

**УПРАВЛЕНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ  
ФИНАНСЫ**

**Уфа 2014**

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. Коцегуловой

Уфа 2014

УДК 33  
ББК 65

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,  
2014

## Содержание

1. УПРАВЛЕНИЕ .....	8
<b>И. В. АМИНЕВ, В. В. ВАЛИЕВА</b> ЛОКАЛЬНЫЕ РАСЧЕТНЫЕ СИСТЕМЫ, КАК СРЕДСТВО ПЛАТЕЖА СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА .....	8
<b>Г. И. БАГАУТДИНОВА, В. В. ВАЛИЕВА</b> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОЛОГИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ..	12
<b>Н. П. ВЕНЮКОВА, Э. Р. ФАТКУЛЛИНА</b> ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ.....	17
<b>Г. Ю. ГУСЕВА</b> ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА.....	23
<b>В.А. ГОРБАЧЕВА, Г.Ю. ГУСЕВА</b> КЛАССИФИКАЦИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ.....	29
<b>Р. И. ЗУБАИРОВ, В. А. ГОРБАЧЕВА</b> ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ .....	35
<b>О. В. КРИОНИ, Р. Р. ЛАТЫПОВ</b> МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАГРУЗКИ КАФЕДРЫ ВУЗА.....	41
<b>Р. И. ЗУБАИРОВ, В. А. ГОРБАЧЕВА</b> ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	45
<b>Л. Г. НАЗМЕТДИНОВА, Э. Р. ФАТКУЛЛИНА</b> УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	50
<b>Н. И. ПАЩЕНКО, Е. Н. СИВАКОВА</b> ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ .....	55
<b>Н. И. ПАЩЕНКО, Д. Ф. ШАЯХМЕТОВ</b> ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	61
<b>З. З. РАУПОВА, Е. В. ЯКОВЛЕВА</b> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ .....	66
<b>Л. Ф. РАМАНОВ, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ .....	71
<b>Л. И. СПИРИНА</b> ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ.....	77
<b>Ю. В. ФИЛИППОВА, В. В. ВАЛИЕВА</b> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В КОМПАНИИ .....	82

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ .....	87
<b>В. В. ВАЛИЕВА, Г. Ф. КАБИРОВА</b> КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ .....	87
<b>А. Э. ГАНИЕВА</b> ОСОБЕННОСТЬ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ.....	91
<b>Д. Н. ИЛАЛОВА, Р. Н. ШАРИПОВА</b> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ .....	97
<b>А. С. КАБИРОВА</b> МОДЕЛЬ EVA: ОРИЕНТАЦИЯ НА СТОИМОСТЬ.....	103
<b>О. В. КРИОНИ, М. А. ТУСАЛИНА</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	107
<b>А. В. НИКОЛАЕВА, И. Р. КОЩЕГУЛОВА</b> ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ....	111
<b>М. Е. ПОДГАЙНАЯ, В. В. ВАЛИЕВА</b> МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	114
<b>В. И. РОДИНА</b> АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА И УСЛОВИЙ ТРУДА В РБ.....	118
<b>Е. С. СИГАЕВА, А. С. КАБИРОВА</b> ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ .....	125
3. ФИНАНСЫ .....	130
<b>А. В. АНИКИНА, Ю. В. ФИЛИППОВА</b> ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	130
<b>Л. Р. АПАЕВА, И. Н. ПАЩЕНКО</b> ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ .....	134
<b>В. В. ВАЛИЕВА.....</b>	<b>140</b>
ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ	
<b>В. В. ВАЛИЕВА, Г. Ф. КАБИРОВА</b> ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РАМКАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.....	142
<b>Л. Г. ГИЗЗАТУЛЛИНА, О. В. КРИОНИ</b> БАНКОВСКИЕ СТАНДАРТЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ РАБОТЫ БАНКОВ .....	148

<b>И. Р. ГУБАНОВА</b> РОЛЬ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.....	151
<b>И. Р. ГУБАНОВА</b> СТРАХОВАНИЕ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА .....	156
<b>А. А. ЕВЛУХИН, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РБ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	159
<b>Ю. Н. КАРАМОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕГО МОДЕРНИЗАЦИИ .....	162
<b>Ю. Р. КУРБАНГАЛЕЕВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	165
<b>Т. Р. МАЗИТОВА, С. Н. ПАЩЕНКО, А. А. ШАРИПОВА</b> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТНОСЯЩИХСЯ К СЕГМЕНТУ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	167
<b>Э. С. ЛАТЫПОВ, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ .....	172
<b>Г. Р. МУЛЛАБАЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА</b> ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОЙ БАЗЫ КАК ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ .....	177
<b>А. Ф. МУХАМАДИЯРОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> МЕСТО ФИНАНСОВ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	181
<b>Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА</b> ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ .....	185
<b>Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА, И. Р. КОЩЕГУЛОВА</b> ОСОБЕННОСТЬ ПОСТРОЕНИЯ .....	188
ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ .....	188
<b>Л. Р. НАБИУЛЛИНА, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> ПЕРЕХОД НА «ПРОГРАММНЫЙ» БЮДЖЕТ .....	190
<b>А. И. СЕЛЕЗНЕВА, С. С. ТАХАУТДИНОВА</b> ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ .....	193
<b>Р. Б. СУЛЕЙМАНОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ .....	197
<b>Ю. В. ТАШТЕЕВА, А. И. СЕЛЕЗНЕВА</b> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН .....	200

<b>К. Д. УТЯШЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА</b> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ .....	204
<b>Э. Р. ФАТКУЛЛИНА, Л. Г. НАЗМЕТДИНОВА</b> ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ОСОБАЯ ТЕХНИКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ .....	207
<b>Ю.Р.ХАБИБРАХМАНОВА</b> АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ В РЕГИОНАХ РФ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ЦЕЛЯХ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ .....	213
<b>М. А. ХАСАНОВ</b> ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ .....	216
<b>М. А. ХАСАНОВ</b> ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВО- КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	220
<b>А. Б. ХИСМАТУЛЛИН, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКАМИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ .....	223
<b>Н.Р. ХУСАИНОВА, Р.Р. ЯРУЛЛИН</b> БАНК КАК УЧАСТНИК ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ .....	226
<b>Р. Н. ШАРИПОВА, Г. Р. МУЛЛАБАЕВА</b> ПЕРСПЕКТИВЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ .....	232
<b>Р. Н. ЮЛДАШЕВА</b> СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	235
<b>Г. Р. ЮСУПОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> ФОРМИРОВАНИЕ НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН).....	238
<b>Р. Р. ЯРУЛЛИН</b> ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ.....	240
<b>Р. Р. ЯРУЛЛИН, Р. Р. АЛЬМЕТОВ</b> ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ .....	243
<b>Р. Р. ЯРУЛЛИН, В. Ш. МУСИН</b> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	246

# 1. УПРАВЛЕНИЕ

**И. В. АМИНЕВ, В. В. ВАЛИЕВА**

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

## **ЛОКАЛЬНЫЕ РАСЧЕТНЫЕ СИСТЕМЫ, КАК СРЕДСТВО ПЛАТЕЖА СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

В период экономического кризиса в аграрном секторе экономики РФ наблюдается нехватка ликвидности, т.е. насыщенности данного сектора денежными средствами. Тем самым, денежной массы в обращении в данном секторе не хватает. Возникает не соответствие денежной массы объему товарной массы в данном секторе экономики.

Таким образом, возникает дефицит денежных средств в результате превышении массы товарооборота над денежной массой.

Данная не стабильность денежной массы ведет к экономическим и социальным последствиям.

Не соответствие денежной массы ведет к нарушению одних из основных функции денег, как средства обращения [1]. Определенному кругу населения не хватает денежной массы, что бы купить необходимый товар. Таким образом, лёгкость и скорость, с которой деньги обмениваются на любой другой товар значительно замедляются.

Одной из специфик аграрного сектора является то, что в зависимости от продукции операционный цикл для большинства культур продолжителен. Например, выращивание свеклы на сахар – 4 месяцев, выращивание коровы для дойки – более 2 лет, полный севооборот в растениеводстве — 3—5 лет. То есть наблюдается существенный разрыв во времени между затратами ресурсов и получением продукции и последующей ее реализации. Таким образом, возникает временный недостаток денежных средств необходимых для финансирования наступивших очередных расходов по бюджету, т.е. кассовый разрыв.

Во многих регионах страны аграрные предприятия, колхозы и кооперативы являются центром развития районов, сел, деревень, т.к. предоставляют работу, обслуживают местную инфраструктуру. Поэтому экономические проблемы в аграрном секторе значительно влияет на социальную напряженность и уровень жизни граждан проживающих в данных регионах.

Встает вопрос, каким образом, можно стимулировать сельскохозяйственное производство и увеличить уровень жизни граждан на определенной территории, ввиду неравномерного распределения национальной валюты в аграрном секторе (что ведет к нарушению функции денег, как средства обращения) и кассовых разрывов, вызванная спецификой функционирования предприятия. Для решения данных экономических и



социальных проблем должна быть введена в оборот дополнительная (взаимодополняющая) валюта. Изучение этого актуального вопроса и послужило выбором темы исследования.

Мировой опыт показал, что дополнительные валюты часто разрабатываются специально для решения конкретных экономических и социальных проблем в определенном регионе [2].

В 2010 году ООО «Шаймуратово» в связи с возникновением дефицита денежной массы в обращении (нехватка наличности, рост задолженности по платежам в бюджет, задолженности по заработной плате, и кассовые разрывы из-за не соответствия операционных циклов с финансовыми циклами), была введена локальная расчетная система (один из видов дополнительных денег). Данная система взаимных расчетов основана на принципах «свободных денег» Сильвио Гезелля [3].

Магазин «Ассорти» разработал программу лояльности товаров (правило использования товарных талонов), где на остатки товарной продукции выпустили товарные талоны. Тем самым, товарный талон стал, обеспечен в магазинах «Ассорти», следовательно, товарные талоны можно пускать в оборот между субъектами.

На рисунке 1 изображен принцип обращения товарных талонов.

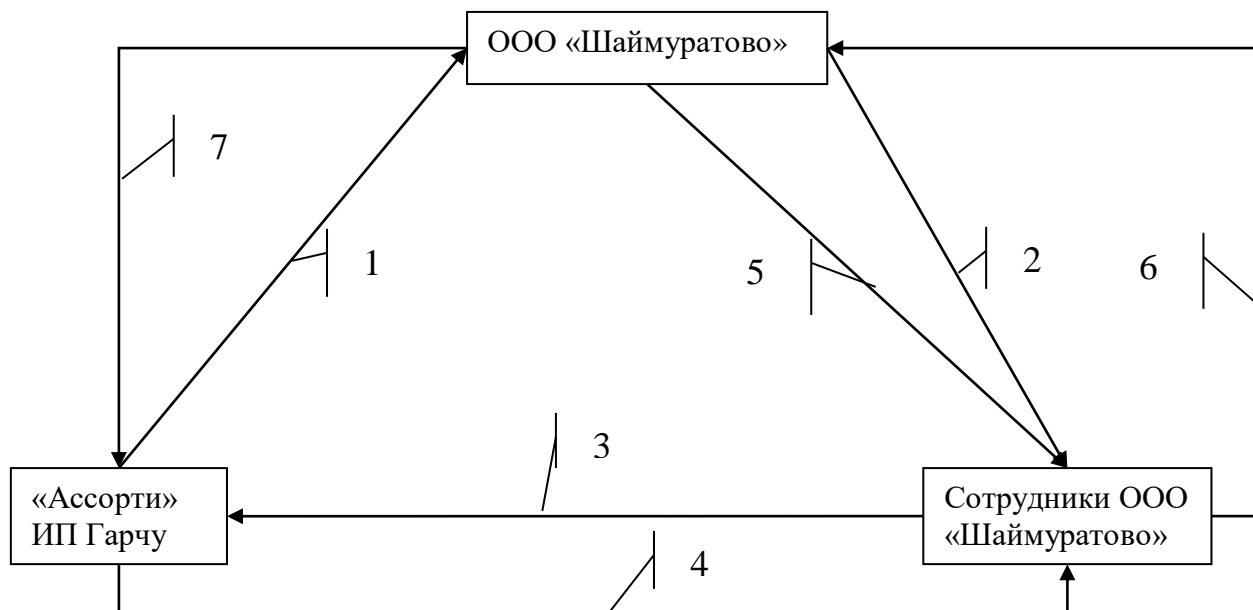


Рис. 1. Правовая механика товарных талонов

В рассматриваемой схеме учувствует 3 субъекта: «Ассорти» ИП Гарчу, ООО «Шаймуратово» и сотрудники ООО «Шаймуратово».

1 – заключается договор купли продажи товарных талонов ИП Гарчу ООО «Шаймуратово». В приложении к договору подписывается акт приема-передачи товарных талонов, где указывается их количество и сумма номинала.

2 – ООО «Шаймуратово» заключает на добровольной основе договор купли продажи с сотрудниками ООО «Шаймуратово». При получении талонов составляется акт приема-передачи товарных талонов.

3 - Сотрудники ООО «Шаймуратово» идут в магазин «Ассорти».

4- С помощью товарных талонов получает товары.

Данный процесс происходит до официального начисления заработной платы, таким образом, образуется задолженность сотрудниками ООО «Шаймуратово» перед ООО «Шаймуратово» и задолженность ООО «Шаймуратово» перед ИП Гарчу.

Задолженность субъектов закрывается:

5 - В момент выплаты заработной платы работник на предприятии получает свою заработную плату в кассе ООО «Шаймуратово».

6 – По сколько у сотрудника имеется задолженность по товарным талонам, он свою заработную плату вносит в кассу предприятия для закрытия данной задолженности по приходно-кассовому ордеру.

7 - ООО «Шаймуратово» рассчитывается с ИП Гарчунь разными способами (перечислением денежных средств, товарами, услугами, работами).

Данная схема позволяет преодолевать кассовые разрывы, которые создаются в сельском хозяйстве из-за не соответствия производственных циклов в условиях не хватки финансового капитала, также с целью корректировки расходов населения.

Данная схема позволяет сотрудникам ООО «Шаймуратово» с помощью товарных талонов восполнить функцию денег, как средства обращения, ввиду неравномерности распределения национальной валюты.

Однако в условиях дефицита национальной валюты население может хранить товарные талоны.

Особенности товарных талонов:

Товарные талоны основаны на принципах «свободных денег», которые используются только как инструмент обмена (мера стоимости и средство обмена).

В данной дополнительной валюте используется система демереджа (отрицательного процента). Товарные талоны выпущены в оборот под номиналом – 50, 100, 500, 1000. По системе отрицательного процента товарные талоны каждые 28 дней обесцениваются на 2% от номинала. Это стимулирует рыночный обмен валюты и принуждает отказаться от дополнительной валюты как средства хранения капитала.

Начальный курс – один к одному, т.е. 100 рублей равно 100 товарным талонам.

Данная локальная валюта не может быть потрачена за границей. Таким образом, локальная валюта всегда продолжает циркулировать в изначальном регионе и приносит пользу лишь местной экономике.

Подтверждение особенности товарных талонов на практике:

Введение товарных талонов позволило увеличить внутренний товарооборот.

В конце 2010 года выпустили 180000 товарных талонов. К концу 2011 года товарооборот составил 600000 товарных талонов. Таким образом, оборачиваемость товарных талонов составило 3 оборота. В 2012 году

выпустили 450000 товарных талонов. К концу года товарооборот составил 1,5 млн. руб. Оборачиваемость товарных талонов составило 3,3 оборота.

В 2010 году в среднем в момент демерджа у предприятия ООО «Шаймуратово» находится 73% товарных талонов, на руках сотрудников находятся 19% товарных талонов, в торговле 8%. Таким образом, в момент демерджа у сотрудников находится 19% товарных талонов от общей суммы, что позволяет сделать вывод, что сотрудники не сохраняют товарные талоны, а пускают в оборот. Следовательно, товарный талон, как средство обращения справилось со своей функцией.

Весь объем демериджа ( $180\ 000 * 0.24 = 42\ 200$ ) был направлен на социальные нужды селян.

При дефляционных процессах наблюдается недостаток совокупных расходов (совокупного спроса). В этой ситуации текущие расходы на товары и услуги низкие, так как население предпочитает большую часть дохода сберегать. Это ведет к спаду промышленного производства и понижением уровня занятости.

Когда наблюдаются дефляционные процессы и кризисные рубли уходят с территории и уровень жизни падает, то увеличивается спрос на товарные талоны. Таким образом, товарные талоны закрывают нехватку ликвидности и уровень жизни увеличивается, т.е. наблюдается взаимодополняемость валют.

При этом конкуренции между валютами не наблюдается. Средняя структура потребления российского рубля и товарных талонов показала, что российский рубль сильно преобладает над товарными талонами. Среднее соотношение 20 к 80. Таким образом, конкуренции между национальной валютой и локальной отсутствуют.

Результаты введения локальной расчетной системы в ООО «Шаймуратово».

За 2 года (2010-2012 гг.) были получены следующие результаты:

- внутренний товарооборот увеличился в 12 раз;
- производство увеличилось в 20 раз;
- была погашена задолженность по оплате труда (3 месяца);
- средний размер заработной платы увеличился на 26 %;
- увеличение валового продукта за счет дополнительной экономии;
- социальная напряженность снизилась, уровень жизни граждан возрос.

Таким образом, изучив особенности и виды предоставляемых товаров и услуг, изучив сложившуюся финансовое положение ООО «Шаймуратово», можно сказать, что локальные валюты вполне могли бы стать универсальным средством расчетов среди сельхозпредприятий в условиях кризиса для решения экономических и социальных проблем.

#### Библиографический список

1. Всемирная база данных Дополнительных валютных систем (Complementary Currencies Worldwide) [Электронный ресурс]. Режим доступа: - <http://complementarycurrency.org/ccDatabase>.

2. Герасименко, О. "В кризисные моменты будут искать что-то новое и, может, возьмут наш метод" / О. Герасименко // Коммерсантъ Власть. - 2013. - № 8. - С. 8-14.
3. Йохан С. Г. Естественный экономический порядок (The Natural Economic Order), 1916 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: - <http://rutracker.org/forum/viewtopic>.

