

Среди современных средств защиты информации, применяемых в коммерческих банках, немаловажное значение имеет криптографическая защита информации, которая основывается на симметричных и несимметричных (асимметричных) шифрах, на шифрах и алгоритмах Диффи-Хелмана, на стеганографии, на инфраструктуре открытых ключей (PKI) и на электронных цифровых подписях (ЭЦП).

Количество регистрируемых вирусных атак, особенно в сети Интернет, ежегодно растет. В соответствии с нормативными документами Банка России внедрена и постоянно поддерживается жесткая система обеспечения антивирусной защиты. Она позволяет не допустить проникновения вирусов в платежную систему. Однако, постоянно возникают новые виды угроз. Помимо вирусов, среди наиболее динамично развивающихся систем нарушения банковской безопасности можно выделить следующие[1]:

- СПАМ и Фишинг;

- Фарминг;
- Вишинг.

Причины такого положения дел заключаются в следующем:

- прибыльность;
- простота исполнения (как с технической, так и с моральной точки зрения);
- низкий уровень риска, связанный, прежде всего с экстерриториальностью сети;
- появление новых сервисов, которые выгодно атаковать.

Еще одна важная проблема, которую предстоит решить, связана с критериями, на основании которых можно оценивать реальную защищенность банковских автоматизированных систем. Мировое финансовое сообщество, частью которого является и Банк России, рекомендует использовать международные стандарты. Между этими двумя системами существуют определенные противоречия, и их, очевидно, в ближайшее время нужно будет снять.

Важное место в системе безопасности Банка России занимает создание инженерно-технических средств охраны объектов и обеспечения сохранности материальных ценностей. Не секрет, что в Центральном банке есть что охранять. В связи с этим на объектах Банка России находят широкое применение самая современная охранный, пожарная и тревожная сигнализация, телевизионная система охраны и наблюдения, лучевые системы, системы контроля и управления доступом. Их применение обеспечивает должный уровень защиты персонала, сохранность средств и материальных ценностей.

Создание подвижной системы управления перевозками, в том числе с использованием спутниковой связи, позволяет обеспечивать контроль за движением ценностей на любое расстояние в любой точке страны.

Одной из методологических основ совершенствования безопасности банковской системы является планирование бесперебойной деятельности коммерческого банка в случае потенциальной угрозы, которая трактуется как, выявление и защита критически важных бизнес-процессов и ресурсов, необходимых для поддержания деятельности организации на нужном уровне, а также разработка процедур, которые обеспечат выживание организации при нарушении её нормальной деятельности.

План обеспечения бесперебойной деятельности банка в случае бедствий (осуществления потенциальных и чрезвычайных угроз) не является только техническим планом — он главным образом предусматривает проведение организационных мероприятий. Поэтому в основу плана должны быть положены сведения о структуре и функциях организации, средствах, необходимых для поддержания её деятельности, величине ущерба от невозможности нормального функционирования, лицах, которые примут на себя управление в кризисной ситуации, и процедурах, которые они будут использовать. Для структуризации процесса разработки плана необходимо использовать соответствующую методологию, что обеспечит учёт всех факторов непрерывности.

Методология состоит из стадий и этапов, в совокупности составляющих жизненный цикл проекта по разработке плана обеспечения непрерывности деятельности банка.

Планирование деятельности банка базируется на следующих основных факторах:

- качестве услуг;
- эффективности работы;
- возможности развития организации.

Во многом оно обеспечивается технологией, принятой в банке. Поэтому важно, чтобы при выявлении критических областей деятельности учитывалась их зависимость от технологических составляющих.

Ранее планы на случай непредвиденных обстоятельств учитывали только бедствия, связанные с компьютерной техникой. Это очень узкий подход. Для обеспечения бесперебойной деятельности необходимо учитывать все взаимосвязанные внешние и внутренние функции, в том числе ручные методы учета и обработки информации.

Наиболее важными факторами, обеспечивающими успех планирования, являются учёт всех мелочей и поэтапная разработка каждого небольшого элемента плана. Должно быть определено, на события какого масштаба рассчитан план. Если организация располагается в районе, где могут возникнуть региональные бедствия, план должен предусматривать возможность прекращения подачи электроэнергии, воды и других коммунальных услуг. В противном случае достаточно учитывать возможность бедствий лишь в масштабе здания и рассчитывать на помощь властей и городских структур.

Необходимо также установить "широту охвата" плана. Она зависит от многих факторов, в частности, от структуры банка, допустимых затрат, количества имеющихся зданий и т.п.

Эффективный план обеспечения бесперебойной деятельности является относительно недорогой формой страхования банка от последствий возможных бедствий, и затраты на него должны рассматриваться как составляющая необходимых издержек на поддержание нормальной деятельности.

Непременным условием быстрого и успешного восстановления деятельности банка после бедствия является предварительная разработка и регулярное обновление постоянно действующего плана обеспечения бесперебойной деятельности.

Совершенствование информационной безопасности организации банковских систем следует проводить с учетом рекомендаций в области стандартизации процедур безопасности, установленных Банком России. В этом случае должны быть сформированы следующие требования[3]:

- назначения и распределения ролей и обеспечения доверия к персоналу;
- обеспечения информационной безопасности на стадиях жизненного цикла автоматизированной банковской системы;

· защиты от несанкционированного доступа и нерегламентированных действий в рамках предоставленных полномочий, управления доступом и регистрацией всех действий в автоматизированной банковской системе, в телекоммуникационном оборудовании, автоматических телефонных станциях и т.д.;

· антивирусной защиты;

· использования ресурсов Интернета;

· использования средств криптографической защиты информации;

· защиты банковских платежных и информационных технологических процессов.

В заключение следует отметить, что правильное построение концепции и системы безопасности банка позволяет существенно повысить эффективность деятельности службы безопасности, организовать ее активное и всестороннее участие по всему спектру защиты интересов банка. Кроме того, использование системных принципов дает возможность предусмотреть с необходимой степенью детализации действия службы безопасности в целях:

· обеспечения безопасности банковских операций;

· управления банковской деятельностью;

· защиты охраняемой информации, нематериальных активов, системы кадрового обеспечения;

· обеспечения личной охраны руководства и персонала банка.

Библиографический список

1. Закарян, И. Интернет как инструмент для финансовых инвестиций. / И. Закарян, И. Филатов. – СПб.: Изд-во ВHV, 2009.
2. Чикалев, И. Во что обходится информационная безопасность / И. Чикалев, С. Леденко // Банковское дело в Москве. - 2006. - № 7. - С. 41-46.
3. Смирнов И.Е. Электронный банкинг в России: перспективы обладеживают / И.Е. Смирнов // Банковское кредитование. - 2006. - № 3. - С. 34-40.

УДК 336.719

Р. Ф. ЗАКИРОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Под технологической инновацией в банковской сфере понимают создание новых банковских продуктов, а также совершенствование уже существующих банковских продуктов с использованием современных информационных технологий, использование в банках современного технологического оборудования в целях повышения эффективности и конкурентоспособности оказываемых услуг, изменение технологии обслуживания клиентов банка [2].

На рис. 1 схематично приведена экономическая сущность технологических инноваций в банковской сфере:

Технологические инновации открывают доступ к конкурентным преимуществам коммерческих банков и способствуют развитию современной банковской системы. Коммерческие банки в отличие от других организаций являются достаточно консервативными. Технологические инновации не всегда приводят к увеличению их прибыли, соответственно в банковской сфере имеется определенная специфика.

Во-первых, технологические банковские инновации являются в большинстве случаев внешними для банка, поскольку возникают преимущественно в других отраслях экономики, таких как электроника или телекоммуникации.



Рис.1. Экономическая сущность технологических инноваций в банковской сфере

Во-вторых, технологические инновации, которые разрабатываются банком самостоятельно, как правило, связаны с изменением внутрибанковской структуры и внедрением новых банковских продуктов.

В-третьих, если при внедрении технологических инноваций в деятельность организаций прежде всего учитывается величина затрат на НИОКР, то в случае с банками в основном имеет место оценка затрат на покупку уже имеющихся на рынке технологий.

Таким образом, следует уточнить, что коммерческие банки вынуждены обеспечивать своим клиентам существующий на рынке уровень информационных технологий и продуктов. Одновременно с этим конкуренция развивается и в сфере создания принципиально новых кредитных организаций, таких как полностью виртуальные банки, которые зачастую предлагают своим клиентам более интересные продукты и услуги, чем традиционные банки.

Применительно к особенностям банковского сектора сформулируем обобщенное понятие «инновация», которое охватило бы весь спектр значений данного понятия:

-банковские продукты, обладающие более привлекательными потребительскими свойствами по сравнению с предлагаемыми ранее, способные удовлетворить неохваченные ранее потребности его потенциальных покупателей;

-освоение новых рынков предоставления услуг за счет расширения как географии деятельности банка, так и за счет наращивания потребительской линейки продуктов;

-технологии деятельности («инновационные банковские технологии»), повышающие производительность банковской деятельности и расширяющие спектр данной деятельности, в том числе за счет развития и совершенствования инструментов предоставления банковских услуг;

-спектр инновационных инвестиционных услуг и инновационных систем управления кредитной организацией, мониторинга кредитного риска и качества обслуживания;

-создание новых организационных структур, обеспечивающих рост и экономическую эффективность деятельности банков с точки зрения финансовых результатов, в том числе за счет рационального расширения деятельности банковских структур, исходя из объемов рынка потребления.

Вышеизложенные составляющие понятия «инновация в банковской сфере» обладают единым свойством, которое можно охарактеризовать с точки зрения применимости ко всем нововведениям в процессе функционирования банка, имеющим положительный экономический или стратегический управленческий эффекты. В качестве данных эффектов могут выступать следующие категории: укрепление конкурентоспособной позиции банка на рынке финансовых услуг, увеличение доли рынка, рост объема продаж, прирост клиентской базы и повышение лояльности клиентов и т.д.

В настоящее время коммерческие банки могут добиться конкурентных преимуществ на рынке, в том числе посредством инноваций. Постоянные улучшения и нововведения дают возможность банкам добиться высокого уровня сервиса и повышать его с течением времени.

Коммерческий банк, достигнув конкурентных преимуществ, может сохранить их только с помощью постоянных улучшений. Прочные взаимосвязи с клиентами и надежность каналов предоставления услуг дадут возможность банкам удерживать позиции на рынке достаточно длительное время. Однако по прошествии определенного периода времени конкуренты найдут пути обхода этих преимуществ на основе использования своих инноваций; либо создадут лучшие или более дешевые способы оказания услуг.

Основная роль инноваций при наличии конкуренции на рынке заключается в том, чтобы обеспечить коммерческим банкам, осуществляющим инновационную деятельность, технологическое доминирование на рынке. Успех в условиях конкуренции зависит, в первую очередь, от видения и понимания руководством банка выбранной и реализуемой стратегии на основе сформированных конкурентных преимуществ. Из этого следует вывод, что банкам необходимо повышать свою конкурентоспособность на рынке путем использования инноваций.

Процесс внедрения инноваций должен быть направлен на обеспечение быстрого развития и обновления услуг, освоение новых способов повышения качества сервиса, организации и планирования внутрибанковских процессов.

Подобное обновление в дальнейшем обеспечит повышение лояльности клиентов, снижение затрат труда и повышение эффективности деятельности банка в целом. Европейские банки лидируют по показателю расходов на технологические инновации и планируют увеличить их в перспективе до 2012 года. Наиболее активно они будут инвестировать в увеличение эффективности операционной деятельности, оптимизацию взаимодействия с клиентами и повышение уровня интеграции приложений.

На рынке банковских услуг существует жесткая конкуренция между российскими и иностранными коммерческими банками за крупных и выгодных клиентов. Для привлечения перспективных клиентов банки готовы инвестировать ресурсы в новые технологии, которые позволят в дальнейшем предложить корпоративным и частным клиентам более качественные и удобные банковские услуги. В настоящее время европейские банки считаются примером успешной реализации инновационных проектов, например, в области развития инфраструктуры. Таким образом, опыт европейских банков в сфере внедрения технологических инноваций может быть использован в процессе дальнейшего развития банковской системы Российской Федерации.

В настоящее время степень использования в деятельности технологических инноваций свидетельствует о надежности и финансовой стабильности коммерческого банка, является определенным имиджевым фактором. Коммерческим банкам необходимо понимать стратегическую важность технологических инноваций в контексте долгосрочной перспективы развития своей деятельности. Технологические инновации позволяют решать поставленные задачи, повышая одновременно объем и эффективность оказываемых услуг, а также стоимость акций самого банка.

Эффективно действующим банкам для поддержания своей конкурентоспособности и в целях предложения клиентам полного спектра услуг необходимо провести реинжиниринг банковской деятельности. Помимо этого, предлагать клиентам следующие каналы предоставления услуг, составляющих в совокупности сбалансированную систему распространения: традиционные каналы - филиалы (отделения) банков и персонал банка; почта - предложение услуг через "бумажную" почту (direct mail); технические каналы (терминалы самообслуживания: банкоматы, торговые терминалы, мультимедийные терминалы); телекоммуникации - телефон, телекс, факс; электронные каналы - частные компьютерные сети, Интернет.

Важным моментом в области технологических инноваций является возможность удаленного управления банковским счетом, что значительно снижает важность широкой сети банковских отделений. Для обслуживания клиентов требуются меньшие затраты и меньший объем инвестиций. Системы дистанционного обслуживания, разработанные специализированной компанией, экономичнее и удобнее, чем традиционные методы обслуживания. Помимо ряда преимуществ, важных для клиентов банка (экономия времени, удобство проведения расчетов, точность и контроль операций), они улучшают экономическую эффективность работы банка, обеспечивая ему финансовую

выгоду. В настоящее время многие российские банки начинают внедрять услуги мобильного банкинга.

Реинжиниринг банковской деятельности с помощью внедрения таких технологических инноваций как Интернет-банкинг и Телефон-банкинг имеет ряд преимуществ, как для самих банков, так и для клиентов. Соответственно, потенциальные клиенты при выборе обслуживающего банка будут руководствоваться и наличием возможности удаленного доступа к банковским услугам с помощью Интернета и телефона (стационарного или мобильного). Отсутствие в коммерческом банке подобных услуг может привести к потере уже имеющихся клиентов и утрате конкурентных преимуществ на рынке. В настоящее время все больше российских банков внедряет в свою практическую деятельность технологические инновации. Необходимость внедрения инноваций вызвана, прежде всего, возрастающим уровнем конкуренции в сфере банковских услуг. Для поддержания достигнутых позиций на рынке банкам необходимо предлагать уровень услуг, соответствующий современным требованиям как имеющихся, так и потенциальных клиентов.

Во многом пересекаясь с уже описанными классификационными группами, существует подразделение инноваций по глубине вносимых изменений [1]:

- инновации нулевого порядка, касающиеся обновления и сохранения уже имеющихся свойств системы (замена отдельных представителей персонала кредитной организации, отдельных объектов материально-технической базы для сохранения существующей функциональности банка на первоначальном уровне);

- инновации первого порядка, включающие количественные изменения, вносимые в систему (расширение того или иного подразделения кредитной организации для улучшения качества обслуживания за счет увеличения «производственной мощности»);

- инновации второго порядка, в процессе которых происходит перегруппировка составных частей системы (структурные изменения в рамках одной кредитной организации, слияние отдельных структурных подразделений, выделение новых с целью повышения функциональной отдачи);

- инновации третьего порядка — изменения структурных элементов адаптивного характера, предназначенные для улучшения взаимодействия отдельных подразделений кредитной организации друг с другом, перераспределения функций между ними;

- инновации четвертого порядка, включающие сохранение первоначальных свойств структуры при проведении простейших изменений качественного характера, выходящих за рамки адаптивных изменений (например, смена аппаратно-программного комплекса банка, переход на новую автоматизированную банковскую систему);

- инновации пятого порядка, подразумевающие сохранение базовой структуры кредитной организации нетронутой, но с внесением изменений в большинство свойств системы (замена части рабочего коллектива и

руководителей среднего звена с целью изменения качественных характеристик работы банка);

- инновации шестого порядка — качественное изменение первоначальных свойств кредитной организации, смена системообразующих секторов клиентов, обслуживаемых банком;

- инновации седьмого порядка, обозначающие высшее изменение в функциональных свойствах кредитной организации (смена «специализации» банка, изменение всего спектра оказываемых услуг, переход на новые рынки и использование новых принципов выбора и обслуживания клиентской базы).

Таким образом, приведенная выше классификация банковских инноваций дает возможность выявить некоторые закономерности в возникновении и прохождении инновационных процессов в кредитных организациях. Дело в том, что преобладание того или иного типа инноваций определяет тип и направленность инновационной стратегии банка (т.е. возможно осуществить «привязку» определенных типов инноваций к определенным типам инновационных стратегий). В свою очередь, типология банковских инноваций позволяет конструировать соответствующие экономические и управленческие механизмы, поскольку они определяются именно типом внедряемых инноваций и выбранной инновационной стратегией.

Внедрение технологических инноваций в банковскую сферу является перспективным по целому ряду причин:

1. Повышение эффективности банковской деятельности;
2. Увеличение спроса на решения по максимально быстрому и качественному обслуживанию частных клиентов;
3. Снижение банковских издержек;
4. Расширение географического охвата бизнеса.

Для успешного внедрения технологических инноваций коммерческим банкам необходимо усилить внимание к проблемам, возникающим в связи с повышением уровня определенных видов риска, а регулирующим органам выработать принципы банковского надзора, учитывающие специфику электронных банковских услуг.

Итак выделим следующие основные направления повышения конкурентоспособности банковской сферы Российской Федерации под влиянием технологических инноваций [2]:

1. Возможность экономии на издержках вследствие ускорения стандартизации предлагаемого клиентам сервиса;

2. Изменение роли и сути филиальной системы, в том числе снижение абсолютного числа филиалов; дифференциация между филиалами; изменение штата филиалов; совместные банковские филиалы, предлагающие услуги многих конкурирующих банков; появление новых офисов самообслуживания и модернизация существующих банкоматов.

3. Использование различных каналов предоставления информации: Интернет, электронная почта, телефон, а также персонификации услуг на

основе анализа истории взаимоотношений с клиентом, учитывающие потребности целевых групп клиентов;

4. Переход банков на интегрированные системы обслуживания, позволяющие получить все услуги в режиме «одного окна»;

5. Появление новых возможностей на основе технологических инноваций в сфере хранения и обработки данных и снижение на этой основе операционных рисков;

6. Продолжение процесса концентрации банковского капитала, вызванного появлением новых видов риска и конкуренцией;

7. Увеличение значимости CRM-систем, которые позволяют определить наиболее выгодных и ценных клиентов наряду с увеличением лояльности остальных клиентов через персонафикацию работы с ними и общее повышение качества обслуживания.

В ближайшие годы коммерческие банки будут еще активнее инвестировать в повышение эффективности операционной деятельности и оптимизацию взаимодействия с клиентами, будут стремиться увеличивать степень интеграции приложений.

Библиографический список

1. Викулов, В.С. Инновационная деятельность кредитных организаций / В.С. Викулов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1.
2. Викулов, В.С. Типология банковских инноваций / В.С. Викулов // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 6. — С. 12–19.

УДК 658.15

Р. И. ЗУБАИРОВ, В. А. ГОРБАЧЕВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Регулярно большинство фирм, осознанно или не осознанно занимаясь управлением денежными средствами, сталкивается с проблемой их избытка или дефицита, что побуждает специалистов изучать причины существующих проблем и анализировать последствия. Очевидно, что дефицит денежных средств от операционной деятельности – это влияние покупателей или поставщиков на компанию, а их избыток – наоборот, влияние компании на покупателей и поставщиков.

Как дефицит, так и избыток денежных средств оказывают отрицательное влияние на деятельность предприятия. Отрицательные последствия дефицитного остатка денежных средств проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности организаций, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным банковским и коммерческим

кредитам, задержках выплаты заработной платы, росте продолжительности финансового цикла, а в конечном счете — в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов организаций.

Отрицательные последствия избыточных денежных средств проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, в потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала организаций.

По мнению И. Н. Яковлевой, объем дефицитного остатка денежных средств должен балансироваться за счет:

1) привлечения дополнительного собственного или долгосрочного заемного капитала;

2) совершенствования работы с оборотными активами;

3) избавления от непрофильных внеоборотных активов;

4) сокращения инвестиционной программы организации;

5) снижения затрат.

Объем избыточных денежных средств должен балансироваться за счет:

1) увеличения инвестиционной активности организации;

2) расширения или диверсификации деятельности;

3) досрочного погашения долгосрочных кредитов[1].

Денежные средства как вид оборотных активов характеризуются следующими признаками:

- рутинностью — денежные средства используются для погашения текущих финансовых обязательств, поэтому между входящими и исходящими денежными потоками всегда существует разрыв во времени. В результате организация вынуждена постоянно накапливать свободные денежные средства на расчетном счете в банке;

- предосторожностью — деятельность организации не носит жестко регламентированного характера, поэтому денежная наличность необходима для покрытия непредвиденных платежей. В этих целях целесообразно создавать страховой запас денежной наличности;

- спекулятивностью — денежные средства необходимы по спекулятивным соображениям, так как постоянно существует малая вероятность того, что неожиданно появится возможность для выгодного инвестирования.

Однако сами по себе денежные средства являются бесприбыльным активом, поэтому главная цель политики управления ими — поддержание их на минимально необходимом уровне, достаточном для осуществления эффективной финансово-хозяйственной деятельности организации, в том числе:

- для своевременной оплаты счетов поставщиков, позволяющей воспользоваться предоставляемыми ими скидками с цены товара;

- для поддержания постоянной кредитоспособности;

- для оплаты непредвиденных расходов, возникающих в процессе коммерческой деятельности.

При наличии на расчетном счете большой денежной массы у организации возникают издержки упущенных возможностей (отказ от участия в каком-либо инвестиционном проекте). При минимальном запасе денежных средств возникают издержки по пополнению этого запаса, так называемые издержки содержания (коммерческие расходы, обусловленные куплей-продажей ценных бумаг, или проценты и другие расходы, связанные с привлечением займа для пополнения остатка денежных средств). Поэтому, решая проблему оптимизации остатка денег на расчетном счете, целесообразно учитывать два взаимоисключающих обстоятельства: поддержание текущей платежеспособности и получение дополнительной прибыли от вложения свободных денежных средств.

Существует несколько основных методов расчета оптимального остатка денежных средств: математические модели Баумоля-Тобина, Миллера-Орра, Стоуна и др. Все эти модели предполагают инвестирование денежных средств сверх оптимального остатка в какие-либо финансовые инструменты, что на сегодняшний день для российских организаций не всегда приемлемо.

Библиографический список

1. Яковлева, И.Н. Политика управления денежными средствами компании: инструменты и модели. / И.Н. Яковлева – М.: Экономика современного предприятия, 2011 – 14 с.

УДК 336.273.23

Ю. В. ИМАКАЕВА

ФГБОУ ВПО Финансовый университет при правительстве РФ (г. Уфа)

МЕТОДЫ РАБОТЫ С РИСКАМИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ГУП ПКК «БАШКИРСКИЙ ПРОМСТРОЙПРОЕКТ»

В настоящее время предприятия в процессе своей деятельности осуществляют различные виды платежей за товары и услуги. Вне зависимости от того какой деятельностью занимается предприятие, для повышения своей конкурентоспособности оно вынуждено работать на условиях отсрочки платежа. Несвоевременная оплата покупателей приводит к финансовым затруднениям у организаций, к образованию дебиторской задолженности, которая сокращает финансовые возможности хозяйствующего субъекта, оборачиваемость капитала и может стать причиной низкой результативности его работы.

В российской экономике проблема, связанная с недобросовестностью контрагентов, в частности, платежная недисциплинированность и недобросовестность дебиторов, по актуальности занимает одно из лидирующих положений. Сама по себе дебиторская задолженность относится к

высоколиквидным активам организаций, обладающим повышенным риском. Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности негативно сказывается на финансовой устойчивости и повышает риск финансовых потерь компании.

На сегодняшний день практически каждое предприятие, в том числе ГУП ПКИ «Башкирский Промстройпроект», нуждается в грамотном управлении рисками. При этом не существует надежной единой системы определения и предотвращения рисков ситуаций, потому что у каждого вида деятельности своя специфика, требующая индивидуального подхода.

Для того чтобы минимизировать риски, связанные с дебиторской задолженностью, фирме необходимо постоянно держать ее под контролем. Своевременный контроль и анализ позволят вовремя выявить просроченную задолженность и оперативно принять меры по ее взысканию. Воздействие на дебитора может быть жестким или мягким: можно сразу подать в суд, а можно и поддержать контрагента, предложив ему более доступные методы погашения обязательств, например отсрочку платежа. Такие меры как оценка контрагентов, работа с авансами, страхование задолженности и прочее не всегда позволяют уберечься от проблемной дебиторской задолженности. Работа с дебиторской задолженностью требует планирования и четко выстроенного процесса управления риском неплатежей. Необходимо проводить комплексный подход.

Комплексный подход для современного предприятия реализуется выработкой таких правил и стандартов работы с дебиторской задолженностью покупателей, которые позволили бы одновременно активизировать процесс продаж и в то же время обеспечили экономическую стабильность компании. Эти принципы, стандарты и механизмы можно объединить в общую систему под названием “Кредитная политика”.

На предприятии ГУП ПКИ «БПСР» в настоящее время нет четких механизмов по управлению задолженностью. Всё сводится к поэтапному выполнению операций по работе с долгами просроченной дебиторской задолженности, начиная с предупреждающих мер, позволяющих снизить уровень дебиторской задолженности, и заканчивая непосредственно работой по взысканию долгов.

Динамика дебиторской задолженности ГУП ПКИ «Башкирский Промстройпроект», представленная на рисунке 1, показывает, что дебиторская задолженность предприятия на протяжении анализируемого периода превышала кредиторскую, т.е. средств, предоставленных дебиторами, хватает на покрытие текущих обязательств. Проблема возникает из-за несвоевременной оплаты выполненных работ заказчиками.

Рост дебиторской задолженности, вызванный увеличением задолженности покупателей и заказчиков, является для предприятия негативной тенденцией, так как в связи с этим уменьшается уровень платежеспособности по срочным обязательствам (расчеты с персоналом по оплате труда, расчеты по налогам и сборам, расчеты с поставщиками и

подрядчиками). Существует необходимость разработки такой кредитной политики, чтобы она соответствовала стратегии развития предприятия и подразумевала решение следующих вопросов: каким контрагентам можно предоставлять товарный кредит, а каким нежелательно; на каких условиях и на какой срок предоставляется такой кредит; каков порядок изъятия дебиторской задолженности.

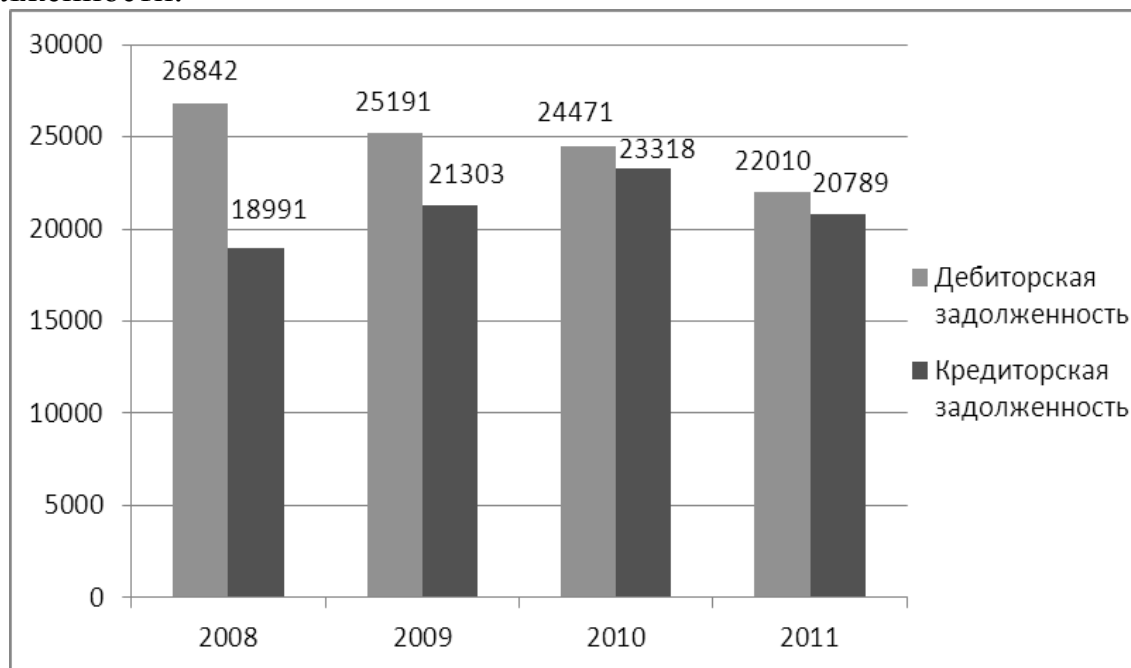


Рис. 1. Динамика дебиторской и кредиторской задолженности

Это реализуется в положении о кредитной политике предприятия, содержащем подробные инструкции и включающем в себя следующие пункты:

- методику анализа финансового состояния предполагаемых дебиторов;
- порядок расчета срока и величины товарного кредита, предоставляемого той или иной категории покупателей;
- методику анализа дебиторской задолженности;
- систему документооборота, применяемую компанией при отгрузке товара на условиях отсрочки платежа;
- механизмы начисления пеней и штрафных санкций в случаях просрочки платежа;
- порядок работы с покупателем в случае, если имеет место просрочка платежа;
- система мотивации персонала, непосредственно участвующего в процессе продаж товаров (услуг).

Для проведения своевременного контроля и анализа задолженности, для более эффективного управления для предприятия ГУП ПКИ «БПСП» необходима разработка системы работы с дебиторской и кредиторской задолженностью. Построение системы управления дебиторской задолженностью предполагает ряд последовательных действий, направленных на скорейшее выявление и устранение возможных рисков невозврата задолжен-

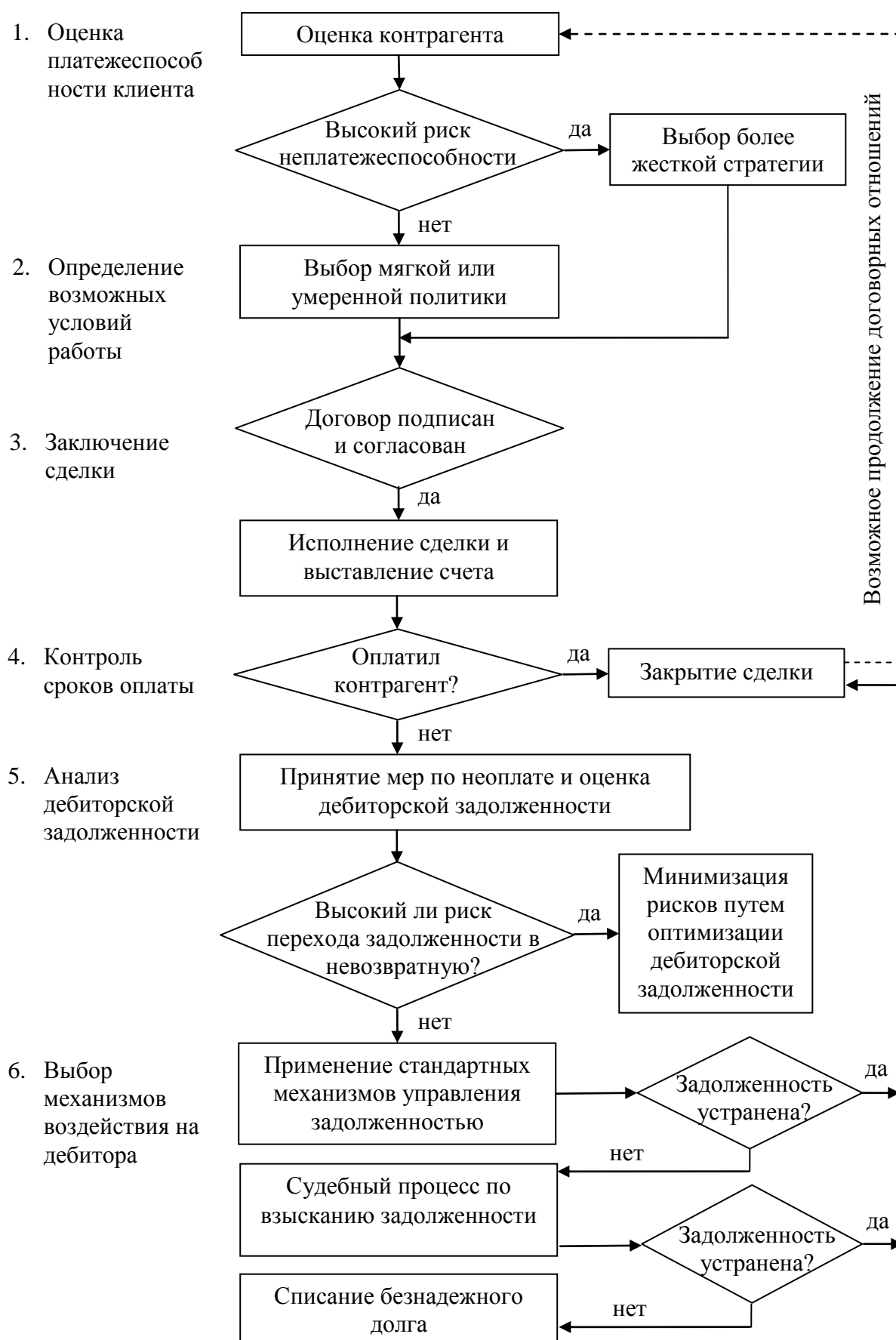


Рис. 2. Система управления дебиторской задолженности предприятия ГУП ПКИ «Башкирский Промстройпроект»

ностей, в рамках которых с должниками работают соответствующие внутренние службы кредитора (юридическая, финансовая, служба безопасности). Была предложена организация работы с задолженностью, представленная на рисунке 2.

Система позволит уменьшить риски организации, а также стандартизировать действия и сэкономить время при принятии различных управленческих решений. Она состоит из следующих этапов:

1. Оценка платежеспособности клиента.
2. Определение возможных условий работы.
3. Заключение сделки.
4. Контроль сроков оплаты.
5. Анализ дебиторской задолженности.
6. Выбор механизмов воздействия на дебитора.

Хотя есть единые правила разработки кредитной политики, не существует универсальных способов управления дебиторской задолженностью. Для каждой компании содержание кредитной политики будет различно, так как любое предприятие должно ориентироваться на специфику своей деятельности, на обстановку в занимаемом сегменте рынка, на стратегии своего поведения, доступность ресурсов.

Как бы хорошо ни была разработана кредитная политика, без контроля ее исполнения бесполезно ждать видимого эффекта. Она создает основу всего процесса кредитования, который должен быть строго регламентирован и формулирует общие принципы и ограничения.

Основной функцией кредитной политики предприятия является оптимизация кредитного процесса, в котором прогнозирование и мониторинг платежеспособности клиентов должны стать непрерывным действием, что позволит снизить риск возникновения критичного объема просроченной задолженности.

В условиях высоких экономических рисков наибольшее преимущество имеют предприятия, которые умеют правильно просчитать, распознать риски, а также их предвидеть и минимизировать. Внедрение квалифицированных решений по управлению дебиторской задолженности путем кредитной политики и эффективного способа ее реализации способствует снижению рисков и повышению благосостояния предприятия.

Библиографический список

1. Лапуста М.Г. Финансы организаций (предприятий) / М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 575 с.
2. Концепция и анализ денежных потоков, курс лекций. [Электронный ресурс]. URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-332439.html?page=9>.
3. Учет дебиторской задолженности. [Электронный ресурс]. URL: <http://excelfin.ru/index.php/soft/62-soft-debts>.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Вступление экономики России в рыночные отношения, открытие отечественного рынка для товаров зарубежных предприятий, мировой финансовый кризис, затронувший мировую экономику в 2008 – 2010 годах, поставили большинство российских организаций в сложное финансовое и экономическое положение.

Мировой финансовый кризис, обернувшийся для России падением цен на энергоносители и оттоком капиталов, привел к резкому снижению поступлений в бюджеты всех уровней бюджетной системы РФ.[2] Это обусловило необходимость корректировки всех сфер экономической жизни, в первую очередь, внесения изменений в сферу налогообложения. Налоговая система существенно пострадала в условиях финансового кризиса. За 10 месяцев 2009 г. Сокращение поступления налоговых доходов в бюджетную систему РФ, включая государственные внебюджетные фонды, по налогам, администрируемым Федеральной налоговой службой, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составило 21,2%, при этом налоговые поступления продолжают снижаться.

Как и во многих странах, налоговая политика в РФ на современном этапе претерпела значительные изменения вследствие тяжелой социально-экономической ситуации, вызванной экономическим спадом и падением цен на энергоносители.[4] В результате реформирования налогового законодательства в 2009 г. налоговое бремя практически по всем бюджетобразующим налогам было снижено.

Факторами, оказавшими негативное влияние на поступление налога на прибыль организации в бюджетную систему РФ явились: снижение ставки налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет, с 6,5% до 2%; увеличение числа убыточных предприятий и снижение прибыли, полученной прибыльными организациями; рост цены заемных средств и увеличение объема заимствований; включение в состав затрат всех экономически обоснованных расходов налогоплательщиков по обучению, лечению, пенсионному обеспечению работников в рамках социальных обязательств; изменение амортизационной политики.

Особенное место в финансовых отношениях предприятия положено взаимоотношениям с государственным бюджетом и целевыми бюджетными и внебюджетными денежными фондами по поводу начисления и уплаты налогов и сборов. Эти отношения возникают с момента создания предприятия и длятся на протяжении всего периода его функционирования. Определение суммы налогов и сборов, которые должно платить предприятие по результатам

своей деятельности, обеспечение своевременности и полноты налоговых расчетов, оптимизация налоговой нагрузки (налоговое планирование) являются важными направлениями работы финансовых служб предприятия.

Налоги влияют на платежеспособность и финансовую стойкость предприятия, формирования его финансовых ресурсов и инвестиционную деятельность, конкурентоспособность продукции и в целом на поведение предпринимателей относительно любой деятельности - операционной, инвестиционной или финансовой. Уровень этого влияния зависит от системы налогообложения – самих налогов, методов производства, стабильности и совершенства системы.

Гибкость системы налогообложения заключается в том, что она должна адекватно отвечать экономическому и социальному положению страны. Вместе с тем необходимо исключить частые пересмотры законодательных актов, потому что это дезорганизует предпринимательские структуры, препятствует планировать их финансово – экономическую деятельность.

Налоговая система также может существенно влиять на формирование предприятиями собственных финансовых ресурсов, основными источниками которых являются прибыль и амортизационные отчисления. Но если относительно прибыли это влияние прямое и реализуется через прямые налоги, что их предприятие платит из прибыли, то на амортизацию налоги влияют опосредованно – из-за требований налогового учета, который регламентирует нормы амортизационных отчислений и возможности использования ускоренных норм амортизации. В таблице 1 представлены ставки ЕСН с 2007 по 2013 годы. С 1 января 2012 года размер страховых взносов уменьшился с 26% до 22%. [1]

Таблица 2

Ставки ЕСН и страховых взносов

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ПФР	-	14 %	14 %	20 %	26 %	22 %	22 %
Фед. бюджет	15,8 %	6 %	6 %	-	-	-	-
ФСС	1,9 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %	2,9 %
ФФОМС	1,1 %	1,1 %	1,1 %	1,1 %	2,1 %	5,1 %	5,1 %
ТФОМС	1,2 %	2 %	2 %	2 %	2,9 %	-	-
Итого	20 %	26 %	26%	26 %	34 %	30,0 %	30 %

*ЕСН уже отменен с 2010г. Сейчас действуют страховые взносы.

Идея применения единого социального налога (далее – ЕСН) в современной России сформировалась к 2001 году, когда ставилась задача замены взносов на социальное обеспечение в различные внебюджетные социальные фонды единым налогом.

Работодатель согласно действовавшему в то время законодательству, был вынужден отчислять в пользу Пенсионного фонда России (ПФР) 29% от фонда оплаты труда; 5,4 % - в Фонд социального страхования (ФСС), 3,6 % - в Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС), и, наконец, 1,5 %

перечислялось Фонду занятости. Таким образом, общая ставка составляла 39,5%.

Причины введения ЕСН:

1. Ликвидация бреши в существовавшей системе социального страхования и обеспечения;
2. Установление единого порядка и единых сроков уплаты этих взносов;
3. Упрощение налогового законодательства для налогоплательщиков и налоговых органов, сокращение расходов проверяемых и проверяющих на обеспечение точного и своевременного исполнения налогового законодательства;
4. Сокращение числа контролирующих органов с передачей всех функций налогового администрирования налоговым органам;
5. Снижение налоговой нагрузки и создание стимулов к выведению заработной платы из теневой сферы.

В 2001 году введение ЕСН, несмотря на колоссальный риск, было единственной возможностью избежать крушения ПФР. Но несовпадение ожиданий и реальных результатов, почти сразу ставшее очевидным, поначалу не признавалась: после снижения ставок ЕСН в 2005 году зарплаты по-прежнему платили в конвертах, а бюджет потерял значительные суммы. Введение ЕСН нарушило автономность бюджета ПФР. По своей экономической сути, он из государственного внебюджетного фонда превратился в бюджетный (федеральный) фонд, теряя свою сущностную составляющую – страховую направленность. Не оправдала себя и накопительная часть трудовой пенсии – инвестиционная составляющая пенсионной системы.

С 2010 года в России единый социальный налог (ЕСН - страховые взносы), в рамках которого формировалась будущая трудовая пенсия работника, заменился на страховые взносы. Для работника важным изменением в этом является то, что отчисления в Пенсионный фонд РФ в рамках страховых взносов с 2011 года увеличились. При этом размер взносов в накопительную часть трудовой пенсии осталось на прежнем уровне 6 % от фонда оплаты труда, и работник также мог управлять своей накопительной частью пенсии. Данная мера должна была позволить сбалансировать пенсионную систему РФ.

Однако резкое повышение ставок с 26 % до 34 % привело к скачку цен, практически на все виды товаров, работ и услуг; выросло фискальное бремя плательщиков [7]. В связи с этим возобновилась практика занижения облагаемой базы. При этом со стороны государства пока еще нет четкой продуманности дальнейших действий. С 1 января 2012 года совокупная ставка страховых взносов сократилась до 30%.

В совокупности со снижением налоговых баз, связанных с падением объемов производства цен, указанная мера привела к резкому снижению налоговых доходов, как в целом, так и по отдельным налогам. Структуру изменения доходов федерального бюджета можно просмотреть в таблице 2.