**Г. И. БАГАУТДИНОВА, В. В. ВАЛИЕВА**

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

### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОЛОГИЗАЦИИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Движение в сторону экологизации сегодня – мировой тренд. 22 июня 2012 года в Рио-де-Жанейро состоялась конференция ООН по устойчивому развитию «Рио+20», посвященная «зеленой экономике». В последнее время все чаще употребляются такие понятия как экологический маркетинг, экологический менеджмент, экологический контроллинг, экологические товары, экологическое страхование. Ведущие мировые компании в качестве основы своего долгосрочного устойчивого развития рассматривают не только экономические и социальные аспекты, но и экологические, которые считают не менее важными, чем первые два [2].

Экологизация – это ориентированный на сохранение и улучшение качества природной среды процесс последовательного внедрения систем технологических, управленческих, юридических и других решений, позволяющих повышать эффективность использования естественных ресурсов и снижать антропогенную нагрузку на природную среду.

Экологический менеджмент – это часть общей системы корпоративного управления, которая обладает четкой организационной структурой и ставит целью достижение положений указанных в экологической политике посредством реализации программ по охране окружающей среды [6]. Экологический менеджмент включает: правовой и экономический механизмы охраны природы; систему государственных и региональных органов управления; деятельность руководителей и специалистов предприятий по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов.

Изменяющиеся условия внешней среды бизнеса, касающиеся повышения экологических требований потребителей к продукции, нормативных требований ставят перед предприятиями следующие задачи:

1. Создавать новые экологически чистые продукты и рынки.
2. Использовать экофакторы для создания конкурентных преимуществ.
3. Увеличить привлекательность для инвесторов.

4. Выявлять экологические и экономические потенциалы эффективности.

5. Соблюдать экологическое законодательство.

В конституции РФ, принятой в 1993 г., ст. 42 [1], декларированы следующие права граждан: «Каждый имеет право на благоприятную окружающую среду, достоверную информацию о ее состоянии и на возмещение ущерба, причиненного его здоровью или имуществу экологическим правонарушением». Ряд основных законов, направленных на обеспечение экологически безопасного существования граждан: Водный кодекс РФ от 03.06.2006 г. № 74; Федеральный закон от 9.01.1996 г. № 3 «О радиационной безопасности населения»; Лесной кодекс РФ от 04.12.2006 г. № 200; Федеральный закон от 24.06.1998 г. № 89 «Об отходах производства и потребления»; Федеральный закон от 30.03.1999 г. № 52 «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»; Федеральный закон от 04.05.1999 г. № 96 «Об охране атмосферного воздуха»; Указ Президента РФ от 04.02.1994 г. № 236 «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития»; Экологическая доктрина Российской Федерации, одобренная распоряжением Правительства РФ от 31 августа 2002 года № 1225-р; «Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (утв. Президентом РФ 30.04.2012); Распоряжение Правительства РФ от 27.12.2012 г. № 2552-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Охрана окружающей среды» на 2012-2020 годы»; Постановление Правительства РФ от 31.03.2003 г. № 177 «Об организации и осуществлении государственного мониторинга окружающей среды (государственного экологического мониторинга)».

В России есть положительные примеры экологически ответственных компаний, но такие компании пока в меньшинстве. По данным, приведенным в Национальном докладе к «Рио+20» [4, с. 41], в России на данный момент 240 компаний, отраслевых и региональных организаций, объединяющих около 6 млн. работников, функционируют по принципам Социальной хартии российского бизнеса, в которой сделан акцент на «достижение устойчивого развития самостоятельных и ответственных компаний, которое отвечает долгосрочным экономическим интересам бизнеса, способствует достижению социального мира, безопасности и благополучия граждан, сохранению окружающей среды, соблюдению прав человека». Также более 50 компаний России присоединились к Глобальному договору ООН и ведут свою деятельность, опираясь на универсальные принципы этого договора (относящимися к правам человека, трудовым отношениям, охране окружающей среды и борьбе с коррупцией).

Участниками Глобального договора ООН в России являются крупные компании, малый и средний бизнес, а также фонды, ассоциации, некоммерческие и академические организации. Среди участников АФК «Система»; Банк «УРАЛСИБ»; ГК «Банк развития и внешнеэкономической

деятельности (Внешэкономбанк)); Группа компаний «Росводоканал»; ОАО «ЛУКОЙЛ»; ОАО «Полиметалл»; ОАО «Российские железные дороги»; ОАО АК «Трансаэро»; ОАО «НК «Роснефть»; Объединенная компания «РУСАЛ» и другие [6].

Российские организации переходят к «зеленым» технологиям производства очень медленно и тяжело для них самих. Предприятия, загрязняющие окружающую среду, стараются избежать затрат, направленных на совершенствование своих производств в сторону минимизации ущерба, наносимого окружающей среде. Во многом на какие-либо действия в направлении экологизации российские предприятия толкает необходимость соответствовать требованиям, предъявляемым мировым рынком, быть конкурентоспособными на мировой арене. Например, современным трендом мирового рынка является усложнение экологических требований к продукции. Покупатели стали интересоваться не только экологическими характеристиками товара, но и факторами, связанными с его производством. Активно развивается экологическая сертификация, которая становится фактором конкурентоспособности предприятия, принят целый ряд экомаркировок.

Экологическая маркировка (экомаркировка) — знак, который можно найти на упаковках российских и зарубежных товаров. Его может получить только та компания, которая прошла экспертизу и доказала экологическую безопасность и высокое качество своей продукции.

Компании, успешно прошедшие добровольную экологическую сертификацию, получают следующее:

- Экологический сертификат соответствия нормативным требованиям системы;
- Разрешение на применение знака соответствия требованиям системы;
- Отчет о процедуре сертификации, отражающий учтенные в ходе сертификации особенности товара и его производства;
- Статус компании, соответствующей жестким стандартам и производящей продукцию на мировом уровне качества и экологической безопасности;
- Лояльность со стороны государственных органов, органов надзора, иностранных и российских поставщиков и партнеров.
- Подтверждение эксклюзивного качества продукции с учетом ее экологической безопасности;
- Новый инструмент для продвижения своего продукта или услуги на рынке [5].

Таким образом, чем раньше российские предприятия серьезно задумаются над решением вопросов экологизации своего производства, тем более успешными они могут стать в уже в ближайшем будущем.

По данным доклада Санкт-Петербургского экологического союза от 16.10.2010 [3], в мире в настоящее время насчитывается 700 экомаркировок и 2000 «зеленых деклараций». Причем государственная политика зарубежных

стран полностью поддерживает производителей экологичной продукции, подтверждая это соответствующими нормативными актами.

Международные стандарты ИСО 14 021, 14 024 и 14 025 и их российские версии устанавливают требования к разработке добровольной экологической маркировки трех основных типов – в зависимости от критериев и степени вовлечения в процесс экологической маркировки третьей стороны (Таблица 1).

Таблица 1

Типы экомаркировок

Экологическая маркировка типа I (собственно экологическая маркировка)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- добровольная;</li> <li>- многокритериальная;</li> <li>- проводится третьей стороной;</li> <li>- рассматривает весь жизненный цикл продукции;</li> <li>- результат – лицензия на использование экологического знака;</li> <li>- стандарт ИСО 14 024.</li> </ul>
Экологическая маркировка типа II (экологическая самодекларация)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- добровольная;</li> <li>- экологическое заявление изготовителя, импортера, дистрибьютора, продавца или любой другой заинтересованной стороны;</li> <li>- нет сертификации независимой третьей стороной;</li> <li>- стандарт ИСО 14 021.</li> </ul>
Экологическая маркировка типа III (экологическая декларация)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- добровольная;</li> <li>- отрасль экономики или независимый орган разрабатывает требования к экологической декларации типа III;</li> <li>- основана на данных оценки жизненного цикла продукции;</li> <li>- служит для сравнения продуктов различных категорий;</li> <li>- стандарт ИСО 14 040.</li> </ul>

В России также действует система добровольной сертификации продукции, работ и услуг по их жизненному циклу «Листок Жизни» (экологическая маркировка типа I).

На данный момент экомаркировку «Листок Жизни» (разработчик – НП «Санкт-Петербургский экологический союз») в России имеют лишь несколько компаний. Среди них компания Сен-Гобен Строительная продукция Рус и ее продукция листы гипсокартонные торговой марки Гургос, звукопоглощающие отделочные панели Escophon из стекловолокна для стен и подвесных потолков, изделия теплоизоляционные из стеклянного штапельного волокна ISOVER (60 наименований); компания Таркетт со своими отдельными напольными покрытиями; компания Агротехника с продукцией растениеводства сельского хозяйства «Здоровоши» — картофель, морковь, капуста, свекла (урожай 2011 года); Отель «Коринтия Санкт-Петербург»; Офис АНО «Организационный

комитет XXII Олимпийских зимних игр и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года» в г. Сочи и его эксплуатация; Офис филиала «ПрайсвогтерхаусКуперс Аудит» в г. Краснодар и его эксплуатация; Офис филиала ОСАО «ИНГОССТРАХ» в г. Сочи и его эксплуатация; Офис и помещения института АНО «Стрелка. Институт медиа, архитектуры и дизайна» [7].

Большинство зарубежных программ экомаркировки объединяются в Глобальную сеть экомаркировки (GEN) – ассоциацию, работающую на межправительственном уровне над продвижением идей экологического маркирования в мире. Россия в этой сети стала работать с 2007 года.

Развиваются также российские региональные экомаркировки: «Экологичный продукт» (разработчик – НП «Московские экологичные продукты»), «Эко-тест – плюс» (Разработчик – Центр испытаний и сертификации «ТЕСТ – Санкт-Петербург»).

Таким образом, уже сделанные шаги в направлении экологизации предприятий в России являются пока лишь малой долей от достигнутых результатов западных стран. Российским предприятиям предстоит решить ещё множество проблем, преодолеть информационный дефицит в данном вопросе у потребителей. Конечно же, наибольший результат может быть достигнут совместными усилиями государства, производителей, общественных организаций и потребителей. Усилий одних только общественных организаций и производителей будет недостаточно. Государственная политика должна быть акцентирована на поддержку производителей, проявляющих заботу о здоровье потребителей и сохранении окружающей среды.

#### Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N6-ФКЗ, от 30.12.2008 N7-ФКЗ). [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/popular/cons/1\\_1.html](http://www.consultant.ru/popular/cons/1_1.html).
2. Вопросы современной экономики. [Электронный ресурс]. URL: <http://economic-journal.net/>.
3. Грачева Ю.А. Экомаркировка на международной арене – вклад в устойчивое производство и потребление. Санкт-Петербургский экологический союз. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecounion.ru/ru/site.php?content=detailcontent>.
4. Доклад о реализации принципов устойчивого развития в Российской Федерации. Российский взгляд на новую парадигму устойчивого развития. Подготовка к «Рио+20». М., 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecoaccord.org/rio20/RIO%20rus.pdf>.
5. Медиаресурс. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecorussia.info>.
6. Чечевишников А.Л. Саммит «Рио+20» и устойчивое развитие России // Вестник МГИМО – Университета. 2012. №3(24).
7. Экомаркировка «Листок жизни». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecounion.ru/ru/site.php?&blockType=284>.



**Н. П. ВЕНЮКОВА, Э. Р. ФАТКУЛЛИНА**

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

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**

По поручению президента Российской Федерации Министерство экономического развития и торговли разработало Концепцию долгосрочного социально-экономического развития нашего государства на период до 2020 года, целью которой явилось определение путей устойчивого повышения благосостояния российских граждан, укрепления экономической безопасности страны и развития экономики России. При этом главным стратегическим экономическим ориентиром было названо восстановление Россией статуса мировой экономической державы.

Стратегической целью было провозглашено превращение нашего государства в одного из глобальных лидеров мировой экономики, выход его на уровень социально-экономического развития высокоиндустриальных стран. К 2020 году, согласно этой Концепции, Россия должна: войти в первую шестерку ведущих стран мира по экономической мощи – производству валового внутреннего продукта; обеспечить уровень благосостояния населения до соответствующего развитым странам мира; а также достичь научного, технологического и финансового лидерства, обеспечивающего специализацию страны в мировой экономике.

Системное решение этих задач состоит в переходе российской экономики от экспортно-сырьевого типа развития к инновационному типу. Это позволит резко расширить ее конкурентный потенциал за счет наращивания сравнительных преимуществ в науке образовании и высоких технологиях и на этой основе задействовать новые источники экономического роста.

В условиях глобальной конкуренции предлагается обеспечить опережающее «прорывное» развитие в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость реализации сразу четырех стратегий экономического развития [3]:

- 1) использование глобальных конкурентных преимуществ России в сферах энергетики, транспорта и аграрного сектора;
- 2) формирование мощного научно-технологического комплекса, обеспечивающего глобальную специализацию России на высокотехнологичных рынках;
- 3) структурная диверсификация национального хозяйства;
- 4) развитие рыночных отношений, демократии и обеспечение защиты прав и свобод предпринимательства.

Однако реализация этих стратегий будет происходить в условиях сохранения в долгосрочной перспективе высоких темпов роста мировой

экономики, поступательного развития глобализации и усиления ее региональной составляющей.

Мировой экономический рост будет достигнут главным образом за счет развивающихся стран, прежде всего, Китая и Индии, которые будут определять 45-50% роста мирового хозяйства. Опережающие темпы роста затрат на НИОКР в Китае и Индии приведут к 2020 году к превращению их в одних из лидеров научно-технического развития в мире.

Таким образом, тенденции развития мировой экономики в долгосрочной перспективе создают и новые возможности, но и новые риски для Российской Федерации в плане обеспечения ее экономической безопасности.

Новые возможности для повышения уровня экономической безопасности России будут заключаться в использовании имеющихся стратегических ресурсов, прежде всего, в реализации энергетического, транзитного, экологического и высокотехнологического потенциала нашей страны и ее экономики. Одновременно, новая волна высокотехнологичных разработок на основе нано- и биотехнологий открывают перед Россией возможности для «прорыва» на мировые рынки.

В то же время нестабильность мировых рынков энергоносителей, диверсификация каналов поставки нефти и газа на европейский и китайский рынки в обход России неизбежно окажут влияние на изменение ее позиций как одного из ведущих поставщиков этих видов энергоносителей. Одновременно глобализация финансовых рынков может повысить риски утраты российской финансовой системой своей самостоятельности и превращения ее в периферийный сегмент европейского и американского финансовых рынков.

Таким образом, перспективы экономического развития и повышения уровня экономической безопасности России будут определяться как объективными условиями и факторами развития мирового хозяйства, так и субъективными экономическими, социальными, но, главное, политическими процессами, происходящими в различных мировых регионах и в нашей стране.

При исследовании проблемы экономической безопасности неизбежно возникает необходимость определения границ безопасного функционирования страны и выработки пороговых значений, позволяющих оценивать предельный уровень изменения параметров развития народного хозяйства, за пределами которого возникают опасности в той или иной сфере.

Пороговые значения экономической безопасности – это количественные индикаторы или параметры, характеризующие допустимый уровень безопасности развития, за пределами которого наступают опасности, сопровождаемые потерей контроля со стороны государств в какой-либо сфере. Пороговые значения индикаторов экономической безопасности придают количественную определенность реализации национальных интересов в различных сферах деятельности страны [2].

С помощью пороговых значений индикаторов характеризуются предельные значения качественного состояния и количественная определенность использования разнообразных объектов и функционирование

сфер деятельности. В качестве таких индикаторов выступают: ресурс работы двигателя в часах, пробег автомобиля в километрах, урожайность зерновых культур в центнерах с гектара и т.д.

Необходимость разработки количественно измеряемых пороговых значений индикаторов содержится в Государственной стратегии экономической безопасности России. В этом документе отмечается: «для реализации Государственной стратегии должны быть разработаны количественные и качественные параметры (пороговые значения) состояния экономики, выход за пределы которых вызывает угрозу экономической безопасности страны» [1].

По сравнению с естественными процессами в общественно-экономических сферах выбор параметров безопасного развития резко осложняется. Это обусловлено тем, что в экономике как ключевом звене социально-общественного развития многие процессы переплетаются и действуют взаимообусловленно: нередко положительные результаты одних перекрываются отрицательными моментами других; изменение качественных параметров в различных, связанных между собой сферах происходит разнонаправленно; результативность экономических процессов в краткосрочном периоде и долгосрочной перспективе не совпадает.

Положение усугубляется тем, что при выборе параметров развития и их оценке превалирует субъективный подход. Так, структура и модели общественно-экономического устройства создаются людьми и ими же подводятся итоги их функционирования.

Рассмотрим соотношение экономической эффективности производства и его результатов с позиций воздействия на экологическую ситуацию. С точки зрения повышения эффективности производства выгодной является минимизация текущих затрат на предотвращение экологических последствий производственной деятельности. Однако с учетом долгосрочной перспективы такое поведение производителей может обернуться экологической катастрофой. Или другой пример: исходя из экономической эффективности отдельные виды продукции выгоднее импортировать. Но чрезмерный импорт может привести к потере независимости страны – продовольственной, технологической и даже оборонной.

Нейтрализация подобных угроз является прерогативой государства, роль которого заключается в разработке пороговых индикаторов социально-экономически безопасного развития страны и контроле за их соблюдением в различных сферах.

Для выработки индикаторов и пороговых значений экономически безопасного развития необходим специфический методологический подход выбора таких показателей и условий, которым они должны отвечать.

Методологические положения определения предельных значений экономической безопасности. К их числу относятся следующие [5]:

- при выборе пороговых значений экономической безопасности необходимо исходить из того, что уровень предельных величин зависит от конкретноисторических условий развития. Например, уровень жизни, вполне

достойный для периода 30–40-летней давности, становится неприемлемым в современных условиях;

- проблемы национальной безопасности резко обостряются в периоды кризисов и структурных преобразований. Соответственно меняются предельно допустимые показатели и параметры социальных, экономических, культурных и других сфер жизнедеятельности государства;

- критерии и параметры национальной безопасности являются подвижными. Они определяются уровнем развития производительных сил, природно-географическим положением, нравственно-духовным состоянием общества и т. д. Отсюда следует, что унифицированные показатели далеко не всегда объективно отражают уровень развития данного общества. Предельные значения развития, вполне приемлемые для развития одной страны, являются весьма низкими, не отвечающими условиям жизнедеятельности другой;

- при определении пороговых значений необходимо, согласно теории социальной устойчивости, оценивать социально-экономическую ситуацию не по отдельно взятому показателю, а по их совокупности, так как из-за критического отклонения одного-двух параметров от предельно допустимых величин далеко не всегда правильно оценивается сложившееся положение в целом.

Основные параметры, отвечающие требованиям экономической безопасности.