Видно, что в 2008 году ставка налога на прибыль была 1,52%, а к 2011 году уже составила 1,34% к ВВП. Снижение объясняется сокращением производства (ухудшением финансовых итогов), снижение НДС объясняется падением цен на нефть и ставок налога.[6] В свою очередь, увеличение акцизов связано с повышением ставок акцизов и мерами по поддержке занятости и доходов работников. Рост НДС связан исключительно с изменением порядка уплаты налога.

Таблица 3

Структура доходов федерального бюджета (в % к ВВП)

Показатель	2008	2009	2010	2011
<i>Всего доходов</i>	21,23	19,58	18,68	17,96
в т.ч.				
Налог на прибыль организации	1,52	1,41	1,36	1,34
ЕСН	1,18	1,21	1,24	1,28
НДС	2,88	3,68	3,63	3,63
Акцизы	0,36	0,37	0,37	0,39
НДПИ	3,46	2,40	2,09	1,87
Таможенные пошлины	8,18	6,75	6,10	5,54
<i>Нефтегазовые доходы</i>	10,06	7,49	6,52	5,80
<i>Не нефтегазовые доходы</i>	11,17	12,09	12,16	12,16

Как известно, с 1 января 2009 года Федеральным законом от 30.12.2008 № 305-ФЗ ставка налога на прибыль организации была понижена до 20%.[5] Из них только 2% идут в федеральный бюджет, остальные 18% предназначены для региональных бюджетов. Ее снижение с 24% до 20% (с января 2009г.) стало важной мерой антикризисной политики, позволившей оказать поддержку эффективным предприятиям, а также инструментом стимулирования инвестиций. В целом, снижение налога на прибыль позволило сократить налоговую нагрузку на экономику на 0.7 проц.п. Важно отметить, что основными бенефициарами выступили не только сырьевой сектор (снижение налоговой нагрузки на 0.9 проц.п.) и химическое производство (1.1 проц.п.), традиционно являющиеся высокоприбыльными видами деятельности, но и высоко- и среднетехнологичные виды деятельности («Производство машин и оборудования» - 1.1 проц.п. снижения налоговой нагрузки, «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования») – 0.9 проц.п.) Особенностью данной меры является ее введение в условиях кризиса – основным эффектом от снижения налога на прибыль послужило поддержание оборотных средств предприятий, что снизило риски потери их кредитоспособности и затормозило развитие «долгового кризиса».

В среднесрочной перспективе, когда уровень прибыли в экономике вернется на докризисный уровень, часть выпадающих доходов будет косвенно компенсирована за счет увеличения других налогов, в том числе налогов на труд и налогов на производство.

В долгосрочной перспективе, снижение налога на прибыль окажет благоприятнее воздействие на формирование инвестиционного климата России, как с точки зрения привлечения прямых иностранных инвестиций, так и с точки зрения формирования у предприятий свободных средств, направляемых на инвестиции в основной капитал. Увеличение амортизационной премии до 30% (2009г.) было направлено на стимулирование инвестиционного процесса. Принятие данной меры позволило снизить налоговую нагрузку на экономику в целом на 0.2 проц.п.

Таким образом, в процессе исследования действенности принятых Правительством РФ антикризисных мер можно сделать вывод о необходимости изменения общего вектора действий государственной власти, с тем, чтобы использовать финансовый кризис для корректировки промышленной (структурной) политики и укрепления позиций России на мировом не сырьевом рынке.[3]

В виду глобализации современной коммерческой деятельности и интеграции национальных экономик в системе мирохозяйственных связей одной из первоочередных задач становится налоговая гармонизация, т.е. координация национальных налоговых политик, сближение уровня налогообложения, способов определения налоговой базы и характера, предоставляемых налоговых льгот.

Пока рано говорить о возможной глобальной гармонизации всех налоговых систем в мире. Основным направлением гармонизации стали гармонизация НДС и акцизов, унификация налогообложения компаний.

Уровень налогообложения в России не высок по сравнению со многими странами. Увеличение ставки налога на прибыль с одновременным освобождением от налога той части прибыли, которая будет направлена на обновление производства, станет своеобразным инвестиционным и инновационным стимулом для хозяйствующих субъектов РФ.

Для улучшения экономической ситуации в стране предлагаются меры по увеличению уровня жизни населения за счет заработной платы и созданию гибкой системы льгот, что в свою очередь приведет к увеличению доли налога на доходы физических лиц среди налоговых поступлений в бюджет.

Следует принимать во внимание, что налоговая политика, с одной стороны, будет направлена на противодействие негативным эффектам экономического кризиса, а с другой стороны, - на создание условий для восстановления положительных темпов экономического роста. В этой связи важнейшим фактором проводимой налоговой политики будет являться необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы.

Сокращение объемов промышленного производства, негативная тенденция изменения иных макроэкономических показателей может привести к росту задолженности по налогам и сборам перед бюджетной системой Российской Федерации и увеличению масштабов уклонения от уплаты налогов. В целях минимизации указанных рисков потребуются повышение качества налогового администрирования, а также развитие института изменения срока

уплаты налогов и сборов (инвестиционный налоговый кредит, рассрочки и отсрочки).

Необходимо постоянно анализировать ситуацию в мировой, российской экономике и исходя из имеющихся возможностей изыскивать варианты поддержки участников экономической деятельности, стимулировать темпы роста экономики, а именно с помощью механизмов налоговой политики.

Библиографический список

1. Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.http://base.garant.ru>
2. Малис, Н.И. Вопросы налогообложения в условиях кризиса / Н.И. Малис // Финансы. - 2009. - №8. - С.23-32.
3. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год утв. Правительством РФ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.http://base.garant.ru>
4. Основные направления налоговой политики РФ на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов (одобрено Правительством РФ 25.05.2009).
5. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию от 09.03.2007 "О бюджетной политике в 2008 - 2010 годах". Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.http://base.garant.ru>
6. Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>
7. Практическая газета для предпринимателя. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pro-nalogi.ru>

УДК 658.1:330.322

И. С. КАРНАУХОВА, С. Н. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В условиях динамичного изменения внешней и внутренней финансовой среды значительная часть российских предприятий сегодня находится в кризисном состоянии. Одним из инструментов антикризисного управления, восстанавливающим платежеспособность, является финансовое оздоровление.

Финансовое оздоровление – многозначительный термин, который не часто можно встретить в профессиональной среде. В узком смысле слова

понятие финансового оздоровления определено Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», а именно, это процедура, применяемая в деле о банкротстве к должнику в целях восстановления его платежеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности [1]. Однако данное определение подразумевает процедуру банкротства в отношении предприятия-должника. В широком смысле "финансовое оздоровление" означает систему мер, направленных на устранение неплатежеспособности, стабилизацию финансового состояния предприятия. Также под "финансовым оздоровлением" понимают документ – программу мероприятий.

Финансовое оздоровление на различных кризисных предприятиях может осуществляться разными темпами и включать комплекс различных мероприятий в зависимости от степени разрушения их финансовой системы, обусловленной проявившими себя признаками кризисного состояния предприятия.

Единой программы финансового оздоровления не существует, однако методы ее разработки совпадают, что позволяет решить проблему методического обеспечения.

Следует подчеркнуть, что финансовое оздоровление для восстановления платежеспособности коммерческих организаций совсем не обязательно связывать с их несостоятельностью и принимать соответствующие меры, когда хозяйствующий субъект входит в предбанкротное состояние [4].

Поскольку финансовая состоятельность организации для ее акционеров, участников, учредителей оборачивается их доходом на вложенный капитал либо исполнением важной социальной функции, очевидно, что устойчивая платежеспособность прямо отражается на состоянии экономики и финансов коммерческой организации, так и на финансовом (социальном) результате ее владельцев. В этой связи главными заинтересованными лицами в работе по финансовому оздоровлению предприятий для восстановления их платежеспособности видятся прежде всего акционеры, участники, учредители производственных компаний. Вместе с тем эта систематическая работа является неотъемлемой частью повседневной правовой и финансовой работы специалистов организаций.

Таким образом, основными долгосрочными мерами финансового оздоровления являются маркетинг и инвестирование. Наличие инвестиций и инноваций на предприятии обычно является подтверждением финансовой устойчивости и серьезных намерений развивать свои рыночные позиции; однако бывают ситуации, когда без них невозможен и вывод из кризиса.

Каждое предприятие имеет свой антикризисный потенциал, определяемый спецификой его функционирования (это могут быть высокие технологии, налаженные связи с партнерами, высокий кадровый потенциал, качество продукции, особая позиция на рынке и др.) Важно выделить ключевые факторы успеха для конкретного предприятия.

Процесс оздоровления финансов осуществляется при взаимодействии различных инструментов, которые в каждой конкретной ситуации сочетаются или применяются индивидуально.

Так, стратегия мобилизации финансово-инвестиционных ресурсов для технологического и организационного обновления производства реализуется при взаимодействии двух групп инструментов, обеспечивающих:

- увеличение объема финансово-инвестиционных ресурсов (обновление основных средств за счет финансового лизинга; привлечение сторонних инвесторов для окончания незавершенного строительства; приобретение основных средств за счет долгосрочного кредита; получение кредита на пополнение оборотных средств;);
- повышение эффективности их использования (передача неиспользуемых основных средств в аренду; внедрение управленческого учета и внутреннего контроля для роста эффективности основных средств и их сохранности; продажа труднореализуемой продукции со скидкой; продажа неиспользуемых запасов сырья и материалов; продажа дебиторской задолженности) [3].

Кризисное и предкризисное состояние предприятий, как правило, не позволяет производить крупномасштабные инвестиции в основные средства – возможна частичная модернизация и замещение основного капитала. Вложения же в нематериальные активы могут дать более быстрый эффект – покупка патентов позволит обеспечить производство по отлаженной и зарекомендовавшей себя технологии, приобретение раскрученных торговых марок позволит расширить свой рыночный сегмент.

Одной из важнейших форм финансового обеспечения инвестиционной деятельности фирм (компаний) является самофинансирование. Оно основано на использовании собственных финансовых ресурсов, в первую очередь прибыли и амортизационных отчислений.

В современных условиях ведения бизнеса становится очевидным, что не каждое предприятие и не каждая компания может обеспечить дальнейшее развитие только за счет собственных средств. Следовательно, при разработке инвестиционной стратегии, особенно финансово неустойчивых и кризисных предприятий, необходимо рассматривать кроме собственных источников финансирования привлеченные и заемные.

В кризисной или предкризисной ситуации привлечение внешних инвестиций всегда является сложной задачей в связи с возросшим риском инвестирования. В кризисной ситуации структура источников финансирования деформируется, «нормальные» источники могут исчезать, могут появляться случайные источники и источники, связанные с «чрезвычайными» мерами по восстановлению платежеспособности, в том числе за счет продажи части имущества, экономии затрат на содержание активов, остановки инвестиционных проектов [2].

По оценкам специалистов пятая часть предприятий не использует заемные средства. Заметим, что в большинстве случаев это происходит из-за

невозможности выплачивать высокие проценты и низкой платежеспособностью предприятий. Многие предприятия испытывают трудности, связанные с нехваткой финансовых ресурсов. Отсюда неплатежи, нехватка средств для поддержки и развития производства, задержки зарплаты.

С одной стороны, вал текущих неплатежей неумолимо нарастает, и только отдельные предприятия выдерживают их шторм. Но с другой стороны повышается конкуренция. Предприятия теряют традиционно монопольные рынки сбыта, постоянных смежников, поставщиков переманивают более льготными условиями сотрудничества. Ситуация усугубляется практическим отсутствием шлагбаумов для дешевой (пусть и более низкого качества), броской и яркой импортной продукции.

Если полная реализация внутренних возможностей выхода организации из кризисного финансового состояния не позволяет восстановить платежеспособность и финансовую устойчивость в необходимом объеме для успешного ее функционирования, то в этом случае следует прибегнуть к внешней помощи.

Механизм внешней помощи для решения проблем организации - должника включает следующие направления:

- санация организации-должника в различных формах;
- реорганизация юридического лица-должника.

Санация (от лат. *sanatio* – лечение, оздоровление) представляет собой систему мероприятий, направленных на улучшение финансово-экономического положения организации и реализуемых с помощью сторонних юридических или физических лиц с целью предотвращения ее банкротства и повышения ее конкурентоспособности на рынке товаров и услуг [5].

Санация может проводиться собственниками самой организации, более сильными в финансовом отношении предприятиями-кредиторами, предприятиями-покупателями, сторонними (заинтересованными) предприятиями, банком, а также органами федеральной и муниципальной власти. В зависимости от принципиального подхода различают оборонительную и наступательную концепции осуществления санации организации.

Оборонительная концепция санации направлена на сокращение объемов операционной и инвестиционной деятельности организации, обеспечивающее сбалансированность денежных потоков на более низком объемном их уровне. В процессе реструктуризации компания избавляется от ряда производственных структурных подразделений, незавершенных реальных инвестиций и других видов активов в целях финансовой стабилизации.

Наступательная концепция санации направлена на диверсификацию операционной и инвестиционной деятельности, обеспечивающую увеличение размера чистого денежного потока в предстоящем периоде за счет роста эффективности хозяйственной деятельности. В этом случае внешняя финансовая помощь используется в целях расширения ассортимента конкурентоспособной продукции, выхода на другие региональные рынки,

быстрого завершения начатых реальных инвестиционных проектов. Внешняя помощь может оказываться в идее денежных средств, товарных ресурсов (новое оборудование, современные материалы), современных технологий и патентов и других ресурсов для изготовления новейших продуктов.

В инвестициях нуждаются не только те предприниматели, которые находятся в тяжелом финансовом положении или только что начали свою деятельность. Точно также дополнительными капиталовложениями интересуются крупные или средние компании, которым необходимы средства на развитие нового проекта, модернизацию производства или внедрение новых технологий в бизнес. Даже достаточно успешные компании обычно нуждаются в сторонних средствах для того, чтобы открыть новое производство или усовершенствовать текущие методы и средства.

Для привлечения дополнительных инвестиций в основной капитал, необходимых для обеспечения нормальной деятельности, предприятия могут использовать различные финансовые инструменты: кредиты, факторинг (финансирование продаж), векселя, облигации (долговые источники финансирования) и др. С их помощью предприятие решает задачи как краткосрочного, так и долгосрочного характера на разных этапах своего развития.

Основными источниками инвестиционных ресурсов являются: отечественные источники, в качестве которых выступают физические и юридические лица, а также государство РФ; иностранные источники, т.е. зарубежные собственники инвестиций (инвесторы).

Отечественные источники, в свою очередь, подразделяются на:

- собственные, т.е. такие инвестиционные ресурсы, по которым предприятие-инвестор владеет правом собственности; при этом собственные источники инвестиционных ресурсов дифференцируются на внешние и внутренние источники;
- заемные – это такие инвестиционные ресурсы, собственниками которых являются сторонние организации и предприятия, а предприятие-инвестор берет их в качестве краткосрочных и долгосрочных кредитов и займов.

Наиболее реальными и надежными источниками собственных инвестиционных ресурсов являются внутренние источники, к которым относятся:

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, осуществляющего инвестиции;
- фонд амортизационных отчислений предприятия-инвестора;
- капитал инвесторов, привлекаемой группы физических и юридических лиц путем подписки на акции предприятия;
- дополнительная эмиссия акций действующего и реализующего проект предприятия и продажа их на фондовом рынке и др. [6].

Подробнее рассмотрим последний из перечисленных источников инвестиционных ресурсов.

Для привлечения финансирования через акционерный капитал компания может осуществить дополнительную эмиссию или продажу ранее выпущенных акций.

Дополнительная эмиссия является весьма привлекательным методом финансирования, что обусловлено свободой выбора срока дополнительной эмиссии, ее объема, практической неограниченностью по масштабам выпуска в рамках емкости вторичного рынка ценных бумаг, заинтересованностью инвесторов в реальном доступе к управлению капиталом.

Поскольку эмиссия акций - не долговой источник финансирования, то капитал, полученный посредством выпуска акций, не надо возвращать. Более того, иногда можно даже обойтись без выплаты дивидендов по этим акциям (если компания заявляет о том, что намерена всю прибыль вкладывать в дальнейшее развитие производства, то акционеры будут покупать акции не из-за дивидендов, а в надежде на рост котировок).

Негативно воспринимается дополнительная эмиссия из-за необходимости очень тщательно готовить документы по ее проведению, из-за больших организационных хлопот и недостаточной степени точности прогноза социально-экономических последствий для работающего коллектива и аппарата управления в результате ее проведения.

Однако время и жесткие финансовые реалии настойчиво подводят многих акционеров-учредителей, владельцев акционерных обществ к мысли о приоритетности и необходимости проведения дополнительной эмиссии как способа, прежде всего, привлечения дополнительных инвестиций. Специалисты считают, что больший эффект достигается при более крупной величине дополнительно размещаемых акций. Это объясняется тем, что расходы на проведение эмиссии, рекламу, иные издержки, связанные с выпуском, перекрываются в результате дополнительной эмиссии большим объемом привлечения инвестиций.

Но любые сторонние капиталовложения – это в некотором роде зависимость. Руководство компании должно понимать, что часть своих доходов ему придется отдавать своему инвестору. Естественно, это несколько замедляет получение высокой прибыли, на которую рассчитывает предприниматель.

Для всех случаев инвестору небезразлично иметь экономическую оценку о положении и надежности организации. Именно доходность предприятия и надежность возврата финансовых ресурсов в конечном итоге наиболее существенно влияют на решение инвестора о вложении денежных средств в его развитие или выпускаемую им продукцию.

Показатель, предназначенный для определения уровня инвестиционной привлекательности предприятия, должен дать возможность сделать однозначный вывод о привлекательности предприятия, позволить выполнить сравнение нескольких предприятий в целях выбора наиболее предпочтительного, а также оценить динамику инвестиционной привлекательности предприятия во времени.

Залог успеха компании, которая нуждается в инвестициях, это умение преподать себя с наилучшей стороны. Интересная оболочка для деятельности предприятия – это половина всего дела. Однако не стоит забывать и о более прозаичных вещах – документации и активах. Юридическая и финансовая документация организации – это ее лицо. Только хорошо составленные и правильно оформленные документы котируются для потенциального инвестора, банковского работника или частного лица, которое планирует вкладывать деньги в развитие того или иного предприятия. Кроме того, положительный результат принесет приведение отчетной документации к международным стандартам.

Следует помнить, что на кризисном предприятии распыление средств по различным направлениям неэффективно. Критерием последовательности принятия различных инвестиционных проектов является важность задачи, на решение которой они направлены, и сравнительная эффективность.

Библиографический список

- 1 Закон РФ «О несостоятельности (банкротстве)» п. 2 ст. 5 и ст. 3. От 08.01.1998 г. №6-Ф. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.base.garant.ru>
- 2 Таль, Г.К. Антикризисное управление: Экономические основы. / Г.К. Таль. – М.: Изд-во Инфра-М., 2004. – с. 645
- 3 Богатырева, О.В. Реализация стратегического подхода к финансовому оздоровлению кризисных предприятий в современной экономике России / О.В. Богатырева // Экономический анализ: теория и практика. - 2008. - № 19
- 4 Гончаров, А. Досудебное финансовое оздоровление коммерческой организации / А. Гончаров // Право и экономика. – 2004. - №8
- 5 Жарковская, Е.П. Антикризисное управление / Е.П. Жарковская, Б.Е. Бродский. – М.: Изд-во Омега-Л, 2005.
- 6 Рушайло П. Деловая активность в стране просто задавила / П. Рушайло// Коммерсант Деньги. – 2007 - № 16[421] - с. 6.

УДК 658.148

И. Р. КОЩЕГУЛОВА, Г. Р. КУТЛИМАТОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ИННОВАЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Под инновационным кредитованием понимается кредитование коммерческими банками заемщиков, реализующих инвестиционные проекты, в области внедрения (создания) инновационных производственных технологий, производства инновационных продуктов (услуг), коммерциализации научно-технических разработок и иных проектов, являющихся основой инновационного роста реального сектора экономики.

Инновационное кредитование имеет целью получение стабильного дохода при обеспечении полной возвратности денежных средств и включает в себя в разрезе каждого инновационного кредита следующие этапы:

- 1) Подготовительный этап кредитования
- 2) Принятие решения о предоставлении инновационного кредита
- 3) Оформление кредитной документации и формирование кредитного дела
- 4) Предоставление кредита
- 5) Погашение задолженности

Объектом кредитования выступает инновационная деятельность, как специфический процесс. Для банка-кредитора подобные ссуды несут повышенный риск, но в условиях стратегических целей инновационного развития и обеспечения национальной безопасности наличие подобных ссуд (инновационного кредита) становится незаменимым инструментом финансирования инновационного развития экономики. Кредитование инновационной деятельности определяется сущностными особенностями инновационной деятельности, которые выражаются через осознание роли инноваций в современном мире и увеличение инновационной составляющей в структуре бизнес-процессов. Наблюдая рост числа наукоемких производств за последние десятилетия, можно констатировать, что наука играет все более важную роль в экономике, и уже не только уровень развития государства влияет на науку, а именно степень развитости науки задает скорость прогресса страны. Особую роль, как результат научной деятельности в современном производстве, играет инновация.

Сущность инновации целесообразно рассматривать в контексте инновации, как результата инновационной деятельности экономического субъекта – от зарождения инновационного проекта до его внедрения с целью получения экономического или социального эффекта. Инновационная деятельность выступает как механизм, обеспечивающий как создание новых технологий, так и переход к инновационной экономике. В зависимости от масштабов инновационная деятельность может осуществляться на шести экономических уровнях [3]. Попробуем обозначить возможные варианты кредитования на каждом экономическом уровне (табл. 1).

Таким образом, кредитование инновационной деятельности будет зависеть: во-первых, от положения субъекта в системе различных уровней экономики; во-вторых, от конкретных целей привлечения кредитных средств (текущее либо инвестиционное); в-третьих, от сроков: краткосрочное, среднесрочное либо долгосрочное; в-четвертых, в зависимости от уровня, на котором реализуется инновационная деятельность, будет меняться кредитор.

Кредитование инновационной деятельности, в отличие от инвестиционной деятельности, невозможно описать в рамках имеющихся классификаций.

Таблица 1

Характеристика уровней инновационной деятельности

Экономический уровень	Основные характеристики	Возможные формы и методы кредитования
Наноуровень (индивидуальный)	Инновационная деятельность на уровне конкретного человека. Здесь происходит основной этап получения знаний, а также инвестирования в наукоемкую сферу путем приобретения товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности и удовлетворения собственных потребностей	Индивидуальные образовательные банковские кредиты в форме разовой выдачи
Микроуровень	Инновационная деятельность, осуществляемая одним предприятием, осуществляющим разработку, или выпуск наукоемкой продукции, а также оказывающим услуги по обеспечению инновационного процесса (образование, финансы, юридическое сопровождение, информация и т.д.)	Банковское кредитование коммерческих и некоммерческих организаций, предпринимателей: – в форме разового зачисления, кредитования счета или кредитной линии; – по срокам: краткосрочное, среднесрочное либо долгосрочное
Мезоуровень	Инновационная деятельность, осуществляемая группой предприятий на уровне сетевых или корпоративных структур преимущественно в пределах одной отрасли или региона	– проектное финансирование – синдицированное кредитование
Макроуровень	Инновационная деятельность, осуществляемая в пределах одного государства, институциональную основу которой составляет национальная инновационная система.	– проектное финансирование – синдицированное кредитование – государственный кредит
Гиперуровень	Инновационная деятельность, осуществляемая: – объединенными национальными (государственными) системами (ЕС, ЕвроАзЭС, СПТ) – транснациональными корпорациями	– проектное финансирование – синдицированное кредитование – государственный кредит – международный кредит

Следовательно, необходимо выделить данного типа кредитования в специфический тип: инновационный кредит, в качестве объекта кредитования которого выступает именно инновационная деятельность. Для этого важно, что-

бы категория «инновационная деятельность» была однозначно описана в законодательстве. Кроме того, необходимо наладить систему статистического учета инновационной деятельности для всех субъектов, осуществляющих такую деятельность и, соответственно, претендующих на получение инновационного кредита как специфической формы кредитования со всеми присущими льготами и преференциями. Исследуя специфику кредитования инновационной деятельности, невозможно обойти стороной принципы кредитования. В первую очередь необходимо однозначно идентифицировать «принципы кредита» и «принципы кредитования».

Категория «кредит» является первичной по отношению к категории «кредитование», соответственно «принципы» кредита, а также специфические законы его функционирования являются основой для определения «принципов кредитования», выступающих исходным элементом механизма кредитования.

Последний, являясь воплощением кредита как экономической категории, должен быть основан на его сущностных особенностях и создавать конкретные условия функционирования кредита. Экономические категории «финансы» и «кредит» отражают сущность экономических отношений, возникающих по поводу движения денежных средств. Главной отличительной чертой категории «финансы» является то, что имеет место относительно безвозвратное движение денежных средств, в то время, как «кредит» всегда подразумевает обязательный возврат. Именно возвратность является главным принципом кредита.

Основными законодательно закрепленными принципами кредитования являются: возвратность, срочность, платность [1]. А.М. Тавасиев обозначил данную группу как «безусловные принципы» банковского кредитования, одновременно с этим он называет особые принципы, как:

- принцип подчинения кредитной сделки нормам законодательства и банковским правилам, предполагающий необходимость обязательного наличия кредитного договора в письменной форме;
- принцип неизменности условий кредитования означает, что изменение положений кредитного договора возможно только в соответствии с правилами, сформулированными в самом кредитном договоре (либо приложении);
- принцип взаимовыгодности кредитной сделки предполагает адекватный учет интересов и возможностей обеих сторон [2].

Помимо названных, в отечественной банковской практике называются также принципы, выделяемые как правила кредитования, которые могут иметь место при волеизъявлении сторон: принципы целевого использования и обеспеченности кредита. На наш взгляд, выделение таких принципов, как принцип экономической самостоятельности банка, принцип рационального кредитования, принцип снижения риска кредитного портфеля и проч., фактически представляют собой констатацию самоочевидных вещей, которые не несут никакой принципиальной нагрузки.

Кредитование инновационной деятельности сопряжено с повышенными рисками для всех участников. Решение данной проблемы поднимает два блока взаимосвязанных вопросов. Первый заключается в том, что получение кредита сопряжено с необходимостью обоснования реализуемости инновационного проекта как источника возврата полученных средств. Вторым вопросом является возможность получения самого кредита, условием которого выступает, во-первых, кредитоспособность (текущая и перспективная) субъекта инновационной деятельности; во-вторых, обеспечение соответствующих гарантий. Именно названные аспекты и будут выступать в качестве «специфических принципов банковского кредитования инновационной деятельности». Инновационная активность экономических субъектов напрямую зависит от активной роли государства, в первую очередь, в части инструментов их финансирования. Инновационная деятельность требует наличия значительного финансового потенциала предприятий для расширения финансовой базы для этого государство может предоставить гарантии, займы на льготных процентах, поручительства и т.д.

Таким образом, под системой банковского кредитования инновационной деятельности можно понимать систему экономических отношений, возникающих в процессе движения ссудной стоимости от кредитора (в лице кредитной организации) к заемщику (в лице инновационно активного субъекта экономической деятельности), основанных на государственной политике финансирования инновационной деятельности, подлежащих нормативно-правовому регулированию и надзору и опосредующих в процессе внедрения инновации взаимодействие ее основных элементов.

Основой развития системы банковского кредитования инновационной деятельности выступает единство финансово-кредитных отношений, носящих в условиях рыночной экономики объективный характер и обеспечивающих использование совокупности финансово-кредитных инструментов в целях решения проблем инновационного развития экономики. Организационный аспект поставленной задачи рассматривает банковское кредитование инновационной деятельности как целостную систему, которая развивается под влиянием рыночных факторов и стоящих перед ней задач.

Библиографический список

1. Федеральный закон РФ «О банках и банковской деятельности» от 2 декабря 1990 г. № 395-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
2. Тавасиев, А.М. Банковское дело: управление и технологии / А.М. Тавасиев. – М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 863 с.
3. Кушлин В.И. Инновационный тип развития экономики / В.И. Кушлин, А.Н. Фоломьев. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 672 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ ЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ: К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Анализ венчурного бизнеса показывает, что специфической особенностью венчурного капитала является финансирование деятельности с повышенной степенью риска. В целях и характере использования средств в инновационном процессе – большой риск потерять авансированный капитал в силу ряда причин: непредсказуемость результата творческого процесса, без которого немислимо нововведение; возможная ошибка идеи, лежащей в основе инновационного процесса; трудности технической реализации проекта; непредсказуемая реакция рынка на появление новинки и т.д.

Важно отметить, что рисковый характер финансирования в большей степени присущ инновационной деятельности. В научно-техническом цикле, исследуемом при анализе различных форм НТП, финансирование не всегда можно считать рисковым. НТП определяет только те инновационные процессы, которые дошли до стадии продаж, то есть получили признание рынка, так как вероятность их успеха достигает 100%. Напротив, если новшество не было принято рынком или вовсе не было создано, в силу незавершенности инновационной деятельности, то оно не могло содействовать прогрессивным изменениям в обществе[1].

Вложения в инновации характеризуются значительным временным лагом от момента авансирования финансовых средств в инновации, до момента получения коммерческой отдачи от них.

По форме предоставления капитала – инновационный процесс служит средством решения насущных проблем организации в области ее основной деятельности; инвестиции в нововведения в этой связи совершаются в составе финансового или торгового капитала, определяющего основную деятельность компании-инноватора; денежный капитал, авансируемый в инновационную деятельность, включается в кругооборот промышленного или торгового капитала, как правило, через особый рынок капиталов – в форме участия, предполагающей особые условия получения ссуды.

В монопольной цене предоставляемых средств, обусловливаемой разделением прав монопольного владения результатами инновационной деятельности между кредиторами денежных средств и инноваторами. Высокая неопределенность результатов инновационной деятельности отрицает гарантированный характер возмещения заемных средств, что закономерно предполагает увеличение «цены» кредита, а также вступление займодавца в права владения новшеством. В этой же связи просматривается такая тенденция: привлечение заемных средств для инвестирования инноваций возможно в том

случае, если финансовая отдача от использования создаваемого новшества будет ощутимее, чем от альтернативных сфер вложения капитала.

В источниках инвестирования инноваций – непостоянство и разнообразие субъектов инвестирования: средства государственного бюджета, финансы корпораций, банки, инвестиционные фонды специального назначения, иностранные инвесторы и т.д.

Таким образом, понятие «венчурный капитал» наиболее адекватно отражает характер использования денежных средств в инновационной деятельности, характер связи между различными этапами инновационного цикла. В то же время необходимо понимать, что степень риска инвестиций в нововведения будет существенно варьировать в зависимости от уровня неопределенности конкретного результата.

Интересы инвесторов и инноваторов противоречивы. Инноватор, стремясь получить необходимые инвестиции для реализации своего новшества, может недооценивать недостатки идеи и переоценивать ее выгоды и преимущества. Инвестор, в свою очередь, желая минимизировать риски, стремится получить объективную техническую, экономическую и рыночную оценку инновации.

Основной проблемой в современных условиях является недостаточная активность предприятий во внедрении инноваций в производство. Руководители опасаются рисковать прибылью и брать дорогие кредиты, вкладывая их в рискованные инновационные проекты. Этому способствует также нежелание большинства акционеров расходовать полученную прибыль на развитие производства в ущерб выплаты дивидендов[2]. Поэтому в условиях переходного периода, когда жесткие условия конкуренции и вероятность разорения предприятий заставляет внедрять новые технологии, продукты, способы организации и управления производством, необходимо применять более эффективные формы освоения инноваций. Одним из таких вариантов освоения инноваций является применение венчурного капитала.

Освоение инноваций по этому варианту превращает предприятие в изготовителя инновационной продукции по заказу, тем самым минимизируются риски разработки и опытного внедрения инноваций[1]. В то же время инвестор получает достоверную информацию об идее, а инноватор получает необходимые средства и часть доходов.

Венчурный капитал представляет собой рисковую форму финансирования. Чтобы оценить рискованность инвестиций, необходимо проанализировать все виды рисков. Их можно разделить на 2 группы: технические и коммерческие. Технические риски связаны с различного рода неудачами при проведении НИР и освоении новшества. Коммерческие риски могут возникать на любой стадии реализации инновации.

Анализ рисков позволяет уточнить значение ставки дисконтирования и внутренней нормы доходности инноваций. Такие факторы, как требуемый объем инвестиций, размеры рынка, жизненный цикл нововведения и др. оказывают влияние на эффективность инноваций[3].

Таким образом, венчурный капитал как экономическая категория выражает экономические отношения в форме согласования противоречивых интересов инвесторов и инноваторов по поводу признания и оценки интеллектуальной собственности на инновации, долгосрочного инвестирования средств на создание и развитие инновационного предприятия, гарантирования инвестиций и предупреждения рисков, взаимовыгодного распределения доходов от реализации инноваций.

Можно утверждать, что венчурный капитал способствует созданию нового типа инвестиционного механизма, который дает возможность получать значительные экономические эффекты и стимулирует хозяйственные отношения в целом. Особая роль отводится венчурному финансированию в инновационной сфере.

Библиографический список

1. Алипов, С. Зарубежный венчурный капитал в России. Аналитический обзор / С. Алипов, В. Самохин // Рынок ценных бумаг. - 1999. - №21 (156). С.37–40.
2. Архипова, М.Ю. Новые тенденции в инновационном развитии России / М.Ю. Архипова, О.Г. Голиченко // Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития. – М.: Изд-во ЛЕНАНД, 2006. – С. 157–178.
3. Барабанов, И.П. Наукограды и особые экономические зоны в инновационной политике России / И.П. Барабанов // Национальная инновационная система России: проблемы становления и развития. – М.: Изд-во ЛЕНАНД, 2006. – С. 355–365.

УДК 658.15

В. А. КУЧЕР

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое предприятие стоит перед выбором, принимая решение о том, какую часть своих средств направлять на развитие. Прежде всего, для непрерывного воспроизводства необходимо оплатить издержки производства (зарплата, материалы и т.д.). Часть средств инвестируется на развитие или переходит к собственникам. В интересах собственников предприятия – увеличение чистой прибыли, для этого необходимо вкладывать средства в развитие предприятия. Это при продуманных вложениях, в будущем, приведет к росту прибыли. Если же максимизировать собственную прибыль в настоящем, то в будущем предприятие будет приносить меньше прибыли. Если не вкладывать в развитие, то продукт компании потеряет конкурентоспособность, а это – серьезная угроза экономической безопасности предприятия.

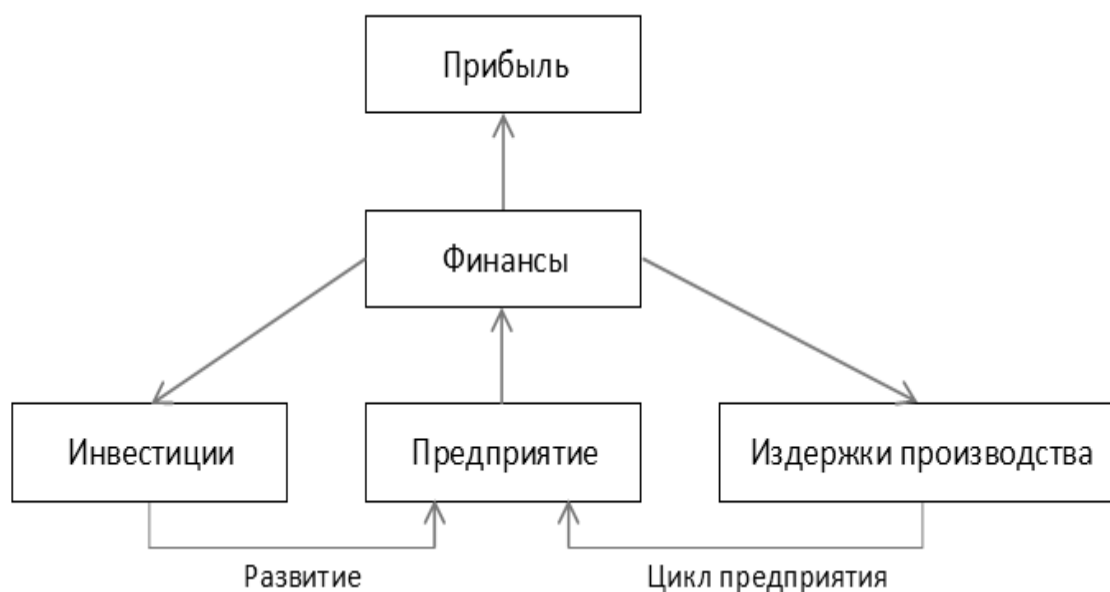


Рис. 1. Распределение финансовых ресурсов

Финансовые интересы предприятия определяются в литературе как «форма проявления его объективных потребностей в сфере финансовой деятельности, формируемых субъектами, осуществляющими финансовый контроль над предприятием, и сбалансированных с другими субъектами его внешних и внутренних финансовых отношений, удовлетворение которых обеспечивает реализацию основных целей финансовой деятельности на каждом из этапов его финансового развития» [1].

Структура финансовых интересов предприятия меняется в зависимости от внешних и внутренних факторов. К внутренним факторам относятся персонал, инфраструктура, технологии. В интересах предприятия – высококвалифицированный, компетентный персонал. Компании следует проводить обучение и повышать уровень жизни своих работников. Для производства продукции высокого качества необходимо обновлять свои основные фонды и покупать новое современное оборудование. На старом оборудовании не произвести качественный, современный продукт, даже имея лучших работников и технологии. Необходимо обновлять технологии чтобы уменьшить затраты на производство и повысить качество продукции. К внешним факторам отнесем конкуренцию и экономическое состояние государства. Если высока конкуренция, стоит уделять внимание технологии и интеллектуальному потенциалу, привлекать людей, которые смогут вывести на новый уровень продукцию компании.

Если руководство видит слабость внутренних факторов, можно направить финансовые ресурсы в этом направлении. Следует постоянно перераспределять финансовые ресурсы в направлении слабого фактора. Только при этом условии повышается эффективность предприятия и его экономическая и финансовая безопасность.

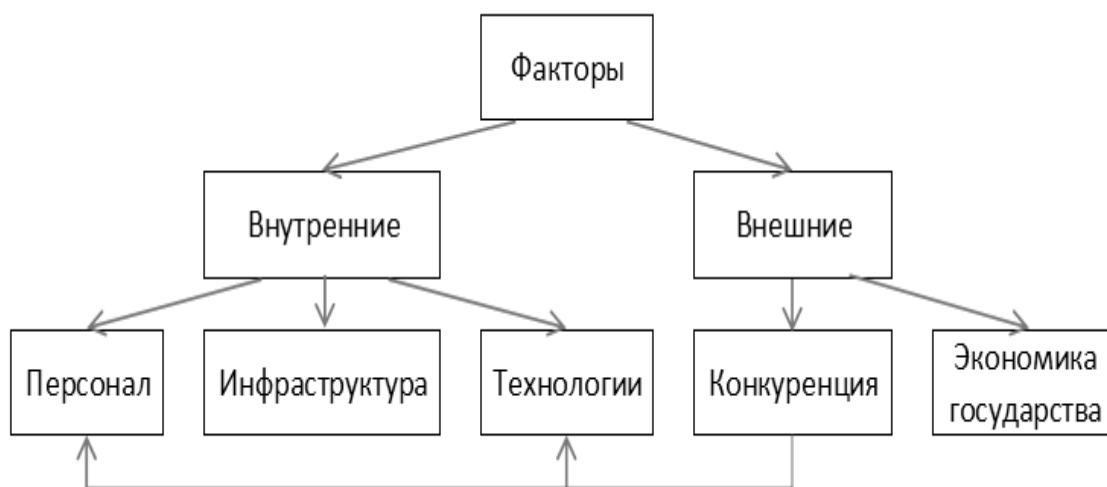


Рис. 2. Факторы, влияющие на финансовые интересы предприятия

Высокорискованные финансовые операции стоит осуществлять в небольшом объеме, в котором финансовые потери не будут значимыми. Неэффективное и непродуманное распределение прибыли ведет к упадку предприятия.

Многие компании стараются максимизировать свои продажи. По нашему мнению, следует искать постоянных долгосрочных клиентов и учитывать их потребности в будущем. Предложение покупателям продукта высокого качества, не хуже чем у других производителей, во многом обеспечивает экономическую безопасность предприятия.

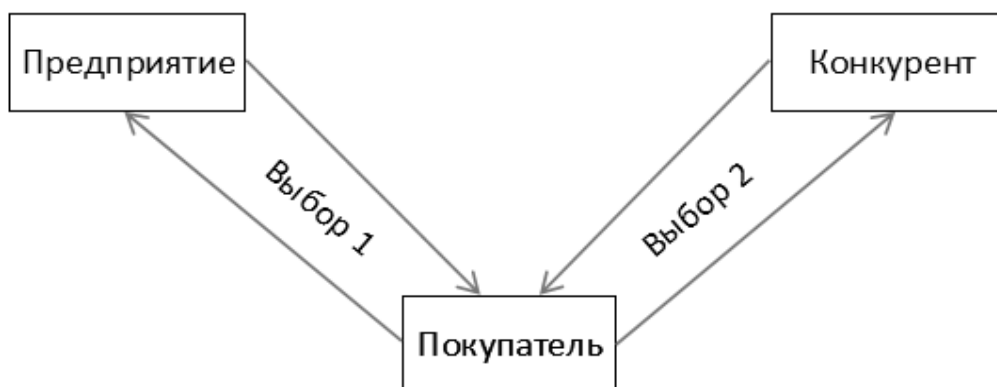


Рис. 3. Безопасность за счет продаж

Покупатель выбирает, какой компании отдать предпочтение. Эти компании будут развиваться дальше, получать прибыль. Неспособность конкурировать с другими производителями ведет к потере рынка и банкротству.

Компании, снижая издержки производства, увеличивают поступающую прибыль и могут больше средств направлять на развитие. Компания, снизившая

издержки производства, может снизить цену товара, что привлечет дополнительных покупателей, при этом увеличится суммарная поступающая прибыль. Компания, производящая продукцию с высокими издержками, соответственно, получит невысокую прибыль.

В литературе дается следующее определение финансовой безопасности предприятия: «Финансовая безопасность предприятия – количественно и качественно детерминированный уровень финансового состояния предприятия, обеспечивающий стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, параметры которого определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде [1].

Под объектом управления финансовой безопасностью предприятия понимается его финансовая деятельность, субъектом — отдельный собственник или менеджер [4].

По мнению других исследователей, не деятельность людей, а отношения между ними в результате программы действий можно считать объектом управления. Под субъектом управления при этом понимают «управляющую систему как совокупность органов управления» [2].

Существует и иное мнение. Относительно экономических процессов, управление — это известное действие человека на объекты и процессы, а также на участие в нем людей, которое осуществляется с целью дать определенную направленность финансовой деятельности и получить желаемый результат. Объекты управления — работники, коллективы работников, которые действуют в соответствии с правилами, приказами, выданными субъектами управления, а также любые экономические процессы, которые подвергаются конкретным изменениям под властью субъекта управления [4].