Согласно государственной стратегии, к основным параметрам относятся:

- способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства. Это означает, что в стране должны быть достаточно развиты отрасли и производства, имеющие жизненно важное значение для функционирования государства как в обычных, так и в экстремальных условиях, способные обеспечить процесс воспроизводства независимо от внешнего воздействия;

- Россия не должна допускать критической зависимости от импорта важнейших видов продукции, производство которых на необходимом уровне может быть организовано в стране. Вместе с тем необходимо развивать свою экономику с учетом внешнеэкономического содружества, международной кооперации производства;

- важнейшим требованием экономической безопасности Российской Федерации является сохранение государственного контроля над стратегическими ресурсами, недопущение их вывоза в размерах, могущих причинить ущерб национальным интересам страны;

- сохранение приемлемого уровня жизни населения. Нельзя допустить выхода показателей уровня бедности, имущественной дифференциации населения и безработицы за границы, максимально допустимые с позиции социально-политической стабильности общества. Квалифицированный и добросовестный труд должен обеспечивать достойный уровень жизни;

- устойчивость финансовой системы. Она определяется уровнем дефицита бюджета, стабильностью цен, нормализацией финансовых потоков,

устойчивостью банковской системы и национальной валюты, степенью защищенности интересов вкладчиков, золотовалютного запаса, развитием российского финансового рынка и рынка ценных бумаг, а также снижением внешнего и внутреннего долга и дефицита платежного баланса, обеспечением финансовых условий для активизации инвестиционной деятельности;

- рациональная структура внешней торговли. Она предполагает обеспечение доступа отечественных товаров перерабатывающей промышленности на внешний рынок, максимально допустимого уровня удовлетворения внутренних потребностей за счет импорта (с учетом региональных особенностей), создание приоритета экономических отношений со странами ближнего зарубежья. Сбалансированная внешнеэкономическая политика предполагает как удовлетворение потребностей внутреннего рынка, так и защиту отечественных производителей с использованием принятых в международной практике защитных мер;

- поддержание научного потенциала страны и сохранение ведущих отечественных научных школ, способных обеспечить независимость России на стратегически важных направлениях научно-технического прогресса;

- сохранение единого экономического пространства и широких межрегиональных экономических отношений. Она направлена на соблюдение общегосударственных интересов, исключающих развитие сепаратистских тенденций, и функционирование единого общероссийского рынка или интегрированной системы региональных рынков с учетом их производственной специализации;

- создание экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества в целом и всех сфер хозяйственной и финансовой деятельности в отдельности, захват криминальными структурами производственных и финансовых институтов, их проникновение в различные структуры власти;

- определение и обеспечение необходимого государственного регулирования экономических процессов, способного гарантировать нормальное функционирование рыночной экономики как в обычных, так и в экстремальных условиях.

В процессе реализации Государственной стратегии экономической безопасности весьма важным и сложным является количественное определение пороговых значений индикаторов. В экономической литературе эта проблема решается по двум направлениям. С одной стороны, делается попытка на основе данных мирового и отечественного опыта определить предельно-критические значения, являющиеся границами безопасного развития; с другой – определить пороговые значения экономической безопасности России.

Критерий экономической безопасности – это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Критериальная оценка безопасности включает в себя оценки: ресурсного потенциала и возможностей его развития, уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия

уровню в наиболее развитых и передовых странах, а также уровню, при котором угрозы внешнего и внутреннего характера сводятся к минимуму; конкурентоспособности экономики; целостности территории и экономического пространства; суверенитета, независимости и возможности противостояния, внешним угрозам, социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов.

Для преодоления существующих угроз экономической безопасности России необходимы следующие меры [4]:

1) использование позитивного американского опыта в борьбе с кризисом в период проведения «нового курса» Ф. Рузвельтом;

2) контроль за ценами в высокомонополизированных отраслях (в особенности, в естественных монополиях) для снижения издержек производства и достижения паритета цен;

3) проведение глубокой налоговой реформы, которая, в частности, должна снизить нагрузку на производство и усовершенствовать таможенную политику;

4) ограничить иностранные инвестиции в уязвимые для национальной безопасности отрасли и сферы деятельности;

5) обеспечить стимулирование спроса, восстановление сбережений граждан и оборотных средств предприятий;

6) установить контроль за оборотом земли через сеть земельных банков, задействовать жесткую (вплоть до уголовной) систему ответственности за неэффективное управление госимуществом, а также ввести норму ответственности наемных управляющих перед акционерами, трудовым коллективом и государством;

7) существенно увеличить число малых и средних предприятий, число венчурных и опытных предприятий, а также сократить разрыв между рентабельностью учреждений финансово-банковской системы, торговли и рентабельностью отраслей промышленности и сельского хозяйства;

#### Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 29 апреля 1996 г. N 608 "О Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положениях)». Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>.
2. Богомолов, А.С. Экономическая безопасность / А.С.Богомолов, В.В.Барикаев, Е.Н.Павлов. – М.: Изд-во Юнити-Дана, 2009.- 228 с.
3. Мировой финансовый кризис и экономическая безопасность России. Анализ, проблемы и перспективы / М.Н.Нестеренко, Е.С.Николаев, В.Б.Погудаева, и др. – М.: Изд-во Экономика, 2010. – 225 с.
4. Костин, В.И. Национальная безопасность современной России. Экономические и социокультурные аспекты / В.И.Костин., А.А.Костина. – М.: Изд-во Либроком, 2013. – 344 с.

5. Криворотов, В.В., Калина А.В., Эриашвили Н.Д. Экономическая безопасность государства и регионов / В. В.Криворотов, А.В. Калина, Н. Д. Эриашвили. – М.: Изд-во Юнити-Дана, 2011. - 351 с.

**Г. Ю. ГУСЕВА**

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

## **ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА**

Влияние рисков сказывается на всех сторонах работы организации, ухудшая ее финансовое положение, производственные, сбытовые возможности, способность отвечать по своим обязательствам и другие аспекты. Сейчас все больше внимания уделяется исследованию, прогнозированию, анализу рисков организаций. Умение предвидеть последствия тех или иных действий просто необходимо для нормального функционирования организаций. Стабильность развития компании и повышение эффективности управления невозможно без активного использования риск-менеджмента, как составной части системы управления компанией вне зависимости от ее масштабов и специфики производства и предоставления услуг.

Актуальность риск-менеджмента не вызывает сомнений. Риск имеет сейчас колоссальное значение в системе менеджмента, так как в условиях современной экономики России принятие любого управленческого решения связано с риском.

Актуальность исследования в сфере управления рисками обусловлена необходимостью разработки комплексного, всестороннего подхода к риск-менеджменту, который координируется в рамках всей организации. Способность эффективно влиять на риски дает возможность успешно функционировать компании, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность.

Риски в современном бизнесе — динамичный и постоянно развивающийся процесс. И выиграть в этой гонке может лишь тот, кто умеет эффективно контролировать и управлять ими в условиях изменяющейся бизнес-среды. Одним из важных конкурентных преимуществ компании на рынке является быстрая реакция на все изменения, касаются ли они действия конкурентов или законодательства государственных органов. Прописывать будущие возможные сценарии и определять границы опасности - вот те основные функции, которые возлагаются на систему риск-менеджмента.

Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Важнейшей чертой предпринимательства является наличие риска, как на стадии создания организации, так и в течение дальнейшего ее

функционирования. Любая компания подвержена риску потери имущества, ценностей, денег, то есть любых видов экономических ресурсов, включая труд и время, ведь трудовые потери и потери времени наносят серьезный ущерб результатам предпринимательской деятельности.

Риск составляет неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения, ведь неопределенность — неизбежная характеристика условий хозяйствования.

Риск непосредственным образом связан с управлением организацией и находится в зависимости от эффективности и обоснованности принимаемых управленческих решений. Ни один руководитель в процессе своей деятельности не в состоянии полностью устранить риск. Это происходит потому, что реальная ситуация практически никогда полностью не соответствует запланированным или заданным параметрам. Поэтому любой предприниматель всегда вынужден идти на определенный риск, начиная то или иное дело.

Однако посредством выделения сфер повышенного риска, его количественного измерения и осуществления регулярного контроля можно осуществлять управление рисками организации. Это позволяет в значительной степени снизить уровень риска и минимизировать его негативные последствия. [1]

В экономической литературе выделяются следующие функции риска: инновационная, регулятивная, защитная и аналитическая. [1]

Инновационную функцию предпринимательский риск выполняет, стимулируя поиск нетрадиционных решений проблем, стоящих перед предпринимателем. Анализ зарубежной литературы показывает, что в международной хозяйственной практике накопился положительный опыт инновационного рискованного хозяйствования. Большое количество фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском. Рисковые решения приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом.

Регулятивная функция имеет противоречивый характер и выступает в двух формах: конструктивной и деструктивной. Риск предпринимателя, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными способами. Тем самым он позволяет преодолевать консерватизм, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. В этом проявляется конструктивная форма регулятивной функции риска. Конструктивная форма регулятивной функции риска заключается и в том, что способность рисковать - один из путей успешной деятельности предпринимателя. Однако риск может стать проявлением авантюризма, субъективизма, если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления. В этом случае риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора. Следовательно, хотя риск и «благородное дело», но не любые решения целесообразно реализовывать на



практике, они должны быть обоснованными, иметь взвешенный, разумный характер.

Защитная функция риска проявляется в том, что если для предпринимателя риск - естественное состояние, то нормальным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Чтобы решиться на риск, предприниматель должен быть уверен, что возможная ошибка не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж. Вероятность ошибки следует расценивать как неотъемлемый атрибут самостоятельности, а не как следствие профессиональной несостоятельности. Имеется в виду ошибка, которая оказывается таковой вследствие не оправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска.

Аналитическая функция предпринимательского риска, связана с тем, что наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи, с чем предприниматель в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные.

Рассматривая функции предпринимательского риска, следует подчеркнуть, что, несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Поэтому основная задача предпринимателя не отказ от риска вообще, а выборы решений, связанных с риском на основе объективных критериев.

На сегодняшний день управление рисками бизнеса является тщательно планируемым процессом. Задача управления риском органически вплетается в общую проблему повышения эффективности работы компании. Пассивное отношение к риску и осознание его существования, заменяется активными методами управления.

В основе риск-менеджмента лежат целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, искусство получения и увеличения дохода в неопределенной хозяйственной ситуации. Главной целью системы управления рисками является обеспечение успешного функционирования фирмы в условиях риска и неопределенности. Это означает, что даже в случае возникновения экономического ущерба реализация мер по управлению риском должна обеспечить фирме возможность продолжения операций, их стабильности и устойчивости соответствующих денежных потоков, поддержания прибыльности и роста фирмы, а также достижения прочих целей.

Программа управления рисками, будучи встроенной в общую систему принятия управленческих решений, должна носить служебный, подчиненный характер по отношению к основной деятельности фирмы. Цели и задачи системы управления рисками должны быть согласованы с целями и миссией фирмы, а предлагаемые методы борьбы с рисками - адекватны бизнесу данной хозяйственной единицы. [2]

Риск - это финансовая категория. Поэтому на степень и величину риска можно воздействовать через финансовый механизм. Такое воздействие

осуществляется с помощью приемов финансового менеджмента и особой стратегии. В совокупности стратегия и приемы образуют своеобразный механизм управления риском, то есть риск-менеджмент.

Главной задачей риск-менеджмента любого уровня является спрогнозировать и выбрать оптимальные пути решения по преодолению негативных последствий, исходящих от всех групп факторов неопределенности, а так же научиться эффективно управлять причинами, обуславливающими неопределенность, с необходимой степенью риска.

Риск-менеджмент – это одно из основных направлений современного менеджмента, изучающее проблемы управления рисками, возникающими в деятельности компании. Риск-менеджмент представляет собой систему управления риском и экономическими отношениями, возникающими в процессе этого управления. Система управления риском представляет собой совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рискованных событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий.

Исходя из особенностей управления рисками в организациях, можно сформулировать основные функции риск-менеджмента. Риск-менеджмент выполняет следующие функции: прогнозирование, организация, регулирование, координация, стимулирование, контроль.

Прогнозирование в риск-менеджменте представляет собой разработку на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Особенностью прогнозирования является также альтернативность в построении финансовых показателей и параметров, определяющая разные варианты развития финансового состояния объекта управления на основе наметившихся тенденций.

Организация представляет собой объединение людей, совместно реализующих программу рискованного вложения капитала на основе определенных правил и процедур. К ним относится создание органов управления, построение структуры аппарата управления, установление взаимосвязи между управленческими подразделениями, разработка норм, нормативов, методик и. т.п.

Регулирование в риск-менеджменте - это воздействие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости этого объекта в случае возникновения отклонения от заданных параметров. Оно охватывает, главным образом, текущие мероприятия по устранению возникших отклонений.

Координация представляет собой согласованность работы всех звеньев системы управления риском, аппарата управления и специалистов. Она обеспечивает единство отношений объекта управления, субъекта управления, аппарата управления и отдельного работника.

Стимулирование в риск-менеджменте - это побуждение финансовых менеджеров, других специалистов в заинтересованности в результате своего труда.

Контроль - это проверка организации работы по снижению степени риска. Посредством контроля собирается информация о степени выполнения намеченной программы действий, доходности рискованных вложений капитала, соотношении прибыли и риска, на основании которой вносятся изменения в финансовые программы. Контроль предполагает анализ результатов мероприятия по снижению степени риска.

Управление рисками зависит от эффективного процесса взаимодействия между участниками риск-менеджмента. Процесс риск-менеджмента осуществляется как во внутренней, так и во внешней среде предпринимательства, поэтому необходимо взаимодействовать и с внутренними и с внешними участниками этого процесса. Чтобы обеспечить полноценное управление рисками в первую очередь нужно наладить эффективное взаимодействие внутри организации.

Принципы разработки стратегии и принципов управления риском в компании должны быть изложены во внутренних нормативных документах, основные из которых – Положение по управлению рисками и Руководство по управлению рисками. Положение по управлению рисками должно содержать результаты анализа рисков компании и изложение ключевых моментов управленческой стратегии фирмы в данной области.

Руководство по управлению рисками – это документ, определяющий конкретные действия. В нем должны содержаться указания на то, каким образом будут решаться задачи управления риском, а так же даны ответы на следующие вопросы: кто должен оценивать возможные потери, что делать, если произошло событие, приведшее к потерям, как ограничить убытки.

Постановка системы риск-менеджмента организации должна включать в себя следующие этапы:

1. Определение контекста риск-менеджмента.
2. Идентификация рисков.
3. Анализ рисков.
4. Оценка рисков.
5. Разработка программы целевых мероприятий по управлению рисками.

Под контекстом риск-менеджмента понимается совокупность внутренних и внешних факторов (условий), в рамках которых осуществляется управление рисками в компании. Разработка контекста риск-менеджмента позволяет установить основные параметры, в рамках которых необходимо управлять рисками. Контекст также включает в себя внутреннее и внешнее окружение компании и цель процесса риск-менеджмента

Определение контекста можно разбить на два основных этапа. Первый этап — идентифицировать цели, задачи и внутренние параметры компании, а также внешние характеристики предпринимательской среды. Вторым этапом — определить масштаб процесса риск-менеджмента, основные вопросы и

проблемы, которые он ставит перед организацией и взаимоотношение между стратегией организации и запланированными результатами бизнес-процессов.

Во время работы компании интересы участников процесса не совпадают - каждый преследует свои цели.

Цели собственника компании – это создание условий для долголетней успешной работы фирмы и получение прибыли.

У руководства компании другие цели - формирование коллектива, способного решать сложные производственные задачи и проблемы; сохранение и, желательно, рост заработной платы коллектива и своей; развитие материально – технической базы фирмы.

Цели персонал - занятость; высокая зарплата; профессиональный рост.

Клиенты хотят получить возможно большее количества качественных услуг, концентрацию качественных услуг в одном месте, высокую культуру бизнеса.

Конкуренты мечтают увеличить доходность собственного бизнеса, а если получится, уничтожить конкурентов.

Государство, его органы и чиновники - получить как можно больше денег от компаний (налоги, сборы).

Интересы у всех групп разные, поэтому для достижения своих целей фирма должна предпринимать какие-то наступательные и защитные действия. В результате различия интересов возникают риски.

Разработка программы на уровне хозяйствующей единицы должна обеспечивать такое управление рисками, при котором организации гарантируются высокая устойчивость и защищенность от внутренних и внешних экономических рисков. Программа должна содержать: план проведения превентивных мероприятий, ответственность за проведение мероприятий, перечень рисков, подпадающих под план превентивных мероприятий, конкретные методы управления рисками.

Важным моментом в построении эффективной системы риск-менеджмента является решение вопроса о том, какого результата следует ожидать от данной системы. При организации системы управления риском неизбежно также возникает вопрос об оптимизации стоимости риск-менеджмента. При этом необходимо учитывать, что стоимость этой системы складывается из целого ряда компонентов, связанных как с построением и содержанием структуры риск-менеджмента, формированием и мониторингом системы, разработкой универсальных процедур, так и непосредственно применением определенных методов.

#### Библиографический список

1. Тепман, Л.Н Управление рисками: учебное пособие для студентов экономических вузов/ Тепман Л.Н - Анкил 2009. - 352 стр.
2. Марцинковский, Д.А. Методы и инструменты менеджмента, обзор основных аспектов риск-менеджмента // Das Manadgment – 2009. - № 1. - С. 54-59.

**В.А. ГОРБАЧЕВА, Г.Ю. ГУСЕВА**

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

## **КЛАССИФИКАЦИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ**

Обычно риски анализируются с трех различных позиций: во-первых, риск – это неопределенность; во-вторых, риск несет в себе новые возможности, которые позволяют организации достичь конкурентных преимуществ; в-третьих, риск может оказывать разрушительное воздействие на деятельность компании (банка). Классификацию операционных рисков проводят на основе выделенных критериев. Ими могут выступать: источники их возникновения, сфера рисков, вид деятельности кредитной организации. [1]

По источникам возникновения операционные риски можно разделить на обусловленные неудовлетворительным качеством управления, недостатками в функционировании систем, действиями персонала, организацией процессов, а также форс-мажорными обстоятельствами.

Из представленной классификации следует, что большая часть операционных рисков связана с деятельностью человека. Например, прямые и косвенные потери (убытки) возникают из-за ошибок персонала в части соблюдения внутренних регламентов и процедур, ошибок в принятии управленческих решений, хищений, злоупотреблений, недостаточной компетентности кадров и низкого уровня их квалификации. Более того, даже в случаях, когда убытки вызваны сбоями в работе телекоммуникаций, вычислительной техники и информационных систем, в основе их в большинстве случаев лежат ошибки людей.

Менеджеры не должны забывать, что персонал – это главный актив, что подтверждается высокими расходами на его содержание. Можно выделить ряд конкретных источников, характеризующих риски, связанные с персоналом. Это, прежде всего, человеческая ошибка, последствия которой могут быть весьма плачевными. В особой мере это касается ошибок, возникающих в сфере управления и связанных с качеством принимаемых решений. Очевидно, что конкретными источниками здесь, прежде всего, являются низкий уровень квалификации кадров, использование при принятии решений ограниченного круга данных, игнорирование предупредительных сигналов о первых признаках проблем и некоторые другие.

Другая группа источников обусловлена нарушением бизнес-процессов. Например, последствием перевода средств в случае неверного указания банка-контрагента может стать так называемая непреднамеренная поставка денежных средств. Для возврата средств, перечисленных по ошибке даже в нормально работающий банк, придется приложить немало сил и времени.

Примером других проявлений операционного риска, связанного с внутренними бизнес-процессами банка, являются нарушения в системе управления и недостаточности или низкого качества внутреннего контроля в кредитной организации. Необнаруженные своевременно превышения лимитов,

не разрешенные руководством операции отдельных трейдеров, злоупотребления в учете операций – факторы, вызвавшие крах целого ряда известных финансовых учреждений. Поэтому, разбив деятельность банка на множество простых процессов, можно представить его деятельность в деталях, а также быстро провести диагностику и оперативное реагирование в случае возникновения проблем.

Еще одна группа источников возникновения операционного риска, связанного с персоналом, - это злоупотребление и мошенничество, которое происходит вследствие нечестности сотрудника и недостаточного качества разработанных процедур и действий, исключающих возможность злоупотреблений. Для того чтобы состоялось мошенничество, необходимо, чтобы для этого существовала возможность. Наличие такой возможности — это результат внутренних проблем и ошибок. Примером мошенничества может служить вовлечение кредитной организации в коммерческие взаимоотношения с теневой или криминальной экономикой, преднамеренное проведение сделок и сокрытие их результатов, наносящие ущерб банку.

Другим проявлением риска может стать концентрация знаний и опыта на одном человеке. Зависимость от ограниченного числа сотрудников — одна из ключевых проблем банков. Достаточно часто встречается ситуация, когда программист становится «незаменимым», в его отсутствие может остановиться технологический процесс: немало банков несло потери, когда такой специалист неожиданно увольнялся по той или иной причине. Кроме того, зачастую клиенты привыкают к работе с тем или иным менеджером, естественно, что ряд клиентов «приводится» в банк тем или иным менеджером. Очевидно, что в случае ухода клиентского менеджера из банка существует риск ухода некоторых клиентов. Эта проблема может быть частично решена за счет выработки формальных договоренностей между руководством банка и менеджером, приведшим клиентуру. Но может возникнуть также и другая проблема: нередко банковский менеджер, обладающий своей клиентурой, дает своего рода личные гарантии клиенту, что тот приходит в стабильный банк. Как вести себя менеджеру, если у банка начинаются проблемы? Исходя из принципа банковской корпоративности, ему не следует давать рекомендации клиентам уводить средства из банка, с другой стороны, банк рискует своей репутацией, если приведенный им клиент потеряет деньги: в этом проявляется риск работы со «своей» клиентурой.

Зависимость банка от ограниченного числа сотрудников проявляется и тогда, когда в кредитной организации работает известный на рынке специалист или группа специалистов. Хотя уход таких специалистов из банка может в краткосрочной перспективе и не привести к прямым финансовым потерям, не исключены негативные последствия, которые проявятся со временем (влияние на рейтинги, на оценку бизнеса со стороны деловых партнеров). К сожалению, стандартных методов работы здесь нет, хотя многое определяется условиями заключенного со специалистом контракта и корпоративной культурой организации.

Значительные убытки приносит банкирам и некачественная юридическая документация. Конечно, установленный в банках порядок обязательного визирования юристом договоров и процедур снижают этот риск. Проблемы могут возникать либо по причине недостаточной квалификации работников юридической службы, либо по причине их невнимательности. Кроме того, много усилий приходится прилагать для того чтобы своевременно вносить изменения в документацию в условиях часто меняющегося законодательства. В этом случае проблема может быть решена с помощью установления мониторинга нормативной базы, а также концентрации внимания юристов прежде всего на операциях, несущих значительный риск потери денежных средств, который определяется для каждого банка индивидуально, и установление индивидуального порядка рассмотрения для всех договоров, отличных от стандартных.

Особо выделим такой источник, как возможные сбои в работе информационных систем или их некорректную работу, в том числе из-за ошибок, возникающих в компьютерных программах. Использование информационных технологий помогает повысить эффективность процессов в банке. Однако они также являются источником операционного риска, причинами возникновения которого могут быть и недоступность систем в нужное время из-за сбоев, связанных с техническими неполадками, недостаточным уровнем обеспечения безопасности подверженности атакам хакеров, неавторизованным доступом и вирусами, перебоями электропитания и др.

Отсутствие плана работы в случае сбоя информационных систем или низкое качество подобных планов также может привести к существенным убыткам и задержкам при принятии управленческих решений. У аналитиков любого банка должен быть расчет, во сколько банку обойдется каждый день простоя, учитывая также угрозу потери деловой репутации, возможный риск ухода важных клиентов, которые с трудом поддаются количественной оценке.

Снизить такие риски позволяет жесткая система тестирования программ до их ввода в эксплуатацию, наличие адекватной технической документации и четкое фиксирование ответственности разработчика в соответствующих договорах.

Условия окружающей среды, в которой функционирует банк, усиливают влияние, оказываемое вышеописанными событиями (мошенничество, кадровая политика, технологические и технические сбои, внутренние бизнес-процессы банка). Это может происходить из-за использования новых технологий и повышения уровня автоматизации процессов в соответствии с уровнем развития экономики, изменения требований рынка труда и ожиданий работников, роста сложности и количества проводимых операций.

Так, например, риск потерь, возникающих из-за сложности финансовых инструментов, появляется в том случае, когда информационная система банка не способна адекватно учитывать сделку в бухгалтерском учете и аналитической базе данных. Например, в середине 90-х годов, когда российские

банки начали операции с производными финансовыми инструментами, в некоторых из них не были должным образом подготовлены информационные системы. В результате возросло количество ошибок в бухгалтерском учете, но, что более неприятно, банковские аналитики далеко не всегда могли иметь реальную картину валютных и процентных рисков, кроме того, возросли сроки подготовки аналитической информации для руководства. Следовательно, нельзя начинать работу с новым для банка финансовым инструментом, не убедившись в том, что информационные системы будут корректно его отражать. Поэтому одним из полезных инструментов, снижающих этот риск, является отработанная процедура утверждения порядка работы с новыми финансовыми инструментами.

Кроме этого, не стоит забывать, что операционный риск может возникнуть и в результате событий, которые случаются редко, но могут стать причиной очень крупного материального убытка. Это — природные катастрофы, теракты, закрытие финансовых рынков и др.

При классификации операционных рисков в зависимости от содержания банковской деятельности разделим всю деятельность условно на управленческую и производственную. Если управленческая деятельность направлена на достижение поставленных целей и задач банком, то производственная — это формализованные процессы по осуществлению персоналом банка операций или иных действий, формирующих различные виды активов и пассивов, использующих первичные и производные финансовые инструменты для обслуживания клиентов и хеджирования рисков, обеспечивающих внутрибанковскую и хозяйственную деятельность, создающих информационные и другие технологии. Эти виды деятельности можно представить как процессы, включающие определенные блоки.

В сфере управленческой деятельности к таким блокам относятся планирование, организация, мотивация и контроль. Сбои в организации процессов данных блоков отражаются на качестве принятия управленческих решений и могут быть вызваны, например, ошибками персонала, в том числе из-за недостатка привлеченных данных, вследствие игнорирования либо недоучета предупредительных сигналов, низкой квалификации.

Процессы в сфере производственной деятельности включают следующие блоки:

- операции, связанные с видами деятельности (кредитованием хозяйствующих субъектов и физических лиц, привлечением средств клиентов и банков), операции на валютном и межбанковском рынке, поддержание ликвидной позиции, торговые операции с ценными бумагами, забалансовые операции и др.;

- технологии банковских операций и учета, например, операционные обслуживание и предоставление услуг, процессинг пластиковых карт, инкассация, ведение бухгалтерского и управленческого учета, составление финансовой отчетности и другие виды административнохозяйственной деятельности и пр.;



- информационная база, информационные системы и программы;
- субъекты производственной деятельности. В соответствии с таким описанием деятельности банка можно выделить две группы объектов операционного риска:

- процессы, связанные с видами деятельности банка;
- активы, пассивы, инструменты банковского рынка и банковские технологии.

С первой группой объектов риска связаны следующие факторы операционного риска: неправильный выбор стратегии банка; несовершенство процессов управления; отсутствие или некачественная разработка внутренних положений; внешние события.

Со второй группой объектов, соответственно, связаны иные факторы риска, такие как: ошибки персонала; сбои информационных систем; технологические ошибки; недостаточный уровень контрольных процедур.

Эти факторы лежат в основе классификации операционных рисков, предложенной Базельским комитетом. В частности, в определении операционного риска, которое было предложено Базельским комитетом и принято всеми участниками рынка в качестве стандартного, четко выделяются источники операционного риска, по которым его можно классифицировать следующим образом: ошибки персонала; сбои информационных систем; технологические ошибки; внешние события.

Ряд крупных зарубежных институтов используют классификацию операционных рисков, предложенную Bankers Trusty в основе которой лежит такой критерий, как сфера риска: внутренние и внешние операционные риски.

Внутренние риски:

- риск персонала — все риски, которые связаны с сотрудниками компании, в частности их несанкционированные действия, недостаточная компетентность, зависимость от отдельных специалистов и т.д.;

- технологический риск - риск, вызванный сбоями и отказами информационных систем, программ или баз данных, систем передачи информации и прочего оборудования, необходимого для деятельности компании;

- риск физического ущерба — риск, наступающий в результате природных катастроф или трудностей при взаимодействии с клиентами;

- недостаточность внутреннего контроля. [2]

Внешний риск — риск, наступающий в результате злоумышленных действий сторонних организаций, физических лиц, а также в результате изменения государственной политики, законодательства и требований регулирующих органов.

Более детальная классификация операционных рисков в зависимости от такого критерия, как сфера их возникновения, предполагает, что внутренние риски следует подразделить на риски, связанные с производственной деятельностью, процессами и управленческой деятельностью.

Кроме того, можно предложить и иной критерий классификации, а именно, выбрав в качестве такового область возникновения возможных убытков и их последствий, вследствие операционных рисков (таблица 1).

Таблица 1

Классификация операционных рисков в зависимости от области возникновения убытка и их последствий

Область возможного убытка	Последствие убытков
Правовые обязательства	Судебные и прочие издержки
Соблюдение регулятивных и прочих норм (включая налоговые)	Штрафы или прямые выплаты в результате любых других наказаний, например, отзыва лицензии
Утрата или потеря стоимости активов	Прямое сокращение стоимости материальных активов в результате несчастного случая (например, небрежность, и т.д. )
Возмещение клиентам	Платежи третьим сторонам в счет операционных убытков, за которые банк несет правовую ответственность
Убытки от регресса	Убытки в результате невыполнения третьей стороной обязательств перед банком, проистекающие из операционной ошибки или события (т.е. те, которых можно было избежать даже при намеренном или вынужденном дефолте контрагента)
Списания	Прямое сокращение стоимости активов в результате воровства, мошенничества, несанкционированных действий либо рыночные или кредитные убытки в результате операционных событий

Каждая из вышеприведенных классификаций указывает, с одной стороны на многогранность операционных рисков, с другой — демонстрирует их связь с другими видами банковских рисков.

Банковские риски тесно взаимосвязаны между собой, их взаимное влияние может существенно отразиться на риске банковского портфеля в целом. Помимо причинно-следственной связи между операционным, рыночным и кредитным рисками имеет место эффект «кумулятивного» наращивания негативного воздействия. Например, ввод неверной информации приводит к ошибкам при управлении рыночным риском, что, в свою очередь, ведет к еще большему ущербу. Существует немало примеров того, как ошибки в отчетах, некорректные действия персонала или временный сбой информационной системы многократно увеличивали первоначальный ущерб в результате рыночного или кредитного риска.

Библиографический список

1. Бухтин, М.А. Риск-менеджмент в кредитной организации: методология, практика, регламентирование/ М.А.Бухтин – М.: ИД «Регламент», 2009. – 448 с.
2. Сазыкин, Б.В. Управление операционным риском в коммерческом банке / Б.В. Сазыкин. – М.: Изд-во Вершина, 2010. – 272 с.

**Р. И. ЗУБАИРОВ, В. А. ГОРБАЧЕВА**

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

## **ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

Функциональность и качество финансового контроллинга, как и общего контроллинга, определяется качеством используемых инструментов, то есть, методов и приемов, состоянием механизмов планирования и контроля, а также качеством информационных систем, обеспечивающих автоматизацию процесса планирования и построения аналитических отчетов. Если в компании не уделяется должного внимания денежным потокам, то ей весьма сложно предсказывать кассовые разрывы. Это приводит к тому, что в нужные моменты у нее не оказывается денег, чтобы оплатить счета поставщиков. Поэтому сотрудники различных служб вынуждены давать обещание, оплатить текущие счета в последующем из ожидаемых поступлений. Однако из-за отсутствия системы управления денежными потоками (УДП) уверенности в том, что такая ситуация не повторится, нет.

Встречается и более неприятная ситуация, когда компания постоянно пользуется овердрафтом, но из-за несоблюдения условий его использования банк закрывает овердрафт. В результате компания не может совершать платежи. Поставщики, недовольные проблемами с оплатой, отменяют скидки, что незамедлительно сказывается на прибыльности компании.

Итак, проблема с оплатой платежей возникает в тот момент, когда денежный поток становится отрицательным. Важно, что такая ситуация может возникнуть даже в том случае, когда формально организация остается прибыльной. Именно с этим связаны проблемы доходных компаний, стоящих на грани банкротства. Чаще всего проблемы такого рода являются результатом неправильно организованных платежей или нарушения их условий.

Специфика отрасли может подразумевать некоторую отсрочку поступления денежных средств от клиентов. Но наличие существенной дебиторской задолженности и плохая работа с ней может приводить к недостатку денежных средств для оплаты текущей деятельности организации. Решать эту проблему можно только комплексно на этапах бюджетирования и оперативного управления платежами.

Проблема нарушения условий платежей клиентами компании, решается преимущественно на этапе оперативного планирования за счет более качественной работы с клиентами по закрытию дебиторской задолженности. Если в компании существует регламент фиксации планируемых поступлений денежных средств, то при нарушении этих планов становится возможным оперативно установить, какие именно контрагенты нарушают условия платежей.

Планирование денежных потоков, анализ отклонений фактических результатов от плановых, формирование управленческих решений как функции финансового контроллинга сегодня приобретают наивысшую актуальность.

Недостаточное внимание к планированию и управлению денежными потоками приводит к нехватке ликвидности, нарушениям в сроках оплаты, ухудшению взаимоотношений с контрагентами, необоснованному использованию дополнительных заемных средств и т.п.

Даже наличие полноценной системы бюджетирования не может гарантировать отсутствие кассовых разрывов. В условиях динамично меняющейся ситуации жесткий план тормозит деятельность. От компании требуется быстрая реакция на изменение внешних условий, а жесткая система бюджетирования этому мешает. В крупных компаниях согласование действий занимает слишком много времени. Для любого решения требуется весомое обоснование, иногда его трудно сформулировать, особенно если оно находится на уровне интуиции. Как небольшим, так и крупным компаниям требуются инструменты быстрого изменения планов.

Необходима система оперативного внесения изменений в планы и инструменты для регулярного отслеживания их исполнения и отклонений план — факт.

Управление денежными потоками можно представить как последовательность нескольких этапов (см. рис. 1) с условными названиями: планирование на некоторый промежуток времени, оперативное планирование, факт и анализ. При формировании бюджетов, исходя из плана продаж и закупок, составляются планы движения денежных средств на некоторый промежуток времени — бюджеты движений денежных средств (БДДС). Уже здесь можно выявить потенциальные кассовые разрывы и принять необходимые меры.

Использование БДДС помогает ответить на вопросы: кто, когда, на какие цели и сколько сможет потратить денежных средств.

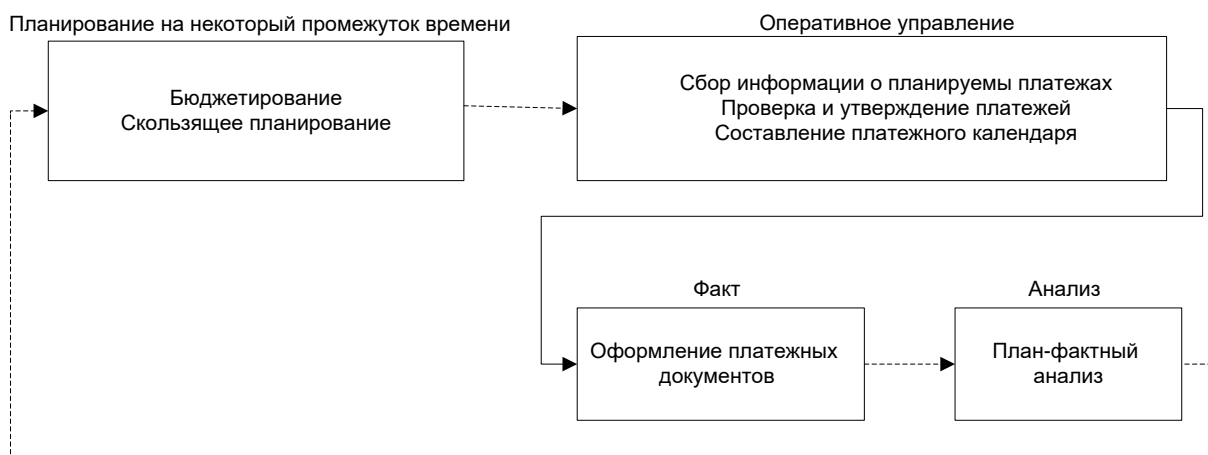


Рис. 1. Управление денежными потоками

Этап оперативного планирования предназначен для планирования текущих потребностей и поступлений денежных средств. Конечной его целью является платежный календарь, который позволяет выявить кассовые разрывы

более точно. Чаще всего платежный календарь составляется на основе планируемых поступлений и заявок на расходование денежных средств.