В замкнутой системе управления финансовой безопасностью информация поступает к менеджеру, он ее анализирует и осуществляет управляющие действия. Через обратную связь субъект управления получает информацию о состоянии объекта управления.

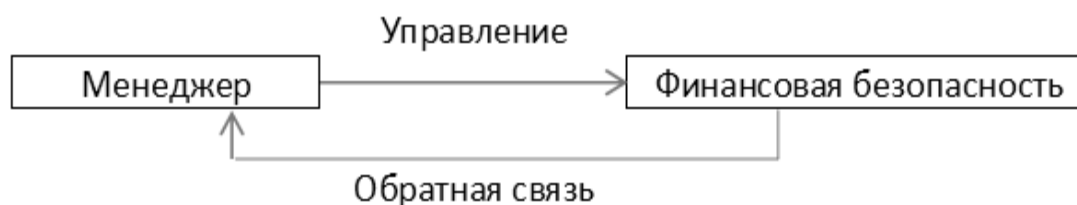


Рис. 4. Схема управления финансовой безопасностью

Угрозы финансовой безопасности предприятия могут быть существующие и потенциальные. Службы безопасности предприятия должны

предпринимать действия для решения как существующих проблем, так и потенциальных. Потенциальные проблемы меняются со временем, возникают новые. При выявлении в процессе прогнозирования потенциально вероятных угроз финансовой безопасности промышленных предприятий, необходим расчет стоимости конкретных мероприятий, планируемых для их предотвращения в целом, либо минимизации потерь при невозможности полного предотвращения. В противном случае стоимостное выражение экономического эффекта может быть настолько незначительно, что реализация мер по предотвращению угрозы финансовой безопасности предприятий будет нецелесообразна и, более того, может стать источником дополнительных потерь корпоративных ресурсов [3]. Стоит правильно оценивать целесообразность принятия мер для обеспечения финансовой безопасности, если стоимость мер, принимаемых для ликвидации угроз финансовой безопасности, превышает стоимостную оценку самих потенциальных угроз, то необходимо искать другие пути решения.

Таким образом, принципы обеспечения финансовой безопасности предприятия могут быть сформулированы следующим образом:

- Затраты на обеспечение безопасности не должны превышать стоимостную оценку потенциальных угроз;
- Главная задача службы экономической безопасности – предотвращение критических, способных разрушить предприятие угроз.

Финансовая безопасность предприятия – основной элемент его экономической безопасности, так как финансовый потенциал является основополагающим в обеспечении развития предприятия, финансовые операции осуществляются постоянно, финансовые риски наиболее опасны[1].

Библиографический список

1. Бланк, И.А. Управление Финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. - К.: Изд-во Эльга, 2009.- 776 с.
2. Низенко, З.И. Обеспечение безопасности предпринимательской деятельности / З.И. Низенко. - К.: Изд-во МАУП, 2003.-124 с.
3. Загорельская, Т.Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления / Т.Ю. Загорельская // Научные труды ДонНТУ.- 2006. - № 103-4. - с. 215-218.
4. Чужмаров, А.И. Обеспечение экономической безопасности промышленных предприятий как основной фактор эффективного функционирования отрасли промышленности / А.И. Чужмаров // Корпоративное управление и инновационное развитие Севера. Вестник научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. - 2006. - №4. - с.31-40.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ: УСЛОВИЯ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Глобализация мировой экономики в полной мере затрагивает и мировой рынок страхования, который является важнейшим элементом системы современных экономических отношений. Глобализация мирового рынка страховых услуг проявляется главным образом в процессе стирания законодательных и экономических барьеров национальными страховыми хозяйствами и имеет в качестве конечной цели формирование единого страхового пространства [1]. Основными направлениями реализации данной цели являются:

1) слияние и поглощение субъектов страхового рынка в лице страховых и перестраховочных компаний и, как следствие, формирование крупнейших транснациональных страховых обществ;

2) формирование крупнейших международных страховых брокеров путем слияния и приобретения мелких и средних посредников;

3) переплетение страхового, банковского и ссудного капиталов с формированием транснациональных финансовых групп (ТНФГ), что дает возможность потребителю получать целый комплекс финансовых услуг в рамках одной группы;

4) появление новых форм и видов страховых услуг вследствие изменяющегося спроса на традиционные страховые услуги;

5) либерализация торговли страховыми услугами и расширение доступа иностранных операторов страхового рынка на ранее недоступные национальные рынки стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки, Азии;

6) изменение рыночной среды в условиях возможности использования Интернета для предоставления страховых услуг;

7) увеличение масштабов страховых убытков в результате развития урбанизации, технического прогресса, удорожания частной и корпоративной собственности, влияния глобальных климатических изменений.

Глобализация и интеграция на рынке страховых услуг проявляются в изменении экономической мощи субъектов страхового рынка. Этому способствуют крупные слияния и поглощения, особенно активно проявившиеся на мировом рынке страховых услуг со второй половины 90-х гг.

Передовые позиции в процессе слияния и поглощения занимают европейские страховые компании. Из 44 приобретений, совершенных европейскими страховыми обществами, 16 приходится на страховщиков из США (причем четыре сделки превысили сумму 2 млрд. долл. США), 15 – на Юго-Восточную Азию, 12 – на Латинскую Америку и 1 – на Южную Африку.

В свою очередь из 34 зарубежных сделок по приобретению страховых компаний страховщиками США 15 компаний были куплены в Латинской Америке, 8 – в Юго-Восточной Азии, 8 – в Великобритании и всего 3 в континентальной Европе [2].

Основными причинами процесса массового слияния и поглощения страховых компаний являются [3]:

- противостояние жесткой конкуренции на национальных и мировых страховых рынках, которая обусловлена появлением большого количества страховых компаний;

- необходимость увеличения объемов страховой премии путем захвата в результате слияния дополнительной части рынка;

- сокращение расходов на ведение дела;

- необходимость увеличения собственной капитализации для принятия на страхование крупных рисков, а также возможности обеспечения надежной страховой защиты интересов (рисков) собственных транснациональных финансовых и промышленных компаний без участия независимых национальных страховщиков;

- возможность расширения географии деятельности компании и проникновение на новые страховые рынки, что, в свою очередь, способствует диверсификации рисков и стабилизации страхового портфеля;

- потребность в улучшении показателей финансовой устойчивости, которые характеризуются присвоением рейтингов. Присвоение рейтингов страховым компаниям является неотъемлемой частью бизнес-процессов в странах с развитой рыночной экономикой. Целью присвоения рейтинга является оценка финансового положения страховой компании как в настоящем, так и на перспективу. Он может выступать, с одной стороны, инструментом в конкурентной борьбе за страхователей, а с другой стороны, определенным ориентиром для самих страховщиков, желающих передать те или иные риски в перестрахование надежным страховщикам и перестраховщикам;

- желание перестраховщиков приобрести бизнес по прямому страхованию с целью упрочения своих позиций на страховом рынке.

Аналогичные тенденции наблюдаются и на брокерском рынке, тесно связанном с прямыми страховщиками. Здесь также происходят серьезные изменения состава участников за счет укрупнения брокерских компаний.

На сегодняшний день безусловным лидером на рынке страховых брокерских услуг является американская компания Marsh & McLennan, которая была основана в 1871 г. в США. В результате поглощения четырех крупнейших брокерских компаний: американской Johnson & Higgins, французской CECAR, английской Sedwick Group, мексиканской Brockman & Schuh Group, брокерское агентство Marsh & McLennan стало первым в мире [2].

Факторы, обуславливающие процессы интеграции на страховом брокерском рынке, мало чем отличаются от причин объединения и поглощения на рынке прямых страховщиков и перестраховщиков. Слияние брокерских компаний связано прежде всего с необходимостью снижения затрат на

проведение операций; необходимостью расширения географии своей деятельности; желанием увеличить получаемую прибыль, в том числе за счет расширения перечня оказываемых услуг. Сегодня страховой брокер кроме традиционных услуг по размещению страховых рисков своего клиента при необходимости берет на себя функции по оценке и анализу страховых рисков, управлению риском и оценке убытков. Более того, в связи с потребностью ТНК в эффективном управлении рисками брокерам могут передаваться полномочия по комплексному управлению активами компаний. Наряду с этим брокеры могут предложить своим клиентам консалтинговые услуги в области менеджмента и управления персоналом.

Глобализация мировой экономики осуществляется с помощью различных интеграционных процессов, в том числе и путем слияния банковских и страховых институтов. Примерами успешного сотрудничества между банками и страховыми компаниями могут служить такие страны, как Испания, где около 70% всех полисов по страхованию жизни продается через банковскую сеть, а также Франция и Великобритания, где аналогичный показатель составляет 40% [3].

Результатом капиталов взаимного переплетения банковского и страхового на фоне трансграничных сделок по слиянию и поглощению среди страховщиков является формирование крупнейших транснациональных страховых компаний, активы которых сравнимы с активами крупнейших транснациональных корпораций в сфере производства.

Слияние страхового и банковского секторов экономики позволяет [4]:

- обеспечить более высокий уровень капитализации, финансовой устойчивости страховых операций за счет перераспределения капитала внутри объединенной компании;
- способствовать появлению новых видов финансовых услуг и возможности комплексного обслуживания клиентов;
- повысить конкурентоспособность страховщиков на рынке страховых и финансовых услуг;
- расширить возможности страховщиков в реализации своих продуктов за счет имеющейся у банков клиентской базы. Так, в Европе все большее число полисов по страхованию жизни реализуется через филиальные сети банков. За последние 10 лет кредитные институты увеличили свою долю по сбору премий на рынке страхования жизни в три раза. По оценке экспертов, каждый четвертый полис по страхованию жизни прямо или косвенно продается через банки;
- активизировать участие страховых компаний в операциях на фондовом рынке;
- снижать издержки по ведению бизнеса за счет получения доступа на уже готовые каналы сбыта с учетом специфических потребностей потенциальных клиентов.

Развитие современных технологий в области телекоммуникаций, и в первую очередь Интернета, оказывает значительное влияние на развитие

мирового рынка страховых услуг. По данным консультационной компании PricewaterhouseCoopers Интернет-продажи западных страховых компаний составляют в среднем 2% от общего объема продаж страховых услуг [5].

Следует также отметить, что одним из препятствий для развития Интернет-страхования является отсутствие в некоторых странах законодательства об электронно-цифровой подписи.

Увеличение масштабов страховых убытков, их стоимости обусловлено рядом причин, главными из которых, на наш взгляд, являются: активное вмешательство человека в природную среду, растущая урбанизация, что приводит к нарушению экологического равновесия и росту катастрофических стихийных бедствий; увеличению стоимости частной собственности и средств производства, увеличивает стоимость последствий стихийных бедствий. В результате появляется необходимость в повышении капитализации мирового страхового и перестраховочного рынков, в привлечении дополнительных финансовых ресурсов для покрытия убытков, например, за счет создания специализированных международных объединений страховщиков – страховых пулов.

Одним из характерных признаков и в то же время одним из важнейших условий глобализации страхового рынка является широкомасштабная экспансия со стороны крупнейших транснациональных страховых компаний в отношении страховых рынков стран Восточной Европы, Азии и Латинской Америки. Развивающиеся национальные рынки отдельных стран сталкиваются с серьезным риском их поглощения крупнейшими иностранными страховщиками.

Международные страховые компании обладают рядом серьезных преимуществ, позволяющих им поглощать национальные компании. К ним относятся:

- значительный объем финансовых ресурсов;
- широкий спектр предлагаемых страховых услуг;
- высокое качество (профессионализм) их предоставления.

Библиографический список

2. ФЗ РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» 27 ноября 1992 №4015-1 (в ред. от 30.11.2011). Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.http://base.garant.ru>
2. Emerging markets; insurance industry in the face of globalization reported by SWISS RE // Publication briefs. - 2009.
3. Ливенцев Н.Н., Костюнина Г.М. Международное движение капитала: М.: Изд-во Экономист, 2011.
4. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. – М.: АНКИЛ, 2010.
5. Официальный сайт консультационной компании PricewaterhouseCoopers. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pwc.com>

УДК 330.322:001.3

А. М. МУХАМЕДЬЯРОВ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

Э. А. ДИВАЕВА

Институт экономики и предпринимательства (г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В составе малых предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, распространение получает специфическая их форма – рисковый бизнес (рисковые предприятия). Эти организации отличаются небольшой численностью персонала, высоким научным потенциалом, гибкостью и целенаправленной активностью. Они в основном занимаются поисково-прикладным и исследованиями, проектно-конструкторскими разработками и освоением на их основе новых видов продукции, технологических процессов, организационно-управленческих решений. Этим они отличаются от распространенных форм малого бизнеса.

Проведение научных исследований, особенно поискового характера, сопряжено со значительным риском, поэтому финансирующий их капитал называется рисковым (венчурным). Отсюда и название – «венчурные предприятия (организации)». Вторая их особенность заключается в том, что основной сферой их функционирования являются наукоемкие отрасли (новые средства связи, электроника, биоинженерия, информатика, химия). Венчурные организации выполняют важную связующую роль между поисковыми исследованиями и серийным (массовым) производством нововведений.

Значение рисковых (венчурных) организаций не ограничивается лишь нововведениями. Они формируют новый инновационно-инвестиционный механизм, соответствующий требованиям структурной перестройки производства и быстрорастущим общественным потребностям. К преимуществам венчурных организаций следует отнести и то, что, разрабатывая принципиально новые изделия и технологии, они могут одновременно выявлять наиболее перспективные направления инноваций и тупиковый путь развития исследований, что приводит к значительной экономии финансовых ресурсов. Значимость венчурных организаций состоит также в том, что они стимулируют конкуренцию, подталкивая крупные объединения (компании) к инновационной активности. Так, вклад фирмы Apple computer, возникшей как рисковое предприятие, состоял не в создании и производстве персонального компьютера, а в том, что она побудила компанию-гиганта IBM к поискам новых технологических решений и совершенствованию своей организационно-производственной структуры, которые способствовали повышению конкурентоспособности ее продукции.

Вместе с тем рисковые организации отличаются неустойчивостью, ненадежностью своего положения. Так, в США из созданных в 60-е гг. XX века

рисковых фирм 32% были поглощены крупными корпорациями и компаниями, 37% обанкротились и выжили лишь около 30%. Однако эффективность рискованных фирм настолько высока, что делает такую форму интеграции науки и производства привлекательной и практику их создания целесообразной. Об этом свидетельствуют многие изделия, получившие распространение во всем мире. При этом отметим, что некоторые из венчурных организаций превратились в крупных производителей, наукоемких изделий (например, Xerox, Apple computer).

Зарубежный опыт доказал высокую эффективность венчурных организаций. Необходимость создания и развития венчурных предприятий в отраслях промышленности и в регионах РФ не вызывает сомнений. Возникает вопрос: подготовлены ли отрасли промышленности и регионы РФ к эффективному функционированию аналогичных предприятий? Однозначного ответа не может быть. Единичные случаи, спорадически созданные и, возможно, эффективно функционирующие, еще не говорят об этом. Тем более, если учесть что первые венчурные предприятия были созданы за счет финансов зарубежных инвесторов, весьма далеких от интересов российской экономики. Структуры с российским капиталом начали создаваться только после 2000 года и доля отечественных средств на венчурном рынке в 2009 г. оценивалась в пределах 5-8% [1].

Для ясного ответа на поставленный вопрос (важно выяснить тот комплекс условий (предпосылок), необходимых для создания венчурных предприятий. Эти предпосылки должны отражать целенаправленность деятельности этих предприятий, формы финансирования, подготовленность (включая восприимчивость) отраслей и регионов к нововведениям. С учетом этого к основным предпосылкам для создания венчурных организаций могут быть отнесены:

- инновационные предложения;
- общественные потребности для реализации инновационных предложений и проектов;
- предприниматель для организации на основе инновационных предложений венчурного предприятия;
- высокий научный потенциал в целом инновационный потенциал;
- рискованный капитал для финансирования венчурного предприятия.

Из этих предпосылок относительно новая и с точки зрения реализации очень важная – это выбор предпринимателя, способного организовать венчурное предприятие на основе инновационных предложений. Не любой предприниматель может быть организатором, менеджером венчурного предприятия, поэтому возникает вопрос о критериях, которыми необходимо руководствоваться инвесторам при выборе менеджеров (предпринимателей). С учетом содержания выполняемых работ в данном случае основным критерием может быть тот, который отражает уровень квалификации и практический опыт управления предпринимателя.

Инвесторы рискованного капитала ставят успешную реализацию проекта в прямую зависимость от организационно-управленческих навыков инициаторов создания венчурных предприятий. Подобный подход целесообразен, ведь успех или неудача инновационного проекта (предложения) во многом определяется правильностью выбора стратегии и тактики освоения и продвижения нового товара (продукции, технологии) на рынке, умением подобрать и сплотить коллектив, заинтересовать его в конечных результатах работы. Менеджеры малых инновационных предприятий (особенно венчурных) должны одновременно сочетать в себе такие качества, как твердость и вместе с тем гибкость в процессе достижения поставленных целей, готовность к риску и тщательный расчет принимаемых решений, совершенное знание как технической, так и экономико-правовой стороны дела. При этом предпочтение следует отдавать тем предпринимателям, которые уже имеют положительный опыт руководства аналогичными организациями (предприятиями). Финансирование венчурных организаций характеризуется рядом особенностей:

- средства предоставляются на длительный срок на безвозвратной основе и без гарантий, поэтому инвесторы идут на большой риск;
- долевое участие инвестора в уставном капитале компании (объединения). Это означает, что рискованное капитал рассматривается не как кредит, а как паевой взнос в уставный капитал венчурной организации в зависимости от доли участия;
- участие инвестора (инвесторов) в управлении созданной венчурной организацией. При этом инвесторы оказывают различные услуги (управленческие, информационные, консультационные и др.).

Отметим, что венчурные организации могут финансироваться крупными предприятиями (объединениями), банками, государством, страховыми обществами, различными фондами (в том числе пенсионными), частными лицами и финансовыми компаниями. При этом государственные органы могут выполнять роль организатора, финансиста, источника научно-технической информации и заказчика.

Самым неотработанным и малоизвестным для промышленности нашей страны является рискованное капитал для финансирования венчурных предприятий. Это одна из важнейших предпосылок, без которой не может быть речи о создании венчурных предприятий.

На пути венчурного капитала возникает немало проблем организационного, правового и экономического характера.

Существуют проблемы законодательного характера, в основном, в налоговом законодательстве, в части налогообложения. Не отработана форма взаимодействия разработчиков и инвесторов – здесь много вопросов и инфраструктурного характера, и психологического. Но главными являются проблемы финансирования формирования и развития венчурных предприятий.

Независимо от степени разрешения тех или иных проблем венчурные организации начали формироваться в некоторых регионах (Москва, Санкт-

Петербург, Республика Татарстан) и в ряде отраслей (машиностроении, приборостроении, средств связи, телекоммуникаций).

Если учесть наличие ряда предпосылок в регионах и в стране в целом, формирование и развитие венчурных предприятий становится возможным, а с точки зрения инновационного развития экономики необходимым. Первым шагом в этом направлении является выявление типов организационных структур венчурных предприятий и их характерных черт, адекватных возможностям республики. В настоящее время на региональном уровне, в отраслях промышленности могут быть созданы три типа венчурных предприятий: 1) корпоративные; 2) внутренние венчуры; 3) самостоятельные.

Самостоятельные венчурные организации нацелены на поиск и разработку принципиально новых инновационных решений, освоение опытных образцов и доведение результатов разработок до уровня коммерциализации. Они могут работать по своей инициативе и по заказу. Большинство из них создаются и могут быть созданы по инициативе физических лиц, но при поддержке (в первую очередь в области финансирования) юридических лиц, кредитных организаций и государственных органов.

В нынешней России, в ее регионах нужны, прежде всего, самостоятельные венчурные организации, которые открывают возможность развития малого инновационного сектора - нового сектора экономики страны.

Библиографический список

1. Мухамедьяров А.М., Диваева Э.А. Управление инновационными процессами в промышленности. Учебное пособие.- Уфа: РИО БАГСУ, 2007. – 201 с.

УДК 336.71:005

Н. И. ПАЩЕНКО

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО ЗАДАЧИ

Во всем мире менеджмент рассматривается как один из важнейших факторов повышения эффективности деятельности. В условиях жесткой конкуренции, которая сопровождает развитие рыночной экономики, необходимо постоянно совершенствовать системы и формы управления, быстро овладевать накопленными в теории и практике знаниями, находить новые неординарные решения в динамической ситуации. Лишь такой подход к управлению обеспечивает выигрыш в конкурентной среде или, по крайней мере, нормальные условия развития организации.

Банковская деятельность в современном мире – одна из наиболее конкурентных, поэтому успех и жизнедеятельность банка существенным образом определяются его менеджментом.

Банковский менеджмент имеет определенную специфику, обусловленную

характером и особенностями осуществления банковских операций.

Банк выполняет разнообразные финансовые функции относительно любого предприятия в экономике, а также является проводником монетарной политики государства. Банки хранят и распоряжаются общественным капиталом и поэтому должны нести ответственность перед собственниками за хранение денежных средств. Специфической особенностью банковской деятельности является то, что банки работают преимущественно с чужими деньгами, которые временно аккумулированы на их счетах. Поэтому надежность отдельного банка и банковской системы в целом рассматривается как необходимое условие их деятельности.