Оперативное планирование не может ограничиваться отражением заявок и корректировкой платежного календаря. Необходимы еще проверка и утверждение документов. Важно провести предварительный отбор заявок, которые должны быть согласованы с ответственными лицами компании. Причем процедура согласования должна быть достаточно быстрой. Одной из важных возможностей утверждения является запрос не к конкретному пользователю, а к некоторой группе ответственных лиц. Это дает возможность быстрее реагировать на ситуацию в случае отсутствия одного из ключевых сотрудников.

Анализ движения денежных потоков — это, по сути, определение моментов и величин притоков и оттоков денег. Во многом темпы развития и финансовая устойчивость организации определяются тем, насколько притоки и оттоки денежных средств синхронизированы между собой во времени и по объемам, поскольку высокий уровень такой синхронизации позволяет пользоваться меньшими кредитами и эффективно использовать имеющиеся денежные средства. Для этих целей обычно используют следующие инструменты:

- анализ исполнения планов;
- сравнение долгосрочного плана (бюджета), оперативного плана и факта;
- определение основных показателей движения ДС;
- выявление закономерностей численными методами.

Задачи управления денежными средствами можно разделить на следующие горизонты:

- Оперативные задачи, в которые входят непосредственно организация платежей, их согласование, оперативный контроллинг;
- Среднесрочные задачи, решающие проблемы синхронизации объемов входящих и исходящих платежей, работа с договорами и их условиями для обеспечения платежеспособности компании;
- Стратегические задачи, регулирующие направление развития компании.

Схематично это распределение изображено на рисунке 2.

Основной стратегической задачей является разработка системы бюджетирования.

Традиционно процесс бюджетирования (см. рис. 3) начинается с определения руководством компании направлений ее развития, темпов роста, ключевых показателей и занимает немало времени.

Как правило, бюджеты ДДС составляются на квартал или год. Составление БДДС с нуля — довольно трудоемкий процесс, так как требуется обработать большой массив информации о предстоящих доходах и расходах. Работа над бюджетом следующего года может начинаться уже летом.

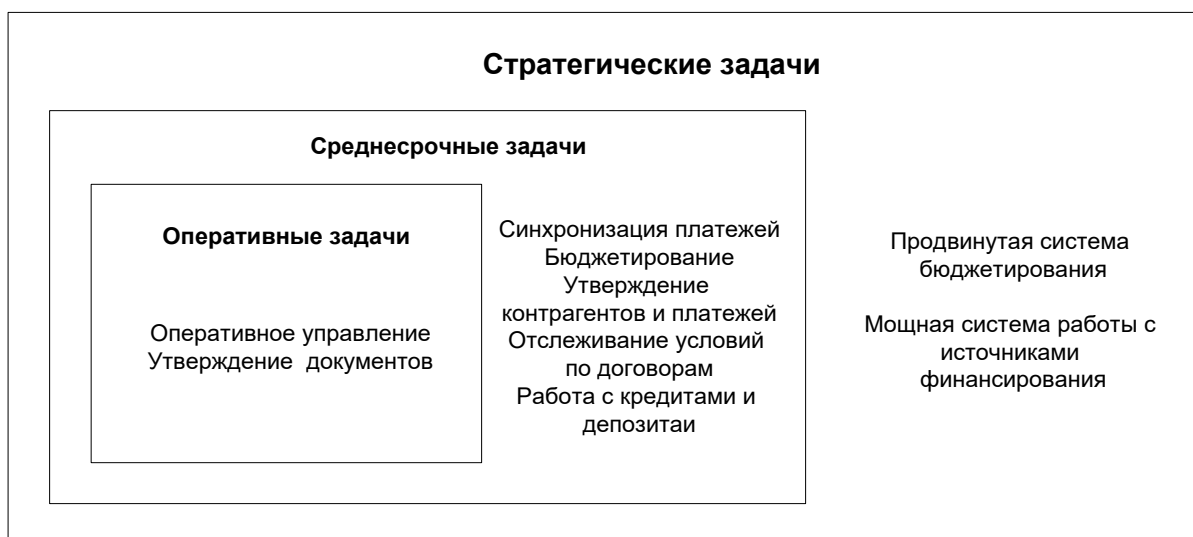


Рис. 2. Задачи финансового учета, решаемые скользящим планированием

Чтобы облегчить этот процесс, часто за основу берутся данные предыдущих периодов. Однако в первой половине года компания располагает фактическими данными о выполнении текущего бюджета лишь за несколько месяцев. Ясно, что сформированный на основе таких данных бюджет имеет неточности, поэтому не может служить ориентиром для компании в течение всего следующего года. Выход из подобной ситуации видится в непрерывном пересмотре планов.

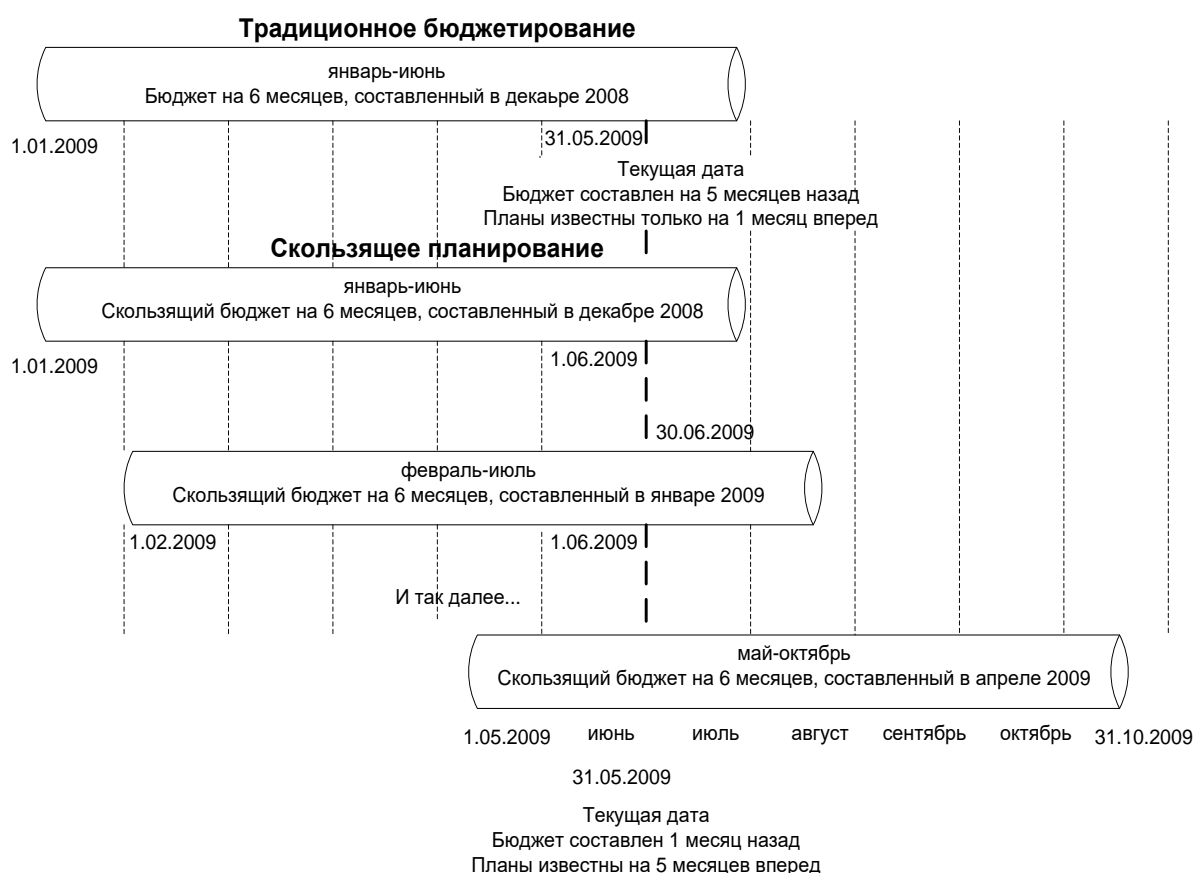


Рис. 3. Традиционное бюджетирование и скользящее планирование

Скользящее планирование — технология, предполагающая после прохождения определенного периода времени изменение планов на будущее, отдавая границу на величину пройденного этапа. Например, еженедельно составляется план на ближайшие 12 недель. При этом детальность планов уменьшается пропорционально «удаленности» соответствующего периода от точки планирования. Так, план по дням для первой недели, понедельное разбиение для ближайшего месяца и укрупненный план по месяцам для последующих периодов. Методологически скользящее планирование решает все оперативные задачи и частично среднесрочные, которые стали актуальными в настоящее время.

Такая технология планирования имеет ряд преимуществ перед традиционным бюджетированием. Если традиционное бюджетирование иногда сравнивают с планированием «в стену», то есть, компания не видит своего будущего за пределами границ бюджета, то в скользящем планировании горизонт, необходимый для ежедневной работы, увеличивается и детализируется.

Скользящее планирование позволяет учитывать фактическое движение денежных средств и обещания контрагентов по платежам. Становится возможным оперативно вносить коррективы в графики платежей.

Технологические процессы осуществляются в массовом производстве непрерывно, а планирование происходит дискретно. Поэтому скользящее планирование приближает процесс планирования к темпу остальных процессов компании. При этом повышается качество и достоверность информации, на основании которой формируется скользящий план. Увеличивается и оперативность реагирования, так как все ответственные сотрудники регулярно вносят коррективы в свою часть плана.

Основные вопросы, которые требуют в первую очередь ответа при переходе на скользящее планирование, каковы периодичность и горизонт планирования?

Так как процессы в компании протекают непрерывно, то интервалы планирования должны быть как можно мельче. Однако совсем мелкое дробление не всегда удобно. Поэтому интервалы планирования нужно выбирать исходя из особенностей работы торгового, производственного и финансового отделов. Например, если максимальная отсрочка платежа составляет 1 месяц, а максимальный срок выполнения заказа — 2 недели, то не имеет смысла стремиться к детальному плану по поступлениям на полгода вперед. При ведении скользящего планирования можно использовать разную детализацию для различных сроков. Например, на следующую неделю иметь детальный план по дням, на месяц вперед — по неделям, а еще для пары месяцев вперед составить общий план.

Несмотря на некоторую трудоемкость регулярного пересмотра текущей ситуации и изменения планов, скользящее планирование имеет по сравнению с традиционным бюджетированием ряд преимуществ. Так как известны (с точностью вплоть до дня) поступления (по информации от клиентов и условий

договоров) денежных средств и планируемые расходы, то имеется возможность оперативно:

- отслеживать планируемые остатки денежных средств и в случае их нехватки также оперативно вносить коррективы в расходы;
- контролировать рассогласования план—факт и корректировать план по поступлениям, если очередная оплата не поступила вовремя или более эффективно использовать дополнительные поступления;
- управлять дебиторской задолженностью.

Главное преимущество скользящего планирования в том, что при приближении конца периода видно и понятно, что делать дальше.

Вовлеченность сотрудников в процесс ведения скользящего планирования повышает его качество. Однако даже заинтересованным в скользящем планировании специалистам приходится осваивать новый для себя раздел учета и отказываться от старых привычек, перестраивать устоявшиеся бизнес-процессы. Снизить напряженность введения новой технологии позволяют так называемые «предварительные заявки». В них указываются лишь наиболее общие реквизиты платежей: подразделение, статья, сумма. Но этих данных вполне достаточно для скользящего планирования движения денежных средств.

В первом цикле использования скользящего планирования необходимо составить обычный план по неделям. В дальнейшем понедельный план будет в основном состояться по оформленным заявкам. Поступления денежных средств, о которых есть информация о точной дате совершения операции, оставляют как есть. Те же поступления, по которым нет такой информации, равномерно распределяются по некоторому интервалу времени, обычно — неделя или месяц. Аналогично поступают с расходами. Но так как расходами компания управляет сама, то их можно почти всегда привязать к более точному, по сравнению с поступлением, периоду (день/неделя). Расходы, которые нельзя привязать к конкретным неделям, разбиваются равномерно по месяцу. С помощью руководителей отделов (продаж, закупок, производства) и дополнительной от них информации о продажах, поступлениях, платежах понедельный план корректируют, равномерно распределяя платежи по интервалу планирования. По окончании очередного периода планирования (неделя/месяц) составляется очередной уточненный план на ближайшее время. То есть, последовательно корректируется план на некоторую глубину, за счет чего достигается большая, по сравнению с традиционным планированием, достоверность.

Источниками данных для скользящего планирования служат:

- Договоры. Например, графики платежей, условия договоров об отсрочке платежей и т.п.;
- Договоренности. Частая ошибка – информацией о планируемых поступлениях владеет только один человек, максимум его руководитель. Эту информацию необходимо фиксировать, например, отражать отклонение в графике платежей.



- Сезонность, другие повторяющиеся колебания. Примеров можно привести множество, главное, что эти неравномерности необходимо учитывать.

Одним из инструментов, который помогает выявлять, анализировать и прогнозировать подобные циклические колебания является статистический и интеллектуальный анализ данных.

#### Библиографический список

1. Розов, А.В. Планирование и контроль движения денежных средств / Розов А.В., Иванов А.Е. // Экономика и жизнь. [Электронный ресурс]. URL: <http://eg-online.ru>.
2. Скородубов, В.А. Управление денежными потоками /В. А. Скородубов, В.А. // RG-Soft группа компаний. [Электронный ресурс]. URL: <http://rg-soft.ru>.

### **О. В. КРИОНИ, Р. Р. ЛАТЫПОВ**

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

#### **МОДЕЛЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НАГРУЗКИ КАФЕДРЫ ВУЗА**

Основным документом, определяющим содержание основной образовательной программы в вузе по определенному направлению (специальности), уровню и профилю подготовки является учебный план.

В соответствии с действующими учебными планами направлений (специальностей), контингентом студентов, нормами времени для расчета объема учебной нагрузки формируется учебная нагрузка для каждой кафедры.

Руководствуясь учебной нагрузкой заведующий кафедрой планирует выполнение нагрузки преподавателями кафедры с учётом улучшения использования профессорско-преподавательского состава (ППС) в соответствии с квалификацией, занимаемой должности [1,2].

Рациональный вариант структуры ППС кафедры вуза с точки зрения системы ограничений, наносимых условиями выполнения учебной нагрузки и нормативной базой является актуальной задачей.

Для решения этой задачи необходимо выполнение положений:

- Объем учебной работы (нагрузка), соответствующий учебным планам и контингенту обучающихся, должен быть выполнен как в целом, так и по ее отдельным видам;
  - учебная работа (нагрузка), выполняемая преподавателями различных категорий, должна соответствовать их квалификации;
  - Средний объем учебной работы преподавателя зависит от занимаемой должности и от учебной нагрузки кафедры.

Имеются данные о следующих параметрах учебного процесса:

- учебная нагрузка кафедры;

- фактический штат преподавателей, в том числе предполагаемое совместительство (шт.ед);
- нормативы времени для расчета объема учебной нагрузки;
- почасовой фонд кафедры.

Для освобождения от рутинных работ заведующего кафедрой, нами разработана автоматизированная система, позволяющая осуществлять расчет индивидуальной нагрузки каждого преподавателя с автоматическим формированием годового индивидуального плана работы: в разрезах по семестрам и видам деятельности (учебная, учебно- и организационно-методическая, научно-методическая, учебно-воспитательная).

Построение моделей.

Учебная нагрузка, чтобы разработать план ее выполнения, разбивается на некоторые элементарные единицы  $N_j$ , которыми являются различные виды занятий: лекции – в потоке, практические занятия – в группе, лабораторные работы – в подгруппе и т.д.

Принципиальное значение при распределении имеет понятие аудиторной и внеаудиторной нагрузки.

Аудиторная нагрузка включает:

- лекции;
- практические занятия;
- лабораторные работы;
- зачеты;
- экзамены.

Внеаудиторная нагрузка включает:

- курсовые работы (проекты);
- расчетно-графические работы;
- руководство выпускных квалификационных работ;
- прием государственных (курсовых) экзаменов;
- участие в работе ГАК;
- руководство практикой (учебная, производственная, преддипломная) и

т.д.

Каждому виду нагрузки  $N_j$  в матрице исходных данных ставится в соответствие преподаватель  $P_i$ , квалификация которого позволяет её

реализовать. Это обозначается величиной  $a_{ij} = \begin{cases} 1, \text{преподаватель может} \\ \text{вести дисциплину} \\ 0, \text{в противном случае} \end{cases}$ .

Для каждого вида нагрузки известен ее объем  $D_j$ , для каждого преподавателя известен предполагаемый объем планируемой нагрузки в часах  $SN^p_i$ . В таблице 1 проиллюстрированы входные данные задачи.

Результатом решения задачи будет матрица, в которой:

- для аудиторной нагрузки элементом матрицы будет величина

$$c_{ij} = \begin{cases} 1, \text{если дисциплина закреплена за преподавателем} \\ 0, \text{если дисциплина не закреплена за преподавателем} \end{cases}$$

– для внеаудиторной нагрузки элементом матрицы будет число между 0 и 1, указывающие долю данной нагрузки, приходящейся на преподавателя  $0 \leq c_{ij} \leq 1$ .

Таблица 1

Входные данные для построения модели

	$N_1$	...	$N_m$	Предполагаемый объем планируемой нагрузки
$P_1$	$a_{11}$	...	$a_{1m}$	$SN^{P_1}$
...	...	$a_{ij}$	...	
$P_n$	$a_{n1}$	...	$a_{nm}$	$SN^{P_n}$
Объем дисц.	$D_1$	...	$D_m$	

В таблице 2 проиллюстрированы выходные данные задачи.

Математическая модель распределения аудиторной нагрузки.

Требуется распределить аудиторную нагрузку между преподавателями кафедры так, чтобы удовлетворялись следующие условия:

1) каждая дисциплину на текущий период должна быть закреплена только за одним преподавателем

$$\sum_{i=1}^n c_{ij} = 1, \quad j = \overline{1, m} \quad (1)$$

2) суммарная нагрузка преподавателя не должна превышать заданного объема часов

$$\sum_{j=1}^m c_{ij} D_j \leq SN_i^P, \quad i = \overline{1, n} \quad (2)$$

$$3) c_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если } j\text{-ая дисциплина закреплена за } i\text{-ым преподавателем} \\ 0, & \text{в противном случае} \end{cases} \quad (3)$$

Таблица 2

Выходные данные задачи распределения нагрузки

	$N_1$	...	$N_m$	Объем запланированной нагрузки
$P_1$	$c_{11}$	...	$c_{1m}$	$SN_1$
...	...	$c_{ij}$	...	
$P_n$	$c_{n1}$	...	$c_{nm}$	$SN_n$
$\Sigma$	$1$	...	$1$	

Формирование целевой функции:

1) Примем за единицу затраты труда преподавателя, если он ведет одну дисциплину.

2) Предположим, что затраты труда возрастают в расчете на  $k$  дисциплин по закону  $k!$ .

В этом случае требуется распределить нагрузку между преподавателями так, чтобы минимизировать затраты труда на подготовку и проведение занятий

$$F = \sum_{i=1}^n \left( \left( \sum_{j=1}^m c_{ij} \right)! \right) \rightarrow \min \quad (4)$$

Математическая модель распределения внеаудиторной нагрузки.

Требуется распределить нагрузку между преподавателями так, чтобы удовлетворились следующие условия:

1) каждая дисциплина на текущий период должна быть вся распределена

$$\sum_{i=1}^n c_{ij} = 1, \quad j = \overline{1, m} \quad (5)$$

2) суммарная нагрузка преподавателя не должна превышать заданного объема часов

$$\sum_{j=1}^m c_{ij} D_j \leq SN_i, \quad i = \overline{1, n} \quad (6)$$

$$0 \leq c_{ij} \leq 1, \quad i = \overline{1, n} \quad j = \overline{1, m} \quad (7)$$

Формирование целевой функции:

1) Вся нагрузка должна быть равномерно распределена между преподавателями относительно предполагаемой нагрузки.

2) Индикатором служит разница между запланированным объемом и предполагаемым.

В этом случае требуется распределить нагрузку между преподавателями так, чтобы минимизировать суммарное отклонение предполагаемого  $SN_i$  объема от запланированного  $SN_i^p$ :

$$F = \sum_{i=1}^n \left| \sum_{j=1}^m c_{ij} D_j - SN_i^p \right| \rightarrow \min \quad (8)$$

Задача решается в три этапа.

На первом этапе решается задача распределения аудиторной нагрузки. Математическая модель этой задачи сводится к классической транспортной задаче. Ее решение осуществляется методом потенциалов.

На следующем этапе решается задача распределения внеаудиторной нагрузки, которая сводится к задаче распределения ресурса и решается симплекс-методом.

На третьем этапе в интерактивном режиме осуществляется корректировка полученного решения.

Апробация предложенной модели распределения нагрузки между преподавателями кафедры ФиЭА университета показал, что в приведенных моделях функции цели (4) и (8) на первый взгляд искусственны, однако задача расчета индивидуальной нагрузки каждого преподавателя с автоматическим формированием годового индивидуального плана работы успешно решается.

#### Библиографический список

1. Криони, О.В. Методология определения численности профессорско-преподавательского состава кафедр вуза с учетом времени на методическую работу// Основы инновационно-инвестиционного развития экономики, сборник научных трудов/ - Уфа, Изд-во БАГСУ, 2006. – С.75-79.
2. Криони, О.В. Методика расчета численности профессорско-преподавательского состава кафедры / О.В.Криони, Н.К. Зайнашев //Технологии и организация обучения: - Уфа 2005. С. 24-28
3. Нормы времени на основные виды работ профессорско-преподавательского состава. Министерство образования. ГОУ ВПО УГАТУ. 2007 г., 42 с.
4. Методика определения структуры штатов и расчета численности учебно-вспомогательного персонала кафедр университета. Министерство образования. ГОУ ВПО УГАТУ, 2001 г., 27 с.

**Р. И. ЗУБАИРОВ, В. А. ГОРБАЧЕВА**

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

#### **ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНИЗАЦИЯХ**

При изучении системы финансового планирования нельзя не отметить ее тесную связь с системой финансового контроля в организациях. Несмотря на то что планирование и контроль — это две разные функции управления, существование их в хозяйственной деятельности организации отдельно друг от друга является невозможным, т.к. они взаимодополняют и обуславливают друг друга. А поэтому оценка достижения целей, поставленных в рамках финансового планирования, была бы невозможна без проведения финансового контроля. Вот почему решая задачу совершенствования системы финансового планирования в организациях, нельзя не оставить в стороне и систему финансового контроля.

Изучая систему финансового контроля, необходимо также, как и в случае с системой финансового планирования, рассмотреть элементы исследуемой системы. Систему финансового контроля целесообразно рассматривать как

систему внутреннего финансового контроля, принимая во внимание тот факт, что объектом совершенствования в данной работе выступает система финансового планирования, замкнутая в рамках организации.

К элементам системы внутреннего финансового контроля можно отнести:

- элементы входа (информационное обеспечение контроля);
- центры ответственности;
- технику контроля (информационно-вычислительная техника и технология);
- процедуры контроля;
- среду контроля;
- систему учета;
- элементы выхода (информация об объекте управления, полученная в результате контроля) [1].

Информационная база внутреннего финансового контроля создается в процессе финансового планирования и затем используется в целях контроля в ходе исполнения финансовых планов. Техника контроля представляет собой содержание, внутреннюю сторону системы финансового контроля, поэтому, с нашей точки зрения, как и в случае с системой финансового планирования, она должна подлежать реформированию в первую очередь.

Процедуры финансового контроля могут быть представлены в виде следующего алгоритма:

1. Определение и документальное закрепление порядка деятельности конкретного состава работников в процессе планирования и контроля в организациях.

2. Определение первичных документов, в которых отражаются данные об исполнении соответствующими работниками своих функций и о реализации планов соответствующих финансовых или хозяйственных операций.

3. Выбор порядка движения документов.

4. Определение точек контроля для оценки различных аспектов реализации конкретных финансовых или хозяйственных операций и оценки наличия и состояния ресурсов организации; установление контролируемых параметров объектов контроля; установление критических точек контроля, где риск возникновения ошибок и искажений особенно велик.

5. Выбор методов проведения контроля.

Среда внутреннего контроля определяется как внутренними, так и внешними факторами. В числе внутренних факторов можно выделить следующие:

- стиль работы руководителей (включая конкретные действия по организации в фирме системы внутреннего контроля);
- организационный статус отдела внутреннего контроля;
- определение и документальное закрепление процедур контроля;
- налаженность системы информационного обеспечения управления;
- изучение руководителями выявленных в результате контроля отклонений, своевременность принятия ими решений по данным отклонениям.

К внешним факторам, определяющим среду внутреннего финансового контроля в организации, относятся:

- уровень развития экономики;
- развитие законодательной базы;
- налоговая политика государства;
- соблюдение действующего законодательства и работа с внешними органами контроля;
- риск, присущий деятельности данной организации, и ряд других факторов.

Также важными элементами внутреннего финансового контроля являются применяемые в организации системы бухгалтерского и управленческого учета.

Наряду с выявлением проблем в области финансового планирования на основе опыта работы консалтинговых фирм России был выявлен и ряд проблем в области финансового контроля. Так, было признано, что финансовый план только тогда будет являться эффективным инструментом управления, когда его выполнение можно оперативно контролировать на основе фактической информации, получаемой из управленческого учета. С другой стороны, организация самого финансового контроля в организации полностью зависит от порядка составления документов и всей схемы документооборота.

Кроме того, было установлено, что для управленческого учета характерна низкая достоверность и оперативность получаемых данных, в том числе первичных учетных документов; территориальная удаленность подразделений организации; несоответствие системы аналитического учета задачам управления; нехватка человеческих и материальных ресурсов [2].

Что же касается автоматизации финансового контроля, то данный процесс осуществляется в рамках уже разработанной системы бухгалтерского и управленческого учета, хотя очень часто учетные процедуры и регистры бухгалтерского и управленческого учета не совпадают.

Таким образом, реформирование определенных элементов системы финансового контроля приводит к реформированию соответствующих составляющих системы финансового планирования, а поэтому имеет смысл эти две системы объединить в одну (см. рис. 1).

Для того чтобы разработать механизм совершенствования организации финансового планирования на отечественных фирмах, необходимо, прежде всего, выделить проблемы, существующие у них в этой области, и объекты совершенствования.

На основании опыта работы специалистов консалтинговых фирм по постановке автоматизированных систем финансового планирования [2] был выявлен целый ряд проблем, с которыми сталкиваются отечественные организации в области организации финансового планирования:

- нереальность формируемых финансовых планов, что связано с необоснованными плановыми данными по сбыту, планируемой долей денежных средств в расчетах, заниженными сроками погашения дебиторской

задолженности, увеличенными потребностями в финансировании. Основной причиной такого положения дел является функциональная разобщенность подразделений, участвующих в составлении финансовых планов. В результате планы не являются реальным инструментом управления;

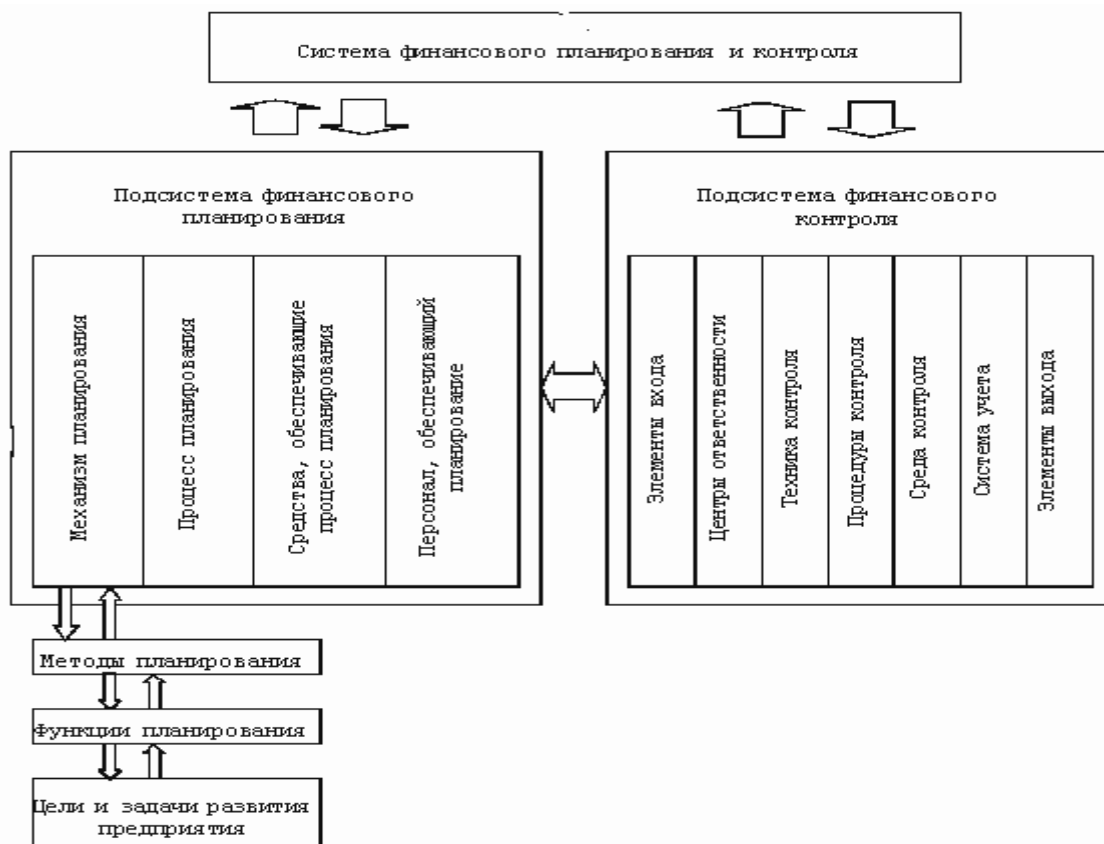


Рис. 1. Система финансового планирования и контроля

- низкая оперативность составления планов. Это связано с отсутствием четкой системы подготовки и передачи плановой информации из отдела в отдел, длительностью процедуры согласования планов, недостатком и недостоверностью информации;

-отсутствие четких внутренних стандартов составления планов;

-«оторванность» стратегического планирования от текущего;

-слабая выполнимость планов с точки зрения обеспечения необходимыми финансовыми и материальными ресурсами.

Для решения указанных проблем в области финансового планирования необходимо определить, с какими элементами системы финансового планирования они в наибольшей степени связаны, и какие инструменты могут быть использованы для их решения.

Результаты корпоративного семинара, проведенного консультационной группой «Воронов и Максимов» совместно с Центром «Диалог» показывают, что зачастую проблемы лежат в области определения основных функций финансового планирования в организациях.



Участники семинара также пришли к выводу, что организация финансового планирования может быть успешной только тогда, когда:

- происходит координация интересов различных служб в процессе разработки плана и его реализации;

- создается единый порядок действий для всех работников организации;

- действует система мотивации, направленная на эффективное использование материального и интеллектуального потенциала организации;

- весь процесс планирования разбивается на отдельные модули, что существенно упрощает процесс разработки и реализации плана, а также контроль за его выполнением;

- разработана система документооборота, смысл которой заключается в том, что на ее основе можно получить объективное представление о производственно-хозяйственной деятельности на организациях;

- существует взаимосвязь между долгосрочными и краткосрочными планами в целях нахождения оптимального решения в условиях ограниченного альтернатив использования ресурсов;

- составляемые в организациях планы сбалансированы между собой.

Таким образом, только в результате реализации этих функций на практике можно говорить о постановке и организации финансового планирования в фирме.

Для построения эффективной системы финансового планирования в организациях важно определить не только функции, но и методы планирования. Методы планирования относятся к внешней стороне финансового планирования и непосредственно связаны с организацией этого процесса в фирме. Здесь необходимо иметь четкое представление о том, что и каким образом организовывать.

К внутренней стороне финансового планирования относятся средства обоснования плановых решений. Эти средства помогают ответить на вопрос, каким образом планировать, и составляют ядро системы планирования. Они могут иметь различную степень формализации. Некоторые из них доведены до уровня экономико-математических моделей и имеют программное обеспечение, другие характеризуются слабым описанием как самого метода, так и алгоритма его применения.

Следующим элементом системы финансового планирования, требующим рассмотрения, выступает процесс планирования. Процесс планирования имеет свою технологию, представляющую последовательность этапов, выполняемых при составлении плана. Таким образом, при диагностике данного элемента системы в организациях необходимо выяснить, соблюдается ли последовательность этапов процесса, и если нет, то необходимо выявить причины отклонений и провести соответствующие мероприятия по внедрению алгоритма планирования в организациях.

На первом этапе обосновываются цели, определяющие функции и методы планирования. Они задают также критерии принятия плановых решений и контроля за ходом их реализации. На этапе анализа проблемы определяется

исходная ситуация на момент составления плана и формируется конечный сценарий. Далее, среди возможных вариантов решения предложенного сценария выбирается наилучший, после чего производится оформление планового решения и начинается его реализация. В ходе контроля фактически полученные результаты сравниваются с плановыми, выявляются отклонения и выясняются причины отклонений факта от плана. Результаты такого анализа используются при корректировке целей планирования.

При совершенствовании системы финансового планирования в фирме нужно идти от содержания к организации, а не наоборот. Поэтому перед организацией должна прежде всего ставиться задача реформирования внутренней стороны системы.

Еще одним важным элементом системы финансового планирования выступают средства, обеспечивающие процесс планирования. Они позволяют автоматизировать технологический процесс разработки плана организации: от сбора информации до принятия и реализации плановых решений. Сюда входит техническое, информационное, программное, организационное обеспечение. Комплексное использование этих средств позволяет создать автоматизированную систему плановых расчетов.

#### Библиографический список

1. Бурцев В.В. Система финансового контроля. Библиотека финансового менеджера. [Электронный ресурс]. URL: /<http://finmanagement.ru>.
2. Репин В.В. Финансовое планирование и управленческий учет: проблемы внедрения. [Электронный ресурс]. URL: /<http://finexpert.ru>.

**Л. Г. НАЗМЕТДИНОВА, Э. Р. ФАТКУЛЛИНА**

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

#### **УПРАВЛЕНИЕ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Предприятие не может по своему усмотрению изменять налоговое, бухгалтерское или какое-либо иное законодательство. Иными словами, у него отсутствует возможность управлять налоговыми рисками непосредственно через внешние факторы. Однако необходимо своевременно отслеживать изменения этих факторов и принимать соответствующие меры по их учету при осуществлении деятельности, осуществлять мониторинг состояния расчетов с бюджетом по налогам и т.д.

Можно рекомендовать следующие меры, способствующие снижению налогового риска [2]:

1. Мероприятия по снижению налогового риска непосредственно на предприятии:

- организация работы по учету налогового риска при принятии управленческих решений;

- повышение квалификации специалистов, принимающих решения, связанные с осуществлением налогообложения, и ведущих налоговый учет;
- регулярное отслеживание изменений налогового и бухгалтерского законодательства;
- разработка мероприятий по снижению налогового риска при формировании учетной политики предприятия;
- управление выполнением налоговых обязательств;
- учет налогового риска при инвестировании;
- создание резерва под обеспечение возможных штрафных санкций и пени в качестве меры самострахования;
- применение способа переплаты;
- мониторинг налоговых ошибок (периодическое их выявление и исправление ошибок).

## 2. Систематическая работа с налоговыми органами:

- обращение в сложных (неоднозначных) ситуациях в налоговые органы за письменными разъяснениями;
- снижение вероятности конфликтов с налоговой инспекцией;
- проведение сверок по состоянию расчетов по налогам.

## 3. Работа с контрагентами:

- экспертиза бухгалтером договоров, заключаемых предприятием с партнерами;
- раскрытие информации о состоянии налоговых расчетов в финансовой отчетности.

Рассмотрим наиболее важные направления работы по снижению влияния налоговых рисков.

Организация работы по учету налоговых рисков при принятии управленческих решений. Организация работы по ведению расчетов по налогам (в зависимости от объема данной работы) может быть осуществлена следующими способами:

1. выделена группа, которая осуществляет налоговый учет, в структуре бухгалтерской службы;
2. в штат введена должность бухгалтера-специалиста по налоговым расчетам;
3. налоговый учет ведет главный бухгалтер;
4. налоговый учет ведет лично руководитель;
5. на договорных началах ведение налогового учета осуществляет специализированная организация (аутсорсинг).