Тем не менее, банки – это не благотворительные организации. Прибыльность выступает главным показателем эффективности работы любого банка, а уровень надежности определяется размером совокупного риска, с которым сталкивается конкретный банк. Именно эти категории – прибыль и риск – рассматриваются как основные критерии оценки уровня банковского менеджмента.

Банковский менеджмент – это наука о надежных и эффективных системах управления всеми процессами и отношениями, которые характеризуют деятельность банка.[1] Увеличение прибыльности и снижение риска – это два основных направления банковского менеджмента. Под процессами и отношениями понимают всю совокупность финансовых, экономических, организационных и социальных сфер банковской деятельности.

В понятие «коммерческий банк» вкладывается широкий смысл, поэтому объекты управления и исследования конкретизируются так: капитал; привлеченные и заемные ресурсы; активы; финансовый инструментарий; методология; организационные структуры; банковские продукты; персонал; информационные потоки; внутрибанковские операции; материально-техническая база; учет и отчетность; финансовые результаты и налоги; безопасность; связи с общественностью, другие.

Субъект управления – это ответственное лицо или группа лиц, которые имеют право принимать управленческие решения и несут ответственность за эффективность осуществляемого процесса управления банком. В коммерческом банке субъектами управления являются члены Правления банка, члены Совета директоров банка, лица, которые занимают руководящие должности (руководство), команда менеджеров, которые непосредственно осуществляют процесс управления. Все субъекты управления часто объединяют под одним названием – менеджеры банка.[2]

Банковский менеджмент, как и каждая наука, базируется на определенных принципах и направлен на выполнение конкретных функций с помощью инструментария с целью достижения поставленных целей.

Менеджмент характеризуется принципами, которые являются общими для всех сфер деятельности:

- направленность субъекта управления на достижение конкретных целей;
- единство цели, результата и средств его достижения;

- комплексность процесса управления, которая включает планирование, анализ, регулирование и контроль;
- единство стратегического (перспективного) и тактического (текущего) планирования для обеспечения непрерывности соответствующего процесса;
- контроль за принятыми управленческими решениями как важнейший фактор их реализации;
- материальное и моральное стимулирование творческой активности, успехов и достижений всего коллектива и любого его члена в частности;
- гибкость организационной структуры управления, которая дает возможность решать функциональные и управленческие задачи.

В соответствии с классической теорией управления определяют четыре основных функции менеджмента:

- анализ информационных потоков;
- планирование; урегулирование;
- контроль.

Анализ охватывает всю совокупность факторов, которые определяют условия функционирования банка в текущем периоде и в будущем. Результатом аналитической работы может стать качественная информация, на основании которой осуществлялись бы другие функции менеджмента.

Планирование деятельности рассматривается как центральное звено всего процесса управления банком и главная функция менеджмента.

Под регулированием понимают процесс оперативного управления, то есть принятие текущих управленческих решений.

Функция контроля состоит в проверке выполнения принятых управленческих решений и обеспечивает возможность непрерывного осуществления процесса управления банком. Необходимым условием эффективности контролирующей функции является целесообразное и оправданное объединение разных видов контроля.

Инструментарий банковского менеджмента включает совокупность методов, приемов, средств и форм достижения целей и выполнения задач, которые поставлены перед банковским учреждением.

Методы управления – это средства влияния на объект управления с целью достижения определенных целей.

Методы управления разделяют на экономические, административные, социально-психологические, правовые.

В процессе управления банком прибегают к различным средствам влияния на объект управления, выбор которых зависит от специфики той или другой сферы банковской деятельности. Одним из главных средств управления являются процентные ставки (как по депозитам, так и по кредитам), а также: валютные курсы; уровень доходности ценных бумаг; способы выдачи и погашения кредитов; уровень обслуживания клиентов; реклама и т.п.[4]

Выбор конкретных инструментов банковского менеджмента прежде всего определяется теми целями, которые формулируются в процессе управления.

Цели и задачи, которых стремится достичь банк, определяют

формирование стратегии, тактики и определяют эффективность менеджмента. Определение главной цели не исключает существования множества других целей и задач в разных сферах управления банком.

Главная цель деятельности банковского учреждения, как и любого коммерческого предприятия, состоит в получении прибыли. Но перечень задач, которые возникают перед банковским менеджментом и требуют эффективного решения, намного более широкий, чем только максимизация прибыли.

Задачи банковского менеджмента:

- обеспечение прибыльной деятельности;
- удовлетворение потребностей клиентов в структуре и качестве предлагаемых банком услуг;
- наличие адекватных систем контроля за уровнем банковских рисков;
- создание эффективной организационной структуры банка;
- организация работы систем контроля, аудита, безопасности, информационных и других систем, которые обеспечивают жизнедеятельность банка;
- создание условий для набора квалифицированных сотрудников и полной реализации их потенциальных возможностей;
- создание систем подготовки, переподготовки и расстановки кадров;
- обеспечение условий для осуществления качественного и последовательного управления банком;
- создание условий для повышения культуры сотрудников, наличия общих ценностей, обеспечение морального климата в коллективе [3].

Банковский менеджмент по направлениям деятельности разделяют на финансовый и организационный.

Первое направление охватывает вопросы, связанные с управлением финансовыми процессами, которые находятся в компетенции банка.

Второе направление деятельности касается проблем и управления коллективом, создания организационных структур и систем обеспечения деятельности банка.

Эффективность процесса управления зависит от способности предугадать будущее, мыслить на перспективу и постоянно контролировать риски. Определяющими являются также качество подготовки и уровень профессионализма, компетентности всего персонала банка.

Библиографический список

1. Кравцов, Г.И. Организация деятельности коммерческих банков: учебник для студентов экономических специальностей учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / Г. И. Кравцов. - Минск: Изд-во БГЭУ, 2008 - 478с.
2. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Менеджмент», «Бухгалтерский учет и аудит» /Е. С. Стоянова. - М.: Изд-во Перспектива, 2008. - 656с.

3. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: экспресс-курс / О.И. Лаврушин. - М.: КноРус, 2009. - 320 с.
4. Синки, Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг, пер.с англ. - М.: Изд-во Альпина Бизнес Букс, 2007. - 1018с.

УДК 631.16

А. Р. САТУЧИНА, А. Ф. САЙФУТДИНОВА, Е. Б. РАЗУВАЕВА

ФГБОУ ВПО Башкирский государственный университет. Стерлитамакский филиал (г. Стерлитамак)

УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Каждая экономическая система (страна, отрасль, регион, предприятие) сталкивается в своей деятельности с кризисными ситуациями. И каждая находит свой путь выхода из кризиса.

Финансовый кризис – объективное явление, которое перманентно возникает в процессе финансового развития предприятия. Он проявляется в довольно обширном диапазоне – от легких симптомов до полной финансовой несостоятельности предприятия. Современная теория рассматривает финансовый кризис не только как объективно неизбежный, но и как объективно необходимый процесс, формирующий импульс модернизации всей финансовой деятельности предприятия.

Объективная природа финансового кризиса предприятия отражает не только закономерность его циклического проявления, но и возможность его успешного разрешения. Теоретические исследования и практическая деятельность в этой области позволили сформировать новое научное направление – антикризисное финансовое управление предприятием.

В экономиках переходного периода и развивающихся экономиках, отличающихся высокой сложностью и скоростью изменений, их глубиной и непредсказуемостью результатов, потребность в эффективном антикризисном управлении как никогда и нигде высока. Главной ее целью является особенно в России с ее огромными ресурсами и территорией, многообразием условий и проблем.

Отметим, что поначалу кризисы рассматривались как явление совсем случайное, стихийное и, как следствие, непредсказуемое, и потому особо опасное, с особо тяжелыми последствиями. Ни о каком антикризисном управлении, антикризисных действиях речи идти не могло. Затем кризисы стали квалифицироваться как закономерные, была выявлена и доказана их циклическая природа - кризисы стало возможно прогнозировать. Однако считалось, что кризисы не просто не необходимы экономической системе, но вредны и даже опасны. Вследствие этого с кризисами стали активно бороться, ставя перед собой задачу изживания кризисов из хозяйственной жизни; не

только скорейшего вывода системы из кризисного состояния, но недопущения кризиса вообще, что составляло суть антикризисного управления.

Антикризисное управление — это управление, определенным образом предвидящее опасность кризиса, предусматривающее анализ его симптомов, меры по снижению отрицательных последствий кризиса и использования его факторов для последующего развития.

Кроме того, возможность антикризисного управления определяется и знанием циклического характера развития социально-экономических систем. Это позволяет предвидеть ситуации кризиса и готовиться к ним. Наиболее опасными являются неожиданные кризисы.

Необходимость антикризисного управления отражает потребности преодоления и разрешения кризиса, возможного смягчения его последствий. Это естественная потребность человека и организации. Реализовывать ее можно только посредством специальных механизмов антикризисного управления, которые следует создавать и совершенствовать.

Благополучное финансовое состояние предприятия - это важное условие его непрерывного и эффективного функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

В целях недопущения неплатежеспособности (снижения платежеспособности) необходимо изучать многочисленные показатели, характеризующие все стороны деятельности предприятия (производство, его потенциал, организацию, реализацию, финансовые операции, движение денежных потоков и т.п.) для выявления глубинных причин изменения финансового положения [2].

Применение многостороннего комплексного анализа финансового состояния предприятия создает реальные предпосылки для управления отдельными показателями, и соответственно и для усиления их воздействия на улучшение финансового климата.

Финансовое состояние предприятия необходимо анализировать с позиций и краткосрочной, и долгосрочной перспектив, так как критерии его оценки могут быть различны. Состояние финансов предприятия характеризуется размещением его средств и источников их формирования, анализ финансового состояния проводится с целью установить, насколько эффективно используются финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия. Финансовую эффективность работы предприятия отражают: обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность, состояние нормируемых запасов товарно-материальных ценностей, состояние и динамика дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость оборотных средств, материальное обеспечение банковских кредитов, платежеспособность.

Устойчивое финансовое положение предприятия зависит прежде всего от улучшения таких качественных показателей, как - производительность труда,

рентабельность производства, фондоотдача, а также выполнение плана по прибыли [1].

Рациональному размещению средств предприятия способствует правильная организация материально-технического обеспечения производства, оперативная деятельность по ускорению денежного оборота. В то же время финансовые затруднения предприятия, отсутствие средств для своевременных расчетов могут повлиять на стабильность поставок, нарушить ритм материально-технического снабжения. В связи с этим анализ финансового состояния предприятия и анализ других сторон его деятельности должны взаимно дополнять друг друга.

Руководство предприятия все время находится перед необходимостью выбора. Оно должно осуществлять выбор оптимальной цены реализации, принимать решения в области кредитной и инвестиционной политики и многое другое, стараясь добиться такого положения, чтобы вся деятельность предприятия в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала бы требуемые денежные поступления.

Описание ожидаемых результатов экономической деятельности в будущей период имеет место при составлении бюджетов (планов) предприятия.

Принятие решений в таких областях, как, например, приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции относится к долгосрочному планированию. Такие решения определяют деятельность предприятия на много лет вперед и должны быть отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализированности обычно бывает довольно невысока. Долгосрочные планы представляют собой своего рода рамочную конструкцию, поскольку за этот срок выравниваются сезонные колебания конъюнктуры.

Активное управление финансами предприятия предполагает и разумное маневрирование денежными потоками, чтобы добиться синхронности поступления средств с расходами, выполнения всех финансовых обязательств, эффективного использования финансовых ресурсов.

Оценка платежеспособности предприятия производится с помощью коэффициентов платежеспособности, являющихся относительными величинами. Коэффициенты платежеспособности, отражают возможность предприятия погасить краткосрочную задолженность за счет тех или иных элементов оборотных средств.

Для правильного вывода о динамике и уровне платежеспособности предприятия необходимо принимать в расчет следующие факторы:

- характер деятельности предприятия. Например, у предприятий промышленности и строительства велик удельный вес запасов и мал удельный вес денежных средств; у предприятий розничной торговли высока доля денежных средств, хотя значительны и размеры товаров для перепродажи и т.д.;

- условия расчетов с дебиторами. Поступление дебиторской задолженности через короткие промежутки времени после покупки товаров

(работ, услуг) приводит к небольшой доле в составе оборотных активов долгов покупателей, и наоборот;

- состояние запасов. У предприятия может быть излишек или недостаток запасов по сравнению с величиной, необходимой для бесперебойной деятельности;

- состояние дебиторской задолженности: наличие или отсутствие в ее составе просроченных и безнадежных долгов.

Следовательно, для повышения финансовой устойчивости предприятию необходимо изыскивать резервы по увеличению темпов накопления собственных источников, обеспечению материальных оборотных средств собственными источниками. Кроме того, необходимо находить наиболее оптимальное соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Библиографический список

1. Ковалев, А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1997 г. - 208 с.
2. Корчагин, Ю.А. Финансовая реструктуризация / Ю.А. Корчагин. - М., Ось - 89, 2009 г. - 289 с.

УДК 658.15

А. И. ФАБАРИСОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

УПРАВЛЕНИЕ БЮДЖЕТОМ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Одним из основных аспектов финансового управления является планирование денежных потоков предприятия. Для управления движением денежных средств на предприятии используется бюджет движения денежных средств. Этот инструмент финансового менеджмента позволяет контролировать денежные потоки и прогнозировать возможные кассовые разрывы, т.е. осуществлять оптимизацию распределения ресурсов, что, в конечном счете, отражается на платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Главной задачей бюджетирования является выработка эффективных и обоснованных управленческих решений, что требует обработки и анализа больших объемов информации [1]. По этой причине внедрение информационной системы управления бюджетом является актуальной задачей для предприятия, функционирующего в современных условиях.

В результате исследования существующего процесса управления бюджетом движения денежных средств на ОАО «УМПО» было выявлено, что

данный процесс имеет существенные недостатки. Расчеты и сведение бюджета движения денежных средств осуществляется с помощью стандартных офисных приложений, которые не дают экономисту возможности оперативно осуществить анализ формирования той или иной статьи бюджета в точности до определенного центра финансовой ответственности. Используемые программные средства ограничивают специалиста в работе, так как значительную часть его рабочего времени занимает контроль за корректностью данных и копирование информации из одного файла в другой. Кроме того, заметно отсутствие единого информационного пространства для планирования бюджета и анализа его исполнения.

Детальное обследование существующих процессов бюджетирования с использованием методики системного проектирования позволило выделить следующие проблемы:

- проблема информационного обмена, связанная с бумажной передачей данных;
- отсутствие детализации бюджетной информации по центрам финансовой ответственности;
- отсутствие возможностей для сценарного планирования бюджета.

Для решения перечисленных проблем в ОАО «УМПО» предлагается внедрение информационной системы бюджетирования. На российском рынке представлено немалое количество программных продуктов для автоматизации бюджетирования. Выбор оптимального варианта осуществлялся с использованием метода анализа иерархий. Результаты расчетов показали целесообразность приобретения дополнительного модуля «Управление производственным предприятием» в системе программ 1С:Предприятие 8. Внедрение данной системы позволит автоматизировать процесс сбора данных из бюджетов центров финансовой ответственности и операционных бюджетов путем подключения отдела бюджетирования к единому серверу и к единой базе данных. Кроме того, внедренная ИС бюджетирования позволит экономистам предприятия проводить сценарный анализ при планировании бюджета, так как в 1С:Предприятие 8 возможно использование нескольких вариантов финансовых планов [2].

Проектирование системы с учетом особенностей внедряемой системы и сопутствующих изменений процесса бюджетирования заключалось в разработке системного проекта, который включает в себя функциональную и информационную модели предлагаемого процесса, построенные в соответствии с методологиями IDEF0 и IDEF1X соответственно.

Процесс бюджетирования в системе 1С:Предприятие 8 начинается с планирования бюджетов поступлений и платежей центров финансовой ответственности, которые формируются на основе данных из документов «План продаж», «План закупок» или «План движения денежных средств». Данные передаются в подсистему бюджетирования с использованием документа «Расчет по модели бюджетирования». В документе указывается сценарий планирования, источник данных для расчета, а в качестве параметров

для расчета указываются статьи оборотов по бюджетам, в которые будет занесена плановая информация. Сводный бюджет движения денежных средств, консолидирующий информацию бюджетов более низкого уровня, формируется в системе автоматически. Кроме того, в системе происходит автоматический расчет налоговых платежей с последующим отражением в соответствующей бюджетной статье. Реализован механизм установления лимитов и целевых значений по оборотам бюджета. Это значит, что при установке ограничения на затраты для определенного центра финансовой ответственности, сотрудники отдела не смогут спланировать расход сверх установленного лимита.

Система 1С:Предприятие 8 объединяет центры финансовой ответственности с отделом бюджетирования, однако не все подразделения осуществляют свою работу в 1С. На предприятии внедрена ERP-система BAAN, которая имеет сервер базы данных, и для того, чтобы организовать единое информационное пространство процесса бюджетирования, предлагается осуществить подключение сервера 1С к серверу BAAN.

Расчет экономической эффективности, с учетом затрат на создание информационной системы и ее внедрение, показал выгодность проекта. В частности, расчетный срок окупаемости капитальных вложений равен одному году, а внутренняя норма доходности составляет 17,7%. Внедрение информационной системы управления бюджетом движения денежных средств в отделе бюджетирования предприятия позволит сократить временные затраты при планировании бюджета, снизить потери от неправильно принятых решений и качественно повысить уровень планирования бюджета.

Библиографический список

1. Макарова, В.А. Некоторые аспекты управления процессом бюджетирования на промышленном предприятии / В.А. Макарова, В.Ю. Мыленков // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2004. - №2. - С. 337-340.
2. Клепцова О.Ю. Бюджетирование в «1С: Предприятии 8». Информационные технологии бюджетного управления. – М.: «1С: Паблишинг», 2007. 240 с.

УДК 336.711(470)

А. О. ХУДАВЕРДИЕВА, О. В. КРИОНИ

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ПЕСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ МЕГА-РЕГУЛЯТОРА В РОССИИ

Деятельность Банка России по совершенствованию банковской системы и банковского надзора регламентируется российским законодательством и определяется задачами по укреплению стабильности банковской системы РФ и повышению уровня защиты интересов вкладчиков и кредиторов.

В соответствии с положениями Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года приоритетной целью Банка России в 2013 – 2015 гг., является приведение системы банковского регулирования и банковского надзора в соответствие с международными стандартами, установленными документами Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН).

В дальнейшем будут проведены значительные действия по реализации положений, предусмотренных документами БКБН в сфере внедрения подходов: Базеля II, включая вопросы оценки рисков на основе внутрибанковских рейтингов, совершенствования систем управления рисками, развития «прозрачности» деятельности банков и повышения рыночной дисциплины через развитие требований к публикуемой отчетности кредитных организаций; Базеля III в части изменения подходов к расчету величины и оценки достаточности капитала и ликвидности банков [3].

В конце 2013 - начале 2014 года планируется создание финансового мега-регулятора, который объединит надзорные и контрольные функции. До конца текущего года будет создана необходимая база, с целью внести соответствующие поправки, в весеннюю сессию Госдумы 2013 года.

Чиновники федеральных ведомств предложили создать «мега-регулятор» - структуру, которая надзирала бы за всеми участниками финансового рынка. По данным газеты «Коммерсантъ», идею выдвинул руководитель группы по созданию Международного финансового центра Александр Волошин. Предложение поддерживают в Банке России и Министерстве финансов. Проработать возможность создания «мега-регулятора» поручено министру финансов РФ Антону Силуанову.

Мега-регулятор - это орган, который действует в рамках регулирования и надзора в финансовом секторе, основанного на полной или частичной интеграции надзорных полномочий в одном или двух ведомствах. Последний вариант обычно обозначают как модель «Твин пикс» («Twin peaks»).

В нашей стране впервые вопрос о мега-регуляторе поднимался в 1999 г., но тогда законопроект о его создании не вышел за стены профильного комитета Госдумы.

Аналогичный законопроект, разработанный в 2006 г., также не покинул стен Госдумы. В октябре 2008г. Государственная дума отклонила законопроект «О регулировании предпринимательской деятельности на финансовых рынках», предусматривавший создание единого мега-регулятора в данной сфере. Согласно проекту закона, единый мега-регулятор, созданный на базе ФСФР и Росстрахнадзора, должен был бы осуществлять свои функции независимо от правительства РФ, Центрального банка, региональных или муниципальных властей.

Не нашел никакого отражения этот вопрос и в «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 г.», разработанной в 2011 году. Однако всего год спустя перед отечественным финансовым рынком вновь ставится вопрос о создании мега-регулятора.

Первоначально основным мотивом создания такой системы была оптимизация расходов на реализацию надзорных полномочий. Главным образом этот мотив был характерен для небольших стран. Затем, на последующих этапах, доминирующим аргументом стало желание осуществлять надзор за финансовыми конгломератами на консолидированной основе. В настоящее время в контексте уроков глобального финансового кризиса основным мотивом становится снижение в банковской сфере угрозы системных рисков и минимизация риска недобросовестного поведения, при котором банк не принимает на себя в полном объеме ответственность за свои действия, перекладывая ее на государство.

Сегодня на модель интегрированного надзора, согласно имеющимся оценкам, перешли уже 55 государств. В том числе за последние 25 лет, по крайней мере, 36 стран из 70 с наиболее крупными финансовыми рынками перешли к мега-регулированию. Первой институт мега-регулятора создала в 1986 г. Норвегия. За ней в 1988 г. последовали Исландия и Дания, в 1991 г. – Швеция. Среди крупных развитых стран на путь создания мега-регулятора встали Великобритания (с 1998 г.) и Германия (с 2002 г.).