Субъекты малого предпринимательства и предприятия, имеющие небольшие объемы деятельности, могут использовать способы ведения налогового учета, предусмотренные в п. 3—5. В крупных и средних организациях, учитывая трудоемкость налоговых расчетов, целесообразно воспользоваться первым и вторым вариантами ведения налогового учета.

Повышение квалификации специалистов, принимающих решения, связанные с осуществлением налогообложения, и ведущих налоговый учет

предприятия. Для эффективного снижения налогового риска требуется высокий уровень квалификации бухгалтера, поэтому необходимо проводить взвешенную кадровую политику и предъявлять к уровню подготовки специалистов высокие требования.

Отслеживание изменений налогового и бухгалтерского законодательства. Для снижения налогового риска руководителю предприятия необходимо обеспечить бухгалтеру условия для отслеживания в надлежащий срок всех изменений в бухгалтерском и налоговом законодательстве. Оно может выполняться бухгалтером как самостоятельно, так и с помощью соответствующих консультационных услуг, посещений семинаров. Также могут быть рекомендованы к использованию материалы официальных и периодических изданий, справочно-информационные системы «Гарант», «Консультант Плюс» и т.д.

Мероприятия по снижению налогового риска при разработке учетной политики предприятия. В учетной политике предприятия должны быть определены процедуры по оценке налогового риска, способы контроля его величины и меры по снижению. В приказе об учетной политике должны быть обоснованы:

- способы налогового учета, по которым законодательно-нормативными документами предусмотрена вариантность;
- выбор способов налогового учета, описание которых отсутствует в нормативных документах;
- выбор способов, вариантность которых обусловлена противоречиями, существующими в действующем налоговом законодательстве.

После окончания формирования учетной политики налоговый риск заключается в том, что в ходе осуществления хозяйственной деятельности могут измениться условия, исходя из которых делался выбор, например, изменится ставка налога, льготы и т.д. В этом случае имеет место налоговый риск, связанный с возможным изменением суммы налоговых платежей.

Управление выполнением налоговых обязательств осуществляется в рамках управленческого учета, в котором для снижения налогового риска необходимо решить следующие задачи:

1. обеспечить максимально возможную экономию на налоговых платежах;
2. управлять сроками и суммами исполнения налоговых обязательств;
3. систематически проводить работу по выявлению ошибок по начисленным и уплаченным налогам.

Решение перечисленных задач должно осуществляться в рамках налогового планирования.

Учет налогового риска при инвестировании. Налоговый риск должен рассматриваться предприятием не только при управлении налоговыми обязательствами, его также следует учитывать и при ведении управленческого учета в других сферах деятельности предприятия, например, при принятии решений об инвестировании.

Инвестиционный процесс является частью финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Следовательно, при реализации инвестиционного проекта возникают объекты налогообложения по основным видам налогов. Применяемые методики составления бизнес-планов учитывают налоги, связанные с инвестиционным проектом, в виде отрицательного денежного потока, т.е. влияние налогового законодательства сводится лишь к учету воздействия его изменений на сумму налоговых платежей по проекту. Этого недостаточно, поскольку не учитывается воздействие налогообложения на инвестиционный процесс. Часто упускается из рассмотрения тот факт, что чистая прибыль является также источником уплаты налоговых штрафных санкций, начисленных в результате выявления налоговыми органами допущенных на предприятии ошибок. Это может привести к такому перераспределению чистой прибыли между различными направлениями ее использования, при котором лучшая инвестиционная политика не даст желаемого результата, так как не сможет быть реализована в связи с исчезновением источника инвестирования, что может серьезно подорвать финансовое положение предприятия, вплоть до его банкротства.

Создание резерва под возможные штрафные санкции и пени. Резерв под возможные штрафные санкции и пени в качестве меры самострахования может формироваться как одним хозяйствующим субъектом, так и совместно несколькими хозяйствующими субъектами.

Мониторинг налоговых ошибок. Эффективным инструментом снижения налогового риска является использование мониторинга — непрерывного наблюдения, контроля за процессом выявления и исправления налоговых ошибок.

С точки зрения налогообложения все ошибки целесообразно разделить на следующие группы:

1. искажающие величину налоговой базы;
2. искажающие сумму налога, т.е. связанные с неверным определением налогового периода, выбором налоговой ставки, применением льгот, нарушением порядка исчисления налога;
3. нарушающие порядок и сроки представления налоговых деклараций;
4. нарушающие порядок и сроки уплаты налога.

Среди налоговых ошибок наиболее часто встречаются и штрафуются ошибки по формированию налоговой базы. По данным налоговых проверок, проводимых налоговыми органами, более 70% установленных нарушений связано с занижением налоговой базы.

Обращение в сложных (неоднозначных) ситуациях в налоговые органы за письменными разъяснениями. В соответствии с Налоговым кодексом РФ в сложных (неоднозначных) ситуациях организация может обращаться в налоговые органы за письменными разъяснениями. Это дает возможность предприятию избежать штрафных санкций в случаях, когда ошибки обусловлены выполнением письменных рекомендаций налоговых органов.

Обязательным условием является наличие отметки налогового органа о регистрации входящей корреспонденции на письме предприятия.

Снижение вероятности конфликтов с налоговой инспекцией. Объектами возможных конфликтов являются [1]:

1. денежные средства в виде налоговых платежей, подлежащие перечислению в бюджет с целью формирования доходов государства;

2. разные подходы к реализации прав и обязанностей как со стороны налогоплательщика, так и со стороны налоговых органов.

Условиями, в которых возникает конфликт, являются:

1. сильная перегрузка и моральный прессинг как у представителя налогового органа, так и у бухгалтера, что приводит к излишней нервозности в их отношениях;

2. наличие недостаточно четко проработанных положений законодательства, различная трактовка которых приводит к формированию у представителей налоговых органов и налогоплательщиков диаметрально противоположных точек зрения, являющихся основой их последующих споров;

3. общая низкая культура и отсутствие знаний об управлении конфликтами.

Экспертиза бухгалтером договоров, заключаемых предприятием с партнерами. Экспертиза бухгалтером договоров, заключаемых предприятием с партнерами, на предмет соблюдения требований налогового законодательству позволит уменьшить отрицательные налоговые последствия, т.е. снизить налоговые риски.

Договор является действенным инструментом налогового планирования. При составлении бюджета доходов и расходов руководству организации необходима информация, представленная бухгалтером, о прогнозируемых суммах налоговых платежей и платежей по договорам в планируемом периоде. Бюджет налоговых платежей составляется исходя из учетной политики предприятия в целях налогообложения, а также из условий заключенных договоров в планируемом периоде.

В некоторых случаях бухгалтеру при заключении договора следует проверить наличие гражданско-правовых условий, необходимых для организации бухгалтерского и налогового учета производимой операции, например, предприятие-арендатор по договору аренды намерено расходы на текущий и капитальный ремонт помещения учитывать в целях налогообложения прибыли, поэтому бухгалтер должен проверить наличие в договоре пункта, указывающего на обязанность арендатора по проведению текущего и капитального ремонта. Если такого условия нет, то данные расходы нельзя учитывать в целях налогообложения. Бухгалтер еще на стадии проекта (до подписания руководством) должен в целях снижения рисков бухгалтерских и налоговых ошибок ознакомиться с договором и завизировать его.

В рамках государственного налогового менеджмента его субъекты должны выбирать такую стратегию налогового управления, которая позволит уменьшить налоговые риски. Располагая информацией о возможном налоговом

риске органы налогового управления должны принимать меры по более эффективному управлению налоговыми потоками.

Для оценки величины налогового риска бюджета используют статистические показатели: математическое ожидаемое исполнение налогового бюджета, стандартное отклонение исполнения налогового бюджета [3].

Ожидаемое исполнение налогового бюджета – это средневзвешенная величина возможных значений исполнения налогового бюджета, где весовыми коэффициентами являются вероятности их наступления.

Стандартное отклонение исполнения налогового бюджета измеряет разброс величин. Чем больше стандартное отклонение исполнения налогового бюджета, тем больше его изменчивость, и выше налоговый риск. Значение стандартного отклонения может быть недостаточным при сравнении рисков или неопределенностей, поскольку не учитывает величину риска, приходящегося на единицу ожидаемого исполнения бюджета по налогам. С целью определения относительного риска бюджета рассматривается коэффициент вариации.

#### Библиографический список

1. Джальчинов, Д.Л. Сделки под контролем. Управление налоговыми рисками / Д.Л. Джальчинов. – М.: Изд-во Бухгалтерский учет, 2009. – 96 с.
2. Новиков, А.И. Теория принятия решений и управление рисками в финансовой и налоговой сферах/ А.И.Новиков, Т.И.Солодская. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2012. – 356 с.
3. Пантелеев, А.С. Учет и налогообложение при антикризисном управлении/ А.С.Пантелеев, А.Л.Звездин. – М.: Изд-во Омега-Л, 2011. – 365 с.

**Н. И. ПАЩЕНКО, Е. Н. СИВАКОВА**

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

#### **ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ**

Система управления проблемной ссудной задолженностью существует относительно малый период времени и не успела приобрести методический и организационный опыт, сравнимый с зарубежным. На сегодняшний день портфель проблемной и просроченной ссудной задолженности коммерческих банков в результате финансового кризиса 2008 года значительно вырос. Динамика изменения портфеля просроченной и проблемной задолженности согласно данным ЦБ РФ отражена на рисунке 1.

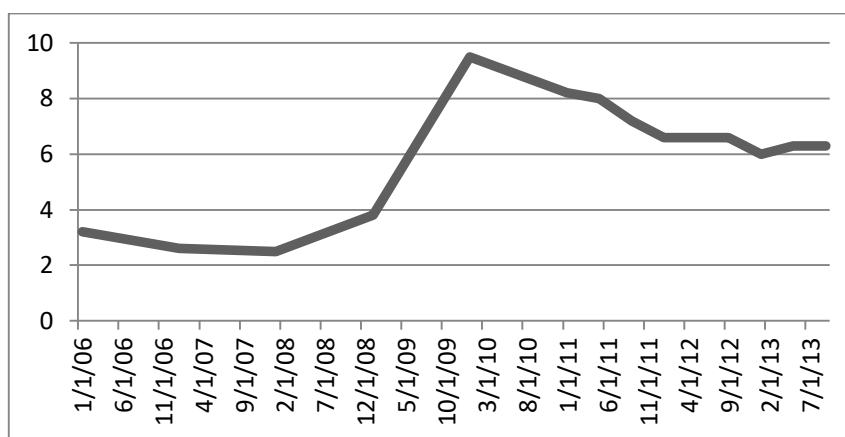


Рис. 1. Доля проблемных и безнадежных ссуд, в общем объеме ссуд банковского сектора, в 2006 – 2013 гг.

Несмотря на некоторое снижение официального уровня доли проблемных кредитов коммерческих банков, реальный их уровень значительно выше, а экономическая ситуация в стране далеко не стабильна, поэтому вопрос управления проблемными кредитами остается на сегодняшний день весьма актуальным.

Это обуславливает необходимость исследования системы управления портфелем проблемной ссудной задолженности кредитных организаций, существующей в настоящее время в российской банковской практике.

Согласно положению Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» проблемные ссуды – это ссуды с высоким кредитным риском вероятности финансовых потерь вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения заемщиком обязательств по ссуде, что обуславливает ее обесценение в размере от 51 до 100%. Проблемные ссуды являются одной из категорий кредитов наравне со стандартными, нестандартными, сомнительными и безнадежными.

На сегодняшний день наиболее распространенным является определение, которое базируется на формулировке Базельского комитета: «Проблемным кредитом признается кредитный продукт, по которому имеются существенные нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, существенное ухудшение финансового состояния должника, существенное ухудшение качества или утрата обеспечения».

В мировой практике существуют две основные схемы работы с проблемными активами:

1) централизованная: государство создает специальное агентство по выкупу и управлению проблемными активами, которое входит в состав агентства по реструктуризации кредитных организаций либо создается при центральном банке;

2) децентрализованная: предусматривает создание структур по работе с проблемными активами в составе или за пределами отдельных банков либо передаче долгов на взыскание в коллекторские агентства [2].



В России решение проблемы просроченной задолженности осуществляется преимущественно по децентрализованной схеме.

В управлении проблемными активами банка основными задачами являются:

- идентификация источников возникновения проблемной задолженности как в существующих, так и во внедряемых банком новых кредитных продуктах;
- выявление и регулирование концентрации вероятности возникновения проблемных кредитов в разрезе направлений кредитования;
- количественная оценка уровня проблемности кредитного портфеля, анализ и контроль за его влиянием на финансовую устойчивость банка и результаты его деятельности;
- выбор источников покрытия проблемных кредитов и оценка их достаточности;
- разработка, реализация и оценка эффективности методов нейтрализации или снижения уровня проблемной задолженности;
- мониторинг и контроль за долей проблемных кредитов.

Выделение этих задач позволяет разделить управление проблемными активами в банке на два основных этапа.

1. Мониторинг кредитных рисков – работа по выявлению признаков проблемности у активов до возникновения просроченной задолженности.

2. Возврат просроченной задолженности – работа с проблемными активами после возникновения просроченной задолженности.

Целью мониторинга является выявление признаков проблемности у активов до возникновения просроченной задолженности [3].

При проявлении таких признаков необходимо предпринять меры, которые позволят разработать план мероприятий по улучшению качества предоставленного кредита:

- провести полный анализ финансового обеспечения кредита заемщика и составить заключение;
- собрать полную информацию о том, в каких направлениях работа банка с данным заемщиком подвержена риску;
- проверить правильность юридического оформления всей кредитной документации, особенно документации по обеспечению возврата кредита;
- изучить возможность получения обеспечения в случае, если кредит не обеспечен.

Если мероприятия по улучшению качества ссуды не дали результатов, необходимо перейти к следующему этапу – возврату задолженности.

Каждый банк устанавливает определенную приемлемую для себя долю просрочки, на которую он готов пойти с точки зрения экономической целесообразности. В случае если наблюдается превышение допустимого уровня доли проблемных кредитов, необходимо создание собственной службы сбора задолженности как одного из подразделений банка.

Основные причины выделения отдельного независимого подразделения,

осуществляющего деятельность по возврату задолженности, следующие:

- узкая специализация позволяет сконцентрироваться на решении главной задачи;
- наличие отдельной независимой службы, финансово мотивированной на возврат просроченной задолженности, значительно повышает эффективность работы с проблемными активами всех внутренних подразделений;
- возможность внедрения наиболее действенных способов возврата задолженности.

Данным подразделением должны быть разработаны методы урегулирования проблемной ссудной задолженности.

Оптимально эффективным и универсальным методом работы с проблемной задолженностью является метод, характеризующийся комплексным подходом кредитных учреждений к работе с заемщиками, которые оказались в сложной финансовой ситуации, условно его можно назвать «методом партнерского поведения».

В настоящее время по методу партнерского поведения строят свою работу с Заемщиками уже многие банки. Данный метод помогает разрешить возникающие конфликтные ситуации оперативно и с максимальным экономическим эффектом.

Эффективное управление проблемными активами является для банков важнейшим условием устойчивости и прибыльности их деятельности. Однако эта деятельность является для банков непрофильной, в связи с этим в российской практике применяются два способа урегулирования проблемной задолженности вне банка:

- передача долгов на взыскание в коллекторское агентство;
- создание самостоятельного юридического лица, задачей которого станет управление проблемными активами банка.

Также существует возможность сегментирования задолженности, когда часть ее взыскивается банком, а часть передается в коллекторское агентство.

Система управления проблемными активами, применяемая на данный момент в российской банковской системе, является недостаточно эффективной. Это обусловлено тем, что российские коммерческие банки занимаются данной работой преимущественно самостоятельно, в то время как она является для них непрофильной.

Возможно выделить следующие недостатки, которые присущи системе управления проблемными кредитами в российской практике [4].

1. Низкое качество и несоблюдение процедуры мониторинга. Это обусловлено низкой эффективностью систем, обеспечивающих оценку финансового состояния заемщика, недостаточной разработкой программного обеспечения, приоритетом финансовых показателей.

2. Неэффективная организация процесса управления задолженностью. Одной из самых распространенных ошибок в работе с проблемными кредитами является попытка их возврата с помощью службы безопасности, в то время как

заниматься этим должны специально обученные сотрудники.

3. Приоритет неформальных методов урегулирования проблемной задолженности. В настоящее время наиболее распространенными способами работы с просроченной задолженностью является либо ее немедленное взыскание, либо достижение с заемщиком соглашения о реструктуризации долга.

Реструктуризация приводит к удлинению, накоплению кредитов. В итоге возрастает вероятность нарушения основополагающих принципов банковского кредитования: возвратности и срочности.

4. Ориентация на краткосрочный период. Главная задача для банков – вернуть долг в кратчайшие сроки, чтобы минимизировать убытки. Не рассматривается возможность получения прибыли от управления проблемными активами, что вполне реально, но в долгосрочной перспективе.

5. Низкая эффективность работы банковского менеджмента. Чаще всего просто отсутствуют четко сформулированные принципы управления проблемными активами, не осуществляется планирование оптимальной структуры портфеля по различным критериям, отсутствует стратегический подход.

6. Недооценивается мировой опыт урегулирования проблемной ссудной задолженности.

7. Недостаточная профессиональная квалификация и некомпетентность персонала. В управлении проблемными активами важен человеческий фактор. Сейчас наблюдается слабое развитие коммуникации между высшим руководством и рядовыми сотрудниками. У сотрудников нет информации о комплексной стратегии банка в области управления активами, что порождает неоднозначность в понимании проблемы. Не уделяется должного внимания развитию персонала.

Совершенствование системы управления проблемными кредитами должно осуществляться как на уровне отдельного банка, так и на уровне регулятора путем выявления эффективных элементов зарубежного опыта, с учетом специфики развития отечественной банковской системы.

Следует применить наиболее эффективные инструменты, использованные в ряде стран в кризисных ситуациях: изменить принципы резервирования и стандартов расчета банковских нормативов либо перейти к созданию специализированных банковских структур по управлению или выкупу проблемных активов.

Однако официальная позиция Министерства финансов РФ и Банка России состоит в том, что в настоящее время нет необходимости создавать централизованный фонд для выкупа «плохих» активов, так как это повышает риски коррупции. Вместо этого Правительство РФ предприняло ряд мер, способствующих управлению проблемными активами:

- смягчение требований к качеству кредитных портфелей банков;
- усиление защиты законных прав кредиторов.