Глобальный финансовый кризис 2008 - 2009 гг. внес весьма существенные изменения в представления о том, каким должен быть мега-регулятор. Кризис наглядно показал существенную недооценку угроз, связанных с аккумуляцией и реализацией системных рисков, главным образом, в банковской сфере. Эффективность надзорных требований и регулирования деятельности системно-значимых финансовых посредников оказалась недостаточной, что и усугубило проблему. К тому же антимонопольное регулирование сделок слияния и поглощения в финансовом секторе оказалось на практике слишком «мягким». Уроки кризиса и накопленный в отдельных странах опыт функционирования мега-регулятора привели в мире к пониманию необходимости повышения роли центральных банков в моделях интегрированного надзора.

Приверженцы мега-регулятора исходят из того, что в условиях стирания граней между различными видами деятельности на рынке финансовых услуг организация надзора по функциональному признаку (банковская, инвестиционная, страховая деятельность) будет означать наличие множественных органов, в сферу компетенции которых входит надзор лишь за какой-то частью бизнеса поднадзорной организации. Это достаточно дорого и неэффективно, поскольку при этом теряется общее системное видение ситуации на финансовом рынке, что не позволяет оперативно оценивать угрозы его стабильности [1, с. 53].

Тем не менее, существуют как положительные, так и отрицательные эффекты, связанные с появлением института мега-регулятора.

К основным преимуществам мега-регулятора можно отнести следующие:

1) возможность осуществления надзора за финансовыми конгломератами на консолидированной основе;

2) мега-регулятор может осуществлять мониторинг всей финансовой системы в целом и быстрее обеспечивать адекватную реакцию;

3) появляется возможность выработки единого подхода к различным типам финансовых институтов, что позволяет снизить возможности регулятивного арбитража;

4) концентрация информации и полномочий по регулированию в одном регуляторе позволяет применять адресный надзор, учитывающий специфику «молодых» слаборазвитых секторов;

5) экономия масштаба, выражающаяся в том, что одну структуру дешевле содержать, чем несколько.

В функционировании мега-регулятора выделяют следующие недостатки:

1) низкая эффективность надзора в переходный период;

2) опасность снижения эффективности надзора из-за меньшего внимания к специфике отдельных секторов финансовой системы;

3) наличие альтернативных схем организации взаимодействия между надзорными агентствами без проведения дорогостоящих реформ;

4) отсутствие уверенности в том, что при слабом надзоре, осуществляемом отдельными агентствами, их слияние способно хоть как-то повысить эффективность надзора;

5) создание объединенного надзорного агентства несет в себе значительные риски, связанные с непредсказуемостью его последствий, особенно в переходный период; повышение «риска злоупотреблений» во всей финансовой системе. Это связано с тем, что все кредиторы институтов, подлежащих надзору со стороны единого органа, получают равную защиту, во многом аналогичную той, которую предоставляет центральный банк в роли банковского регулятора. На практике единый надзорный орган может оказаться не в состоянии обеспечить одинаковую степень устойчивости различных типов финансовых институтов; на относительно крупных финансовых рынках единый регулятор часто страдает от отрицательных эффектов, связанных с увеличением масштабов деятельности [2, с. 69].

6 ноября 2012 года «Открытое правительство» обсудило концепцию создания мега-регулятора и реформы финансового надзора в РФ. На заседании рассматривались три варианта создания мега-регулятора: проект интеграции Федеральной службы по финансовым рынкам в ЦБ, заключающийся в консолидированном надзоре за финансовыми и банковскими рынками в ЦБ; проект автономизации ФСФР от правительства, поддержанный Минэкономки и проект усиления ФСФР как органа исполнительной власти.

Проект автономизации ФСФР от правительства заключается в создании регулятора как «лица публичного права» (внеправительственной структуры, аналогичной ЦБ). Трансформация в этой схеме финансового надзора, независимо и от ЦБ, и от правительства, предполагается медленной – до 2018 года.

Проект усиления ФСФР заключается в передаче всех полномочий ФСФР Банку России с возможной автономией подразделения, отвечающего за

регулирование финансовых рынков, а также создании специального органа при ЦБ с передачей этому органу полномочий ФСФР.

Проект интеграции ФСФР в ЦБ заключается в том, что единый регулятор банковского и финансового рынков, создающийся в 2013 году через консолидацию всех видов регулирования всех рынков в Банке России, рассматривается одновременно как защита от возможного финансового кризиса и как важнейший шаг в проекте Международного финансового центра в Москве.

Директор департамента финансовой стабильности ЦБ Владимир Чистюхин отметил, что в ЦБ уже создана «эффективная культура надзора» за банковским сектором, принципы и подходы которой могут быть перенесены на другие секторы финансового рынка [4]. Он обращает внимание также на появление у ЦБ в случае вхождения в него ФСФР единой базы данных по операциям всех секторов рынка, что позволяет выявлять информацию о проблемах финансовой группы в целом, а также о взаимосвязях различных участников финансового рынка, а не только банков.

При подготовке перехода к мега-регулятору должны быть рассмотрены такие вопросы, как принципы работы мега-регулятора, объем его полномочий, организационная форма, кадровая структура, управление, финансирование и подотчетность и другие. Такими принципами работы мега-регулятора могут быть: эффективность, прозрачность, ответственность, единообразное применение, независимость и т. д.

К функциям, которые будет выполнять мега-регулятор, будут относиться поддержание доверия к финансовой системе, увеличение уровня общественного понимания финансовой системы, включая понимание преимуществ и недостатков различных видов инвестиционной и финансовой деятельности, обеспечение должной защиты интересов потребителей, уменьшение количества финансовых преступлений и т. д.

Кроме того, в документах, устанавливающих основы деятельности мега-регулятора, должны найти отражение вопросы распределения полномочий между подразделениями мега-регулятора, организации работы с участниками рынка, соразмерности обязанностей, наложенных на участников рынка с преимуществами, предоставляемыми им, а также теми преимуществами, которые получает рынок в результате налагаемых обязательств на отдельных участников рынка.

Важными являются вопросы о том, какие финансовые секторы будут регулировать мега-регулятор, и каким образом будет изменяться законодательство. При подготовке нового законодательства его следует максимально унифицировать, должен быть баланс между теми положениями, которые должны быть закреплены на уровне законодательства и теми требованиями, которые могут устанавливаться самим мега-регулятором.

Система мега-регулятора будет более действенна, если в штате регулятора будут работать высококвалифицированные сотрудники, которые имеют значительный и положительный опыт на финансовом рынке. Для такого

привлечения специалистов необходимо создать соответствующую материальную базу. Кроме того, должна существовать система, с помощью которой будут отбираться специалисты, определены минимальные требования к их квалификации, опыту работы, иным характеристикам и объему полномочий.

Важна и кадровая структура мега-регулятора, которая должна быть гибкой и иметь возможность быстрого распределения ресурсов из одного направления в другое.

Мега-регулятор финансового рынка РФ может заработать в конце 2013г. - начале 2014г. Такое мнение высказал министр финансов РФ Антон Силуанов. По его словам, в настоящее время продолжаются межведомственные консультации по вопросу создания мега-регулятора. Согласно позиции Минфина, этот орган объединит надзор за банками и финансовыми институтами.

В настоящее время надзор за участниками финансовых рынках в России осуществляют ФСФР, Минфин и ЦБ. Минфин имеет в основном законотворческие функции. Кроме эмиссии рубля, формирования официальных курсов валют и управления международными резервами, Центробанк надзирает за банками, в том числе за соблюдением ими нормативов. ФСФР контролирует остальных игроков финансового рынка и рынки ценных бумаг. Идея создать регулятор, который бы контролировал и банки, и биржи, начала обсуждаться более 10 лет назад. В 2011 году уже произошло одно объединение финансовых регуляторов: служба по контролю над страховыми компаниями Росстрахнадзор была упразднена, а ее функции получила ФСФР.

Помимо политических причин – концентрации финансовой власти и стремления ускорить решение задачи создания в России международного финансового центра - можно назвать несколько весомых экономических аргументов в пользу перехода нашей страны на кросс-секторальную модель регулирования и надзора в финансовом секторе, среди которых главный – высокий уровень системного риска. Сегодня, если считать по активам, 98% российских финансовых организаций входят в состав финансовых холдингов (конгломератов), обеспечивая, таким образом, трансляцию рисков между секторами финансового рынка, то есть, и, формируя, и приумножая системный риск.

Создание института мега-регулирования способно минимизировать системные риски, повысить уровень защиты инвесторов, увеличить поток частных инвестиций за счет унификации инструментов инвестирования, и – наконец – в целом повысить конкурентоспособность российского финансового рынка.

Можно отметить, что создавать на сегодня мега-регулятор в России нецелесообразно в силу ряда причин. Во-первых, в переходный период с высокой степенью вероятности проявится «организационная неразбериха», что в условиях еще не закончившегося глобального финансового кризиса может иметь отрицательные последствия для устойчивости российской экономики.

Во-вторых, эффективность мега-регулятора в значительной степени определяется тем, насколько налаженной является координация действий регулирующих органов, и как решаются проблемы «конфликта интересов» различных ведомств.

Мировой опыт свидетельствует о том, что с момента решения о введении мега-регулирования до момента появления мега-регулятора проходит, как правило, 10-15 лет. В течение этого срока создаются предпосылки мега-регулирования, в том числе проводится унификация регулирования и надзора финансовых посредников различных типов, унификация регулирования выпуска инструментов инвестирования, унификация технологий привлечения инвестиций, унификация надзора, и лишь на этой основе осуществляется постепенная концентрация функций регулирования и надзора.

В России также нужно сначала создать все предпосылки для внедрения мега-регулирования, и лишь затем ставить вопрос о придании ему конкретной организационной формы принятия решений. При этом опыт Великобритании и Голландии последних двух – трех лет показал, что процессы концентрации функций регулирования и надзора на финансовом рынке далеко не всегда приводят к формированию единого регулятора (в течение 2010–2011 гг., по крайней мере, в трех странах Европы возникла модель «твин пикс»).

На сегодняшний день, судя по доступной информации, при обсуждении проблематики мега-регулирования в нашей стране акцент делается на узком вопросе: какое конкретно ведомство станет в перспективе мега-регулятором. В то же время самый существенный вопрос – о том, каковы ключевые для развития российского финансового рынка предпосылки к введению мега-регулирования, какой должна быть эффективная система регулирования и надзора на финансовом рынке.

Этому есть объективные и весомые причины. К примеру, в том случае, если за Банком России будут закреплены полномочия мега-регулятора, снимутся с повестки дня некоторые вопросы, нерешенность которых уже давно препятствует формированию эффективного регулирования небанковского сегмента рынка финансовых услуг. Такой выбор имеет свои тактические преимущества, однако несет в себе и весомые стратегические риски. Все, что хорошо зарекомендовало себя в одних странах, необязательно будет иметь тот же результат в других. И потому важно, чтобы рабочая группа по подготовке предложений по вопросам мега-регулирования в нашей стране включала не только представителей ведомств, но и представителей бизнес-организаций, заинтересованных в выработке конкретных предложений по унификации и оптимизации систем регулирования и надзора, экспертизе и обсуждению предложений и проектов документов, подготовленных государственными органами.

Библиографический список

1. Миркин, Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски / Я.М. Миркин. - М.: Изд-во GELEOS Publishing House; Кэпитал Трейд Компани, 2011.
2. Адамбеков А.А. Центральный банк страны как мега-регулятор финансового рынка / А.А. Адамбеков // Деньги и Кредит. – 2012.- №10.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов. [Электронный ресурс]. URL: www.cbr.ru/
4. Общенациональная деловая газета «Коммерсантъ». [Электронный ресурс]. URL: www.kommersant.ru/doc/2060838

УДК 336.77

М. А. ХАСАНОВ

ФГБ ОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г.Уфа)

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЕ БЕЗОПАСНОСТИ

Качественная стандартизация деятельности кредитных организаций является одним из требований внедрения международных стандартов банковской деятельности. Таким образом, важность и необходимость комплексного информационного обеспечения совершаемых банковских технологий путем разработки внутренних корпоративных нормативных документов и организация данной работы на их основе приобретает, важное значение. Поэтому одной из важнейших задач при осуществлении процесса технологического развития кредитной организации и обеспечения ее экономической и финансовой безопасности является задача комплексного информационного обеспечения банковских технологий на постоянной основе [3].

Под информационным обеспечением технологического развития кредитной организации, в первую очередь, подразумевается разработка и утверждение в установленном порядке внутрибанковских нормативных документов (регламентов, порядков, стандартов и т. д.), призванных определять и регламентировать различные аспекты, стороны и направления функционирования внедряемой (внедренной, применяемой) технологии [2]. Любые изменения, модернизация, а тем более внедрение новой банковской технологии или процессов производства нового банковского продукта, применения новых методов и инструментов управления неизбежно требует так же соответствующего изменения в организации труда участвующих исполнителей, в способах, методах их взаимодействия, в распределении должностных обязанностей и обязательств, регламенты их функционирования.

Данные обстоятельства, учитывая высокую степень финансовой ответственности в банковской сфере требуют четкого описания принципов

бизнес- процесса, слаженных и согласованных действий работников и определение рамок их компетенций, прав и обязанностей, то есть создание внутренних нормативных документов, которые являются обязательной и крайне важной частью технологического обеспечения функционирования кредитной организации, создания условий по обеспечению экономической и финансовой безопасности. Кроме того, разработка внутрибанковских регламентирующих, нормативных, инструктивных документов также позволит достичь следующих преимуществ при функционировании:

1. Создаются условия и возможности для комплексной реализации важных управленческих функций, как осуществление планирования и контроля. Качественно разработанные комплексные нормативные документы, положения, регламенты позволяют определять последовательность и содержание совершаемых действий, функций, а также установить необходимые для их выполнения ресурсы, затрат времени. Помимо этого документы определяют, устанавливают требования, параметры получаемых результатов деятельности, то есть формируют необходимую базу, основу для сравнения фактически достигнутых уровней и установленных плановых показателей;

2. Рационализируется, повышается ответственность и эффективность деятельности служб и подразделений кредитной организации (обеспечивается результативность, достигается снижение трудоемкости). Это является результатом появления и применения нормативного документа, регламентирующего определенный вид деятельности, совершаемых операций и функций и вызванный также тем, что на выполнение стандартных, часто повторяющихся (периодических) работ работником тратиться в несколько раз меньше времени, чем принятие решений или выполнение работ в нестандартных ситуациях;

3. Устанавливаются особые требования к уровню квалификации исполнителей работ, функций, что вызвано стандартностью, часто повторяющимся (периодическими) работ, что приводит к повышению уровня требований к его подготовке, его опыту и творческим способностям ;

4. Обеспечивается на комплексной основе безопасность ведения банковского бизнеса. В настоящее время, наряду с другими бизнес- рисками кредитной организации, стало особенно важно управлять рисками, связанными с информационной безопасностью. Первая версия данного стандарта возникла еще в 1995 году как Кодекс практик для управления безопасностью информационных технологий. Как международный стандарт кодекс был оформлен в 2005 году, первая часть которого представлена в форме руководства и во второй части сформированы и предложены основы построения и применения оценки системы управления информационной безопасностью. Международный стандарт содержит предъявляемые требования к системе управления информационной безопасностью, прежде всего определение политики в области информационной безопасности и постановки задач для их достижения и оценка применяемой системы высшим руководством по результатам осуществленного внутреннего аудита.

Существенной особенностью международного стандарта является идентификация и оценка рисков, связанных с информационной безопасностью кредитной организации, а также наличие требований и порядка к разработке параметров и методик для обработки управления возникающими рисками.

Данные требования и порядок управления возникающими в деятельности рисками включают в себя:

- выбор методов, средств и системы контроля, оценка результативности выбранных и принятых методов управления возникающими рисками, обязательный выбор и одобрение руководством кредитной организации величин остаточных рисков, внедрение процедур и систем, которые позволяют незамедлительно обнаружить и отреагировать на допущенные нарушения стандарта безопасности. Основными принципами, на которых строится международный стандарт являются заинтересованность и активное участие руководства кредитной организации в функционировании системы информационной безопасности, эффективная система обмена информацией между работниками и службами, наличие принятых процедур осуществления управления происходящими изменениями. Внедрение данной системы информационной безопасности позволяет:

- установить всех информационных активов в пределах области применения системы управления информационной безопасностью;

- определить угрозы, которые могут негативно повлиять на деятельность;

- идентифицировать и оценить возникающие риски;

- определять методы, средства и системы контроля возникающих рисков;

- определять и установить потенциальные слабые стороны применяемых систем и активов.

Таким образом, принятые внутренние документы, положения, регламенты кредитной организации позволяют повысить безопасность банковского бизнеса путем снижения или нейтрализации рисков осуществления работниками неправильных действий или нарушений, которые могут повлечь за собой различные виды потерь.

5.Следующим преимуществом принятых внутренних документов, положений, регламентов, инструкций является снижение затрат на управление и при этом руководство кредитной организации получает дополнительную возможность больше заниматься вопросами стратегического планирования. Как известно, сложность управления банковским бизнесом в современных условиях постоянно растет, вместе с ним увеличивается и доля затрат, связанных с поддержанием на соответствующем уровне аппарата управления. Разработка внутренних стандартов позволяет снизить трудозатраты топ- менеджмента на непосредственное управление бизнес- процессами, рационализацию их организации;

6.Другим преимуществом выделяется создание предпосылок и оснований для внедрения и реализации проектов автоматизации. С повышением возможностей применяемой компьютерной техники в последнее время увеличивается количество технологических процессов, которых возможно и

нужно автоматизировать, данная тенденция будет проявляться все заметнее и далее. Применение при разработке внутренних нормативных документов системного и алгоритмического подходов позволяет обеспечить дальнейшую автоматизацию и совершенствование банковских технологий.

Качественная стандартизация деятельности кредитной организации является одним из предъявляемых основных требований международных стандартов. Поэтому необходимость информационного обеспечения банковских технологий путем разработки внутренних нормативных документов и обеспечения рационализации и соблюдения требований информационной безопасности и стандарта данного вида деятельности является очевидной и крайне необходимой. Разработка внутрибанковских нормативных документов, положений, инструкций также должна осуществляться опираясь и руководствуясь следующими основополагающими принципами.

Основным и главным принципом осуществления указанной работы по разработке является использование в создании внутрибанковских нормативных документов системного подхода. Использование данного принципа позволяет:

а) сформировать целостную, согласованную нормативную базу кредитной организации с учетом требований действующего законодательства и нормативных актов. В настоящее время из-за отсутствия корпоративных стандартов, задачи регламентации отдельных видов деятельности решаются без взаимного согласования и увязки, зачастую только в момент необходимости принятия решения возникшей локальной проблемы. Кроме того, периодически издаются кредитной организацией многочисленные распорядительные документы, без взаимного согласования, хаотично, разрабатываются для решения проблем отдельных подразделений и не согласовываются и не отражаются в руководящих основных нормативных документах. А это в свою очередь затрудняет, усложняет работу исполнителей, автоматизаторов процессов и руководителей кредитной организации в достижении поставленных целей и задач. Осуществляя последовательно принцип системного подхода от общего к частному, последовательно разрабатывая основополагающие нормативные документы кредитной организации, а затем на их основе детализируя описание технологических процессов можно получить и поддерживать единое нормативное поле деятельности кредитной организации;

б) обеспечить подготовку необходимых документов, положений и регламентов для всех участвующих в бизнес-процессе сторон. Как любая система банковские технологии могут быть рассмотрены с разных точек зрения, также и внутренние нормативные документы должны быть разработаны с различных позиций. Это в свою очередь подразумевает создание инструктивных материалов, положений, регламентов для непосредственных исполнителей и руководителей различного уровня; также документов, описывающих основные параметры процесса (объект, субъекты, последовательность действий или выполняемых функций, используемые ссылки и взаимосвязь) как для специалистов служб осуществляющих

автоматизацию процессов, так и для технологов, а также рекламных, инструктивных документов и материалов предназначенных для клиентов;

в) оптимизировать существующие бизнес- процессы кредитной организации. Осуществление последовательной, системной разработки документов, нормативов и стандартов обеспечит целостное восприятие деятельности кредитной организации в целом, так и отдельных направлений ее деятельности. Представление и видение общей картины функционирования кредитной организации позволит определить и установить «узкие места» в осуществлении банковских операций, распределении обязанностей и ответственности между работниками. А это в свою очередь позволит выявить и сформулировать предложения и необходимые меры по повышению качества и эффективности деятельности кредитной организации;

г) обеспечить необходимую основу для эффективной автоматизации процессов и совершаемых операций. Логично, взаимосвязанный нормативный документ, положение, регламент облегчает и позволяет производить алгоритмизацию, упорядочение выполняемых технологических процессов. Кроме того создание единого комплекса внутренних нормативных документов кредитной организации существенно упростит и позволит найти пути решения задач построения эффективной автоматизированной банковской системы, интеграции различных программных модулей и выработки приемлемого варианта. Это касается выполняемых кредитной организацией как операционно- учетных систем, так и комплексов управленческой и аналитической деятельности;

д) обеспечить информационную безопасность кредитной организации согласно нормативным требованиям на постоянной основе. Нормативные требования к обеспечению информационной безопасности кредитной организации, данных в ряде нормативных документов Банка России и других регуляторов ставят перед ними сложные задачи. А вступление с 1 июля 2011 года в силу федерального закона №152 «О персональных данных» требует вывода системы обеспечения информационной безопасности кредитных организаций на новый уровень, так как персональные данные хранятся, перемещаются и обрабатываются практически во всех компонентах информационных систем кредитной организации: на рабочих станциях сотрудников банка, в бизнес- приложениях и базах данных, в электронных документах, передаваемых по каналам связи [1]. Для удовлетворения требований регуляторов необходима радикальная модернизация системы информационной безопасности кредитной организации. Кроме того, регуляторы требуют использовать продукты, которые более полно решают разнообразные проблемы информационной безопасности: шифрование, управление доступом пользователей к информационным ресурсам на основе предоставленных прав и ролей, обнаружение неправомерных действий с данными и т.д. Хотя на рынке предлагаются много разнообразных продуктов по информационной безопасности, само определение набора таких продуктов для конкретной кредитной организации является непростой задачей. Прежде

всего должно учитываться проблема обеспечения полноты защиты: спектр возможных угроз на данном участке или уровне информационной системы кредитной организации надо закрыть полностью, а продукты от различных программных продуктов могут не обеспечить решение проблемы. Проблемой кредитной организации может стать и централизованное управление такими продуктами, от различных разработчиков. Кроме того, важное значение имеет и сертификация средств и продуктов защиты. Нормативные документы об информационной безопасности рекомендуют использование сертифицированных средств защиты информации для обеспечения информационной безопасности автоматизированной системы.

Исходя из этого, можно выделить несколько видов внутренних документов кредитной организации, которых необходимо создать или соответствующе изменить при внедрении новой технологии. Это в первую очередь документы, устанавливающие порядок работы непосредственных участников процессов, то есть документы для исполнителей, а также документы описывающие функциональность собственно бизнес- процедур, то есть целиком бизнес- процесса- технологические документы. Кроме того, необходимо также третий вид документов- документы общего характера, устанавливающие требования и стандарты, не относящиеся к определенному виду деятельности.

В обязанность службы банковских технологий кредитной организации должно включаться как непосредственная разработка и создание данных документов, так и координирующее и методическое руководство их разработкой другими подразделениями. Налаженная слаженная система своевременного информационного обеспечения банковских технологий доступной информацией является основой для эффективного решения задач технологического развития кредитной организации, обеспечения оптимального взаимодействия различных структур и служб кредитной организации, повышения эффективности бизнес- процессов и обеспечения информационной безопасности. Недооценка необходимости этих видов деятельности и разработки внутренних документов, а также роли службы банковских технологий может существенно влиять на эффективность деятельности кредитной организации в целом и возникновению, проявлению чрезвычайных рисков, с потерями.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 01.07 2011 г. №152 «О персональных данных». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
2. Павлов, А.В. Основы организации безопасности банков. / А.В. Павлов. - М. Изд-во Академия, 2010 г.
3. Сухарев, Е.М. Обеспечение информационной безопасности в экономической и телекоммуникационных сферах / Е.М. Сухарев. - М.: Радиотехника, 2003 г.

УДК 338.1:336.71(470)

М. А. ХАСАНОВ

ФГБ ОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г.Уфа)

РОЛЬ МОНИТОРИНГА БАНКОВСКИХ РИСКОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Составной частью современной политики экономического развития страны и объективной потребностью в настоящее время стало формирование эффективной и конкурентоспособной на мировом уровне банковской системы [2]. Сложность реализации данной политики в настоящее время заключается в том, что прошедший финансовый кризис вскрыл большие проблемы в банковской системе и которые на определенное время приостановили ее дальнейший рост.

В связи с некоторым снижением объема иностранных инвестиций также снизились котировки российских ценных бумаг, ухудшилась ликвидность коммерческих банков и в целом банковской системы, произошел некоторый отток депозитов из банков, что также отразилось на обеспечении их финансовыми ресурсами. Таким образом возникшие фондовые риски, риски ликвидности и привлечения депозитов в целом трансформировались в кризис доверия к банковской системе. Принятые Правительством Российской Федерации, Центральным банком Российской Федерации эффективные меры позволили избежать острого влияния кризиса. Проведенный в последующие периоды мониторинг тенденций развития банковской системы выявили прогрессирование нижеследующих видов банковских рисков, значительно влияющих на финансовую устойчивость всей банковской системы:

1. Кредитный риск.

Продолжается тенденция роста просроченной задолженности по всем видам кредитов, как по физическим лицам, так и по предприятиям и организациям. При этом почти в 2 раза выросла доля проблемных и безнадежных кредитов и ссуд.

2. Рыночный риск.

Рыночный риск также продолжает расти высокими темпами: за последние годы процентные, валютные и фондовые риски возросли почти в 2 раза. Кроме этих рисков значительное воздействие на развитие экономики оказывают происходящие изменения ключевых параметров банковской системы:

- незначительный спад активов кредитных организаций;
- невысокий рост уровня капитализации кредитных организаций (по этому показателю наша банковская система значительно отстает от уровня банковских систем развитых стран);
- продолжает оставаться высокими процентные ставки по кредитам, выделяемым реальному сектору экономики.

Таким образом видно, что в настоящее время продолжает оставаться невысоким уровень активности кредитных организаций. В сложившихся условиях функционирования банковской системы и исходя из потребности экономики возрастает стремление Банка России по обеспечению повышения ее финансовой устойчивости, развития и укрепления риск - менеджмента кредитных организаций, что доведено всем кредитным организациям в форме Указания Банка России от 05.03 2009 г. №1294-У. Данным Указанием Банка России доведенным всем кредитным организациям установлены «Рекомендации по структуре и содержанию плана действий, направленных на обеспечение непрерывности деятельности и (или) восстановлению деятельности кредитной организации в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, а также в организации проверки возможности его выполнения»[3]. Риск - менеджмент кредитной организации прежде всего направлен на осуществление систематического мониторинга и организации управления рисками возникающими в ее деятельности в целях обеспечения устойчивого получения прибыли от каждого вида деятельности, который приобретает особую важность при осуществлении управления кредитной организации и в целом банковской системы, как основной цели деятельности. Банковский мониторинг можно охарактеризовать как сложную систему взаимосвязанных элементов, взаимодействие которых обеспечивает непрерывное наблюдение за банковскими рисками, их оценку, выявление механизма воздействия на банковскую систему для принятия своевременных управленческих решений и мер в целях снижения негативного влияния данных рисков и избежания кризисных ситуаций. В настоящее время в системе организации мониторинга банковских рисков по стране выделяются:

- субъекты мониторинга банковских рисков (Центральный банк Российской Федерации, Агентство по страхованию вкладов, кредитные организации, банковские клиенты и кредиторы);

- объекты мониторинга- это банковские риски, оказывающих значительное воздействие на финансовую устойчивость банковской системы (особенно риски, вызываемые изменениями структуры активных, пассивных и забалансовых операций; кредитный риск и риск достоверности отчетности);

- механизмы осуществления мониторинга банковских рисков, включающие в себя совокупность способов, форм и методов.

Особое место в осуществлении мониторинга банковских рисков принадлежит центральному аппарату Центрального банка Российской Федерации, который обеспечивает проведение необходимого комплекса мер для проведения мониторинга и непосредственно осуществляют мониторинг рисков. Значительную роль при мониторинге банковских рисков играют территориальные учреждения Банка России и его расчетно-кассовые центры. Но вместе с тем территориальные учреждения Банка России не обладают статусом юридического лица, их права ограничены и они действуют от имени Банка России по доверенности. Однако в настоящее время наличие территориального учреждения Банка России позволяет обеспечить

осуществление взаимного контроля результатов мониторинговых исследований всех подразделений, в том числе проводимых центральным аппаратом Банка России. Основной задачей территориальных учреждений в осуществляемом мониторинге банковских рисков является организационное обеспечение выполнения функций Банком России в сфере мониторинга устойчивости кредитных организаций и банковской системы в целом. Определенную работу в организации мониторинга банковских рисков действующих кредитных организаций на региональном уровне также осуществляют расчетно-кассовые центры Банка России. Расчетно-кассовые центры Банка России выполняют следующие функции в области осуществления мониторинга:

- осуществляют постоянный мониторинг по расчетам через корреспондентские счета, открытые в РКЦ;

- анализируют обороты и остатки денежных средств кредитных организаций, а также осуществляют мониторинг состояния их текущей ликвидности, то есть риска ликвидности. Также определенную роль в банковском мониторинге играет введенный Банком России в соответствии с Положением Банка России №310-П «О кураторах кредитных организаций» институт кураторства кредитных организаций. Основной целью проводимых в соответствии с данным положением мероприятий являются дальнейшее совершенствование банковского надзора, в том числе на основе рассмотрения и оценки таких важных аспектов деятельности кредитной организации, как финансовая устойчивость, состояние корпоративного управления и другие аспекты. Таким образом, исходя из основной цели функционирования кураторов кредитных организаций их деятельность в области осуществления мониторинга банковских рисков позволяет:

- организовать надзор за деятельностью кредитных организаций на комплексной основе, концентрируя внимание в первую очередь на основных рисках;

- обнаружить на ранней стадии деятельности кредитных организаций возникающие проблемы и принять оперативные меры по их предотвращению;

- обеспечить наиболее полную и реальную оценку состояния деятельности поднадзорной кредитной организации на основе материалов и фактического положения дел и другие. Таким образом, реальное развитие кураторства кредитных организаций, как важной составной системы надзора должен обеспечить ему одно из ведущих мест в системе мониторинга банковских рисков. Важную роль в системе мониторинга банковских рисков играет государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», созданная в 2004 году в соответствии с федеральным законом от 23.12. 2003 года №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»[1]. В настоящее время оценку финансового положения кредитной организации производят Банк России совместно с государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов». Банковские клиенты и кредиторы кредитных организаций заинтересованы в получении оперативной и достоверной информации о финансовой устойчивости своей кредитной организации и в

целом о рисках всей банковской системы страны. Такую информацию они могут получить из различных источников:

- информация, формируемая самими кредитными организациями (данные отчетности, аудиторских организаций и т.д.);

- рыночная информация (исследования рынка, данные о развитии экономики и т.д.)

- информация рейтинговых агентств.

Основными объектами данного мониторинга являются банковские риски. Центральный банк Российской Федерации имеет значительную нормативную базу для осуществления анализа и мониторинга уровня банковских рисков, постоянно совершенствуя ее и расширяя методическую основу. В соответствии со значимостью воздействия банковской системы на экономику, с учетом итогов и последствий прошедшего кризиса острой потребностью стала необходимость дальнейшего совершенствования банковского мониторинга.

Учитывая необходимость обеспечения финансовой устойчивости банковской системы следует при мониторинге наибольшее внимание уделять таким рискам, обусловленным изменениями структуры активных, пассивных и забалансовых операций; кредитному риску; рыночному риску; риску достоверности отчетности и значительному поднятию роли и места территориальных учреждений Банка России в этом важном деле. Эффективность проведения мониторинга банковских рисков в банковской системе страны будет зависеть от рациональной ее организации при целенаправленном формировании и осуществлении стратегии развития эффективной, конкурентоспособной банковской системы и обеспечения экономической безопасности страны.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 23.12. 2003 года №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
2. Федеральный закон от 10.07.2002 г. №86-ФЗ (с изменениями и дополнениями в редакции федерального закона от 21.11.2011 г №327-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России). Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>
3. Указания Банка России от 05.03 2009 г. №1294-У. «Рекомендации по структуре и содержанию плана действий, направленных на обеспечение непрерывности деятельности и (или) восстановлению деятельности кредитной организации в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, а также в организации проверки возможности его выполнения». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>

УДК 332.14(470.57)

А. А. ШАРИПОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет (г. Уфа)

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Рыночные отношения в Республике Башкортостан осуществляется в специфичных условиях, отличных от других регионов Российской Федерации.

Специфика этого состоит не только и не столько в географических, национальных особенностях РБ и сложившемся укладе жизни населения.

Уникальность состоит и в том, что мы функционируем в рыночных отношениях при очень высоком научно-техническом потенциале республики. Это накладывает определенный отпечаток на формы и методы проведения в республике экономических преобразований, так и на возможности использования созданного научно – технического потенциала.

Трудность состоит в том, что невозможно использовать сложившиеся тенденции развития экономики, структуры производства, в отсутствии законодательных актов, адекватных принципиально новым экономическим отношениям.

Такая характерная для нашей республики особенность, как высокий научно-технический потенциал, должна учитываться при функционировании в рыночной экономике, прежде всего, с точки зрения эффективного его использования для структурной перестройки производства.

Если учесть, что научно-технический потенциал в основном направлен в военно-промышленном комплексе и выполнял, прежде всего, его целевые задачи, то становится ясной необходимость использования этого инновационного потенциала для развития всей экономики.

А это уже связано с перепрофилированием производств, изменением статуса предприятий и т.д.

В этом плане предприятия и производства Республики Башкортостан испытывают влияние этого фактора достаточно ощутимо.

Так же в плане на сегодняшнем этапе экономического реформирования в Республике Башкортостан первостепенное значение приобрела структурная перестройка производства.

Значимость этого элемента рыночной экономики объясняется не только безудержным падением производства, но и тем, что такие важные его элементы, как приватизация собственности, либерализация цен уже начали развиваться.

А вот по структурным изменениям находимся лишь на подступах к этой проблеме.

Расширение производства на основе структурных изменений является основой формирования товарного рынка. Без решения этой задачи не может быть даже речи о цивилизованной рыночной экономике. Можно отметить, что

лишь товарный рынок устанавливает масштабы и темпы, содержание и особенности таких составных частей рынка, как рынок рабочей силы, ценных бумаг и т.д.

Важность этого элемента рынка объясняется еще и тем, что уровень развития народного хозяйства, его эффективность, восприимчивость отдельных отраслей к научно-техническому прогрессу во многом зависит от сложившейся структуры производства, ее гибкости.

Заметим, что в настоящее время масштаб приватизации собственности осуществляется в условиях конверсии, сопровождаемой изменением номенклатуры и ассортимента.

Структурное изменение производства, в конечном счете, предполагает обновление продукции, расширение номенклатуры выпускаемой продукции в соответствии с усложнением общественных потребностей. Это требует разработки и освоения новых изделий, причем конкурентоспособных на мировом и внутреннем рынке, что может быть обеспечено лишь эффективным инновационным процессом, деятельностью НИИ, КБ в целом рациональным использованием накопленного инновационного потенциала [2].

Необходимость совершенствования инновационного процесса в республике в рыночных отношениях, его глубина и широта требует пересмотра и переоценки всех составляющих, обеспечивающих эффективность этого процесса. К ним относится и инновационный потенциал, который приобретает значимость.

Значимость использования инновационного потенциала республики обусловлена еще одним важным моментом, непосредственно связанным с проведением коренных экономических преобразований. Оно заключается в следующем. В рыночных отношениях, это с изменением форм собственности, разрабатывается большое количество различных документов научно-технического, организационно-методического, экономического и юридического характера.

Такие документы, разработанные самими предприятиями и организациями, другими структурами и подразделениями руководящих органов и предназначенных для работы при рыночной экономике.

Эти документы составлены поверхностно, без учета потребностей республики на будущее. При этом совершенно не учитываются последствия намечаемых преобразований, не проводится упреждающий комплексный анализ возможных угроз: социальных, экономических, и др.

Такое положение объясняется рядом причин: некомпетентность, традиционное нежелание заниматься научным обоснованием, привлечение к разработке таких документов организаций и людей, профессионально не подготовленных и далеких от науки.

Такой подход к процессу осуществления развития экономики может привести к далеко идущим негативным последствиям: во-первых, к "деформированному" изменению структуры производства, не учитывающей потребности суверенной республики и города; во-вторых, к нерациональному

размещению предприятий; в-третьих, к обострению социальных конфликтов, социальной несправедливости и к росту очагов безработицы.

Вышеперечисленные причины во многом обусловлены нецеленаправленным, неэффективным использованием инновационного потенциала применительно к условиям рыночных отношений в интересах республики.

Инновационный потенциал республики практически не участвует в социально-экономических преобразованиях. В настоящее время значительная часть кадровой составляющей инновационного потенциала находится в состоянии апатии с развитым чувством ненужности нашему обществу знаний. Этому дополнительно способствует все ухудшающееся материальное положение.

А ведь инновационный потенциал нашей республики очень высок. Проведенные специальные исследования показывают, что многие важнейшие параметры, характеризующие научный потенциал республики, сопоставимы с аналогичными его параметрами известных научных центров страны.

Такое положение вызывает тревогу, ведь практически началось "размывание" инновационного потенциала республики, созданного десятилетиями, его растаскивание по коммерческим и другим структурам, далеким от науки. Складывающееся положение наталкивает на вопросы: до какого предела возможны негативные изменения инновационного потенциала? Не приведут ли эти изменения к еще большему снижению эффективности использования инновационного потенциала республики?

Проблема использования инновационного потенциала проявляется и при конверсионных процессах, происходящих на предприятиях народного хозяйства РБ и предприятиях федерального подчинения. Ее проявление осуществляется двояко: во-первых, в результате конверсии значительная часть инновационного потенциала освобождается и вдет своего достойного использования в новых условиях (причем самая квалифицированная часть); во-вторых, конверсия предполагает снятие с производства одних изделий, разработку и освоение других, отвечающих по своему техническому уровню лучшим мировым образцам и учитывавших региональные потребности. Это может быть осуществлено лишь при эффективном использовании инновационного потенциала конверсируемых предприятий и организаций[3].

Причем этот процесс разработки и создания новых изделий должен быть осуществлен в рамках общей перестройки производства в РБ, предполагающей кардинальное изменение ассортимента и номенклатуры продукции в соответствии с современными требованиями.

Таким образом, роль и значение инновационного потенциала республики в рыночной экономике обусловлена следующими обстоятельствами: во-первых, необходимостью научного обеспечения процесса перехода к рыночным отношениям; во-вторых, коренной структурной перестройкой производства, без которой немыслима цивилизованная рыночная экономика; в-третьих, возможностью выживания предприятий (особенно конверсируемых) за счет эффективного использования инновационного потенциала; в-четвертых,

большим его масштабом; в-пятых, тенденцией растаскивания научного потенциала республики по коммерческим и другим структурам, не относящимся к науке и научному обслуживанию.

Все это по-новому ставит проблему инновационного потенциала и эффективного его использования в интересах республики.

Необходимость нового подхода к проблеме использования инновационного потенциала республики продиктована, кроме того, также рядом изменений в общественно-политической и социально-экономической жизни, а также в структуре инновационного потенциала республики. К ним следует отнести: образование новых научных организационных структур (например, создание Академии наук Республики Башкортостан); изменение форм собственности в научно-технических организациях и их статуса; создание новых научно-технических организаций (технопарк "Башкортостан", консультационно-внедренческих и коммерческо-инновационных фирм); достаточно сильный заводской сектор науки; признание научно-технической продукции как товара и формирование элементов рынка научной продукции.

Новый подход к этой проблеме предполагает проведение комплекса мероприятий организационного, юридического, научно-технического и экономического характера.

Эти мероприятия по комплексности охвата и глубине разработки должны основываться на следующих предпосылках.

Первая предпосылка - это признание и четкое понимание того, что никакое высокоразвитое общество в экономическом плане нельзя построить без науки, эффективного использования инновационного потенциала.

Вторая - проблема использования инновационного потенциала должна быть пересмотрена в свете кардинальных изменений в общественно-политической жизни и социально-экономическом развитии.

В этой связи к важным и актуальным аспектам этой проблемы, требующим первоочередного решения, относятся:

оценка уровня инновационного потенциала республики;

использование инновационного потенциала в сфере малого бизнеса;

взаимоотношения (экономические.) различных секторов науки;

эффективность использования инновационного потенциала в условиях конверсии [1].

Все это требует разработки почти по каждому аспекту методологических основ и методических рекомендаций, а также практических предложений.

В комплексе этих аспектов важнейшей является оценка уровня инновационного потенциала республики. Именно его уровень может быть отправным пунктом для объективной оценки эффективности инновационного потенциала и для принятия адекватных современным требованиям решений по его дальнейшему развитию и эффективному использованию.

Учитывая это, а также невозможность охвата всех этих аспектов в одной работе, здесь ограничимся более комплексным изучением лишь вопросов оценки уровня инновационного потенциала республики. Это предполагает:

рассмотрение и обоснование системы показателей оценки уровня инновационного потенциала в целом, по регионам, по отраслям и по секторам науки; анализ фактического уровня и его динамики; разработку методических рекомендаций и формулировку основных направлений и путей повышения эффективности использования инновационного потенциала.

Прежде всего, необходимо выяснить сущность научно-технического потенциала.

Библиографический список

1. Брагина Е.М. Инновационное предпринимательство вызывает о помощи / Е.М. Брагина// Деловой мир. - 1993. - №4. – С.34-39.
2. Валданцев С.В. Пути совершенствования планирования научно – технического потенциала с учетом экономии затрат труда. / С.В. Валданцев., Ю.И. Енин. – Минск: Бел. НИИ ТИИ и технико-экономических исследований. 1980. – с.35.
3. Пути оптимизации использования научного потенциала. Опыт, проблемы, перспективы. / Васильев Э.П., Енин Ю.И., Недилько В.П., Несвитайлов Г.А. – Минск: Бел. НИИ НТИ и технико – экономических исследований. 1980. – с.60.

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

сборник научных трудов

Подписано к печати xx.xx.xxxx. Формат 60х84 1/16
Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура Times New Roman Cyr
Усл.печ.л xxx. Уч.-изд.л. xxx.
Тираж 100 экз. Заказ № 27.
ФГБОУ Уфимский государственный авиационный технический университет
Редакционно-издательский комплекс УГАТУ
450000, Уфа-центр, ул. К. Маркса, 12.