Однако смягчение Банком России требований к качеству кредитных

портфелей, позволяющее банкам формировать меньшие по объему резервы на возможные потери по ссудам и приравненной к ним задолженности, имело негативные последствия: банки получили возможность дальше проводить рискованную кредитную политику, произошли накопление проблемных активов и рост государственных издержек.

Для расчистки банковских балансов от проблемных активов необходимо со стороны государства создать единый центр регистрации залогов, централизованную компанию по управлению активами, централизованное бюро кредитных историй и центр мониторинга выданных кредитов. Надо сформировать условия, при которых банки будут заинтересованы показывать реальный объем «плохих» долгов.

Для нормализации ситуации, связанной с увеличением просроченной задолженности, необходимо внести изменения в законодательство в части регулирования отношений должников и кредиторов, а также деятельности коллекторских агентств [2].

Работа системы управления проблемными кредитами должна быть связана с широким использованием сделок рефинансирования. Основными задачами при проведении таких сделок являются определение справедливого коэффициента дисконтирования, правильная оценка размера возмещения и потерь, а также создание надежной структуры, привлекательной с точки зрения инвесторов. Тем самым в целях рефинансирования проблемных долгов становится возможным использовать современные техники финансирования, включая выпуск обеспеченных ценных бумаг, секьюритизацию, синдицированное и субрагированное кредитование. Это позволит привлечь рыночные источники капитала для последующего выкупа проблемной задолженности.

Таким образом следует совместить элементы централизованного и децентрализованного управления проблемной задолженностью, что позволит распределить риски между государством, банками и специализированными коммерческим и организациями по управлению проблемными активами. Развитие системы управления проблемными кредитами в России должно осуществляться путем создания системной структуры, ориентированной на эффективное решение проблемы с использованием комплекса современных мер взаимодействия банков с должниками.

#### Библиографический список

1. Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_148563](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148563).
1. Казарцев, А. Р. Решение проблемы «плохих» кредитов: международный опыт / А. Р. Казарцев // Банковское дело. 2007. № 3. – С.34-39.

2. Сытин, Ф.М., Организация процесса работы с проблемными активами в коммерческом банке. Мониторинг кредитных рисков / Ф. М. Сытин, Е. В. Каяшева // Управление финансовыми рисками. 2009. № 4. – С.45–47.
3. Платонова, Ю.Ю. Инструменты управления портфелем проблемных кредитов в современных условиях / Ю. Ю. Платонова, С. Е. Зайченко // Финансы и кредит. 2001. № 4 – С.16-19.
4. Андриюшин, С.А. Состояние банковского сектора и антикризисные меры правительства России / С. А. Андриюшин, В. В. Кузнецова // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2009. № 4. – С.34–36.

## **Н. И. ПАЩЕНКО, Д. Ф. ШАЯХМЕТОВ**

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

### **ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

Лизинг оказывает комплексное воздействие на основные составные элементы производственной деятельности: на средства и предметы труда, собственно трудовые ресурсы, а также количественные и качественные показатели их использования. При этом лизинг затрагивает финансовые интересы большого количества хозяйствующих субъектов, участников сделок, принимает различные формы и виды, что проявляется в многообразии параметров лизинговых отношений и в том числе дифференцированности рисков, составляющей лизинга.

С учетом преимуществ и недостатков лизинга для всех сторон данного вида деятельности складываются определенные схемы технического осуществления операций с привлечением финансовых институтов-посредников, современных апробированных решений в условиях российского законодательного поля. Анализ экономических отношений, сложившихся на российском рынке лизинга, показывает, что для целей долгосрочного финансирования в настоящее время используется около трех десятков различных схем проведения лизинга, причем по оценкам В. Д. Газмана, с упорядочением и развитием инвестиционного климата и налогообложения, совершенствованием корпоративной культуры их количество должно уменьшиться, перейдя в качество операций [1; С. 34].

В настоящее время существующие лизинговые схемы разрабатываются с учетом минимизации стоимости лизинга и налоговых обязательств, формализации и упрощения взаимоотношений сторон сделки, а также с учетом необходимости привлечения более дешевого финансирования проектов как для лизингополучателей, так и для лизингодателей.

Для лизингодателя важнейшим вопросом, связанным с проектированием и проведением лизинговой сделки, и одновременно областью приложения

инструментов минимизации рисков является выбор источников финансирования лизинговой сделки. Структура финансирования лизинговых операций в последние годы диверсифицируется, что потенциально способствует рассредоточению рисков пассивов. По данным В. Д. Газмана основные источники финансирования российских лизинговых компаний представлены следующим:

- кредиты и займы российских и зарубежных банков, акционеров, организаций;
- заимствования у материнских компаний;
- кредиты и займы российских и зарубежных банков, акционеров, организаций;
- заимствования у материнских компаний;
- коммерческие кредиты поставщиков объектов лизинга;
- авансы лизингополучателей объектов лизинга;
- собственные средства лизинговых компаний;
- бюджетное финансирование и другие источники.

Каждая конкретная лизинговая услуга требует со стороны лизингодателя индивидуального подхода, позволяющего учесть специфику работы лизингополучателя, а также различные виды и формы гарантий и оплат (они же и составляют источники финансирования лизинга), которые он может предоставить лизингодателю.

С точки зрения влияния на финансовую устойчивость лизинговой компании и степень риска, имманентного ее пассивам, необходимо разделить собственный и заемный капитал, привлекаемый лизингодателем для финансирования собственных операций, на увеличивающий вероятность финансового риска и снижающий ее (рис. 1).

Традиционным источником финансирования лизинга остается кредит российских банков. В то же время возрастает роль других, новых для российского рынка, но уже апробированных и оправдавших себя за рубежом источников: облигаций, выпускаемых на внутреннем рынке, векселей. С точки зрения диверсификации источников финансирования возможна также и секьюритизация активов.

Наиболее распространенным источником финансирования лизинговых компаний является банковский кредит, несмотря на ряд проблемных вопросов, связанных с его получением в банке или иной кредитной организации. Но расширение банковского кредита как источника финансирования лизинга в настоящее время сдерживается, во-первых, его стоимостью, во-вторых, небольшой продолжительностью кредитования, не соответствующей срокам лизинга; в-третьих, устанавливаемыми лимитами кредитования лизинговой компании в целом и ее отдельных сделок.

В современных условиях как лизингополучатели, так и продавцы лизингового оборудования очень чувствительны к изменениям макро- и микроуровня. Кредиты банков, на которые опираются лизинговые компании, имеют продолжительность около 3 лет, что по времени может быть

синхронизировано с начисляемой амортизацией предмета лизинга только до 6 амортизационной группы.

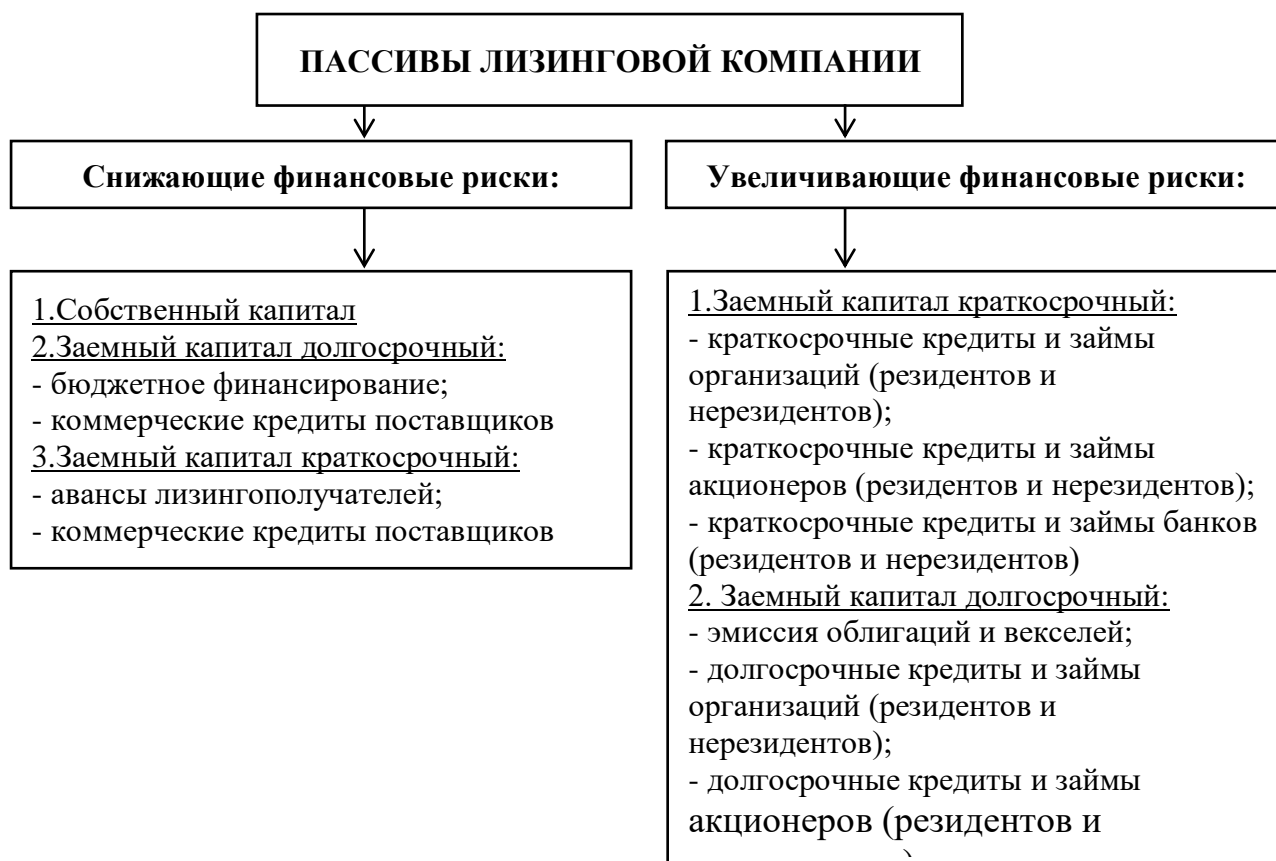


Рис.1. Состав пассивов лизинговой компании с точки зрения их влияния на финансовые риски

В этих условиях использование средств лизингополучателя (т.е. авансов) для приобретения предметов лизинга становится объективной необходимостью. Тем самым лизингодатель перекладывает часть рисков по приобретению предметов лизинга и ведению финансовой сделки на лизингополучателя, повышает его финансовую ответственность за выбор продавца предмета лизинга, за поддержание собственной платежеспособности на должном уровне[4].

Кроме того, основной проблемой, с которой сталкиваются лизинговые компании при привлечении внешнего финансирования вообще и кредитов в частности, является отсутствие единых подходов анализа финансового состояния и оценке рисков лизинговой деятельности. Как правило, лизинговая компания рассматривается как обычный заемщик, с требованиями стандартной структуры баланса в части уравновешенности структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса. В то же время особенности финансовой структуры активов и пассивов лизинговой компании, затрудняющие применение обычных коэффициентов финансового анализа и их интерпретацию для оценки кредитоспособности, состоят в низкой величине собственного капитала и высокой доле заемных средств, что формально может быть не учтено

кредитной организацией. Кроме того, ввиду разнообразия и обширности сегментов лизингового рынка величины и динамика денежных потоков неоднородны и неравномерны, что затрудняет их прогнозное планирование. При оценке же эффективности и деловой активности лизинга необходимо принимать во внимание низкую оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности по долгосрочным лизинговым контрактам.

Коммерческие кредиты поставщиков объектов лизинга рассматриваются как источники финансирования лизинговых компаний, как правило, учреждений самими производителями (причем экономически развитыми) в целях продвижения продукции. Так, наиболее активно в этом сегменте финансирования представлены поставщики высокотехнологичных и дорогостоящих средств связи и телекоммуникаций, строительной и дорожно-строительной техники. Логика развития данного источника состоит в том, что изначально лизинг появился как эффективный инструмент продаж, развивающий товаропроводящую сеть, и только затем сформировался в самостоятельное направление инвестиционной деятельности. По информации В. Д. Газмана, продолжительность коммерческого кредитования составляет в каждом пятом случае 3-36 месяцев, что покрывает значительную часть срока договора лизинга; при этом стоимость коммерческого кредита поставщиков оказывается ниже банковского кредита - 3,5-9 % годовых в валюте [2].

Авансы лизингополучателей можно рассматривать в качестве источника финансирования лизинга в двух проявлениях: во-первых, как собственно источник средств, во-вторых, как обеспечительный инструмент лизинговой операции. Одновременно можно утверждать и о прямом влиянии величины первоначальных авансовых платежей на уровень риска лизингодателя, поэтому данный инструмент финансирования рассматривается как надежный элемент минимизации финансовых рисков лизинговой компании. Наличие авансового платежа снижает цену договора лизинга за счет снижения платы за пользование привлеченными ресурсами, а также текущие лизинговые платежи за счет частичного погашения стоимости объекта лизинга и, следовательно, сокращения отчислений на погашение балансовой стоимости.

Относительные размеры авансовых сумм в российской практике в динамике за последние годы имеют понижающие тенденции с 25-30% суммы лизинга в 90-е годы до 5-10% (или без аванса вообще) в настоящее время, что соответствует мировой практике [3]. Величина авансовых платежей в целом диктуется макроэкономической ситуацией на лизинговом рынке, причем среди основных определяющих внешних факторов можно выделить следующие:

- оценку величины внешних рисков инвестиционной деятельности;
- общую инвестиционную привлекательность государства и отдельных регионов;
- обострение конкурентной борьбы лизингодателей за сегменты рынка и регионы;



- участие государства в лизинговой деятельности посредством прямых финансовых вливаний капитала на лизинговый рынок, а также ограничениями величины авансовых платежей и другие факторы.

Кроме того, относительная величина авансовых платежей определяется финансовой стратегией и субъективными устремлениями менеджмента лизинговой компании, что можно подтвердить рядом положений, рассматриваемых нами как внутренние факторы:

- оценкой величины внутренних рисков, связанных со структурой пассивов лизинговой компании (то есть допустимым уровнем финансового левериджа с учетом специфики лизинговой деятельности);
- достаточностью иных источников и их соответствием по срокам продолжительности лизинговых договоров;
- затратоемкостью иных источников финансирования по сравнению с авансами лизингополучателей;
- финансовой стратегией, диктуемой материнской компанией при обслуживании корпоративных клиентов собственной группы или холдинга, где риски определяются как незначительные;
- качеством лизинговой истории и кредитоспособности лизингополучателя и другими факторами. В отношении данного фактора необходимо заметить закономерность: при наличии положительной кредитной истории получение аванса в обеспечение лизинговой сделки имеет меньшее значения для лизингодателя, и тактический упор делается на повышение доходности лизинговой операции. Подтверждением сказанному выступают действующие методики расчета лизинговых платежей, в большинстве своем предусматривающие прямо пропорциональную зависимость авансовых платежей лизингополучателей от текущих платежей по лизингу и, соответственно, дохода лизинговой компании.

В качестве источника финансирования с точки зрения минимизации рисков в финансовом менеджменте наиболее предпочтительными являются собственные средства лизинговых компаний. Мы считаем, что для лизингодателя лизинг является инвестиционным видом деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг, соответственно, лизингодатель должен инвестировать в экономику лизингополучателя определенный объем собственных средств. Однако современная ситуация на финансовых рынках недостаточно способствует накоплению лизинговыми компаниями собственных ресурсов, поэтому доля данного источника финансирования у российских лизинговых компаний незначительна, хотя и наметилась положительная тенденция к росту.

#### Библиографический список

1. Газман, В.Д. Ценообразование лизинга/ В. Д. Газман. -М.: Изд-во ГУВШЭ, 2006. - 365 с.

2. Газман, В.Д. Лизинг на перекрестке кризиса / В. Д. Газман. //Коммерсантъ. – 2008. - №219 – с.26-27.
3. Давыдова, Г.В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий/ Г. В. Давыдова, А.Ю. Беликов // Управление риском. - 1999. - № 3 / Консультант Плюс. с. 9-11.
4. Дуров, А.М. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе/ А. М. Дуров, Б. А. Лагоша, Е.Ю. Хрусталева. - М.: Изд-во Финансы и статистика, 1999. - 176 с.

### **З. З. РАУПОВА, Е. В. ЯКОВЛЕВА**

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

#### **ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ**

Кризисные явления в банковском секторе страны обусловили появление повышенного интереса к вопросам стратегического управления в банках. Значимой частью стратегии банка в современных условиях должны стать антикризисные меры, эффективность которых определяется способностью системы управления достаточно достоверно спрогнозировать возможность развития кризиса и достоверно оценить риски.

Стремительное развитие российской банковской системы сопровождалось ростом прибыли (за счет роста объемов кредитных портфелей и портфелей ценных бумаг, количества и объемов посреднических операций и т.д.), появлением новых услуг, развитием отношений с западными кредитными и финансовыми организациями. Однако в условиях быстрого роста рынка банковских услуг процессы совершенствования управления банковскими рисками практически всегда отставали от бизнес-процессов.

Мировой кризис внес существенное изменение в картину благоприятной динамики: резко сократился доступ к дешевым западным финансовым источникам, упала кредитоспособность реального сектора экономики, сократился объем розничных операций вследствие сокращения платежеспособного спроса населения и т.д. В подобных условиях приоритетное значение для банков имеет эффективный риск-менеджмент. Банки, имевшие к началу кризиса более сильные позиции по капиталу и ликвидности, не зависящие существенно от рынков зарубежных заимствований, построившие эффективные процедуры управления в рискованных ситуациях, оказались в лучшем положении в сравнении с прочими.

По мнению зарубежных специалистов, для создания устойчивой, интегрированной системы управления рисками и для выживания кредитных организаций в текущем кризисе необходимо в первую очередь обеспечить достаточный капитал и ликвидность - ключ к выживанию и усилить способность управлять риском [1]. На наш взгляд, ключевой проблемой

остается низкий уровень капитализации российских банков. В период кризиса были предприняты шаги по ужесточению требований к достаточности капитала [2], но, безусловно, эти меры призваны решать проблемы будущего развития банковской системы, а в настоящее время одним из основных источников поддержки остаются финансовые ресурсы государства. Но на все банки государственной помощи не хватит, в первую очередь небольших, региональных, не входящих в систему страхования вкладов, и т. д. Для предупреждения или, точнее, минимизации рисков, в том числе носящих макроэкономический характер, банки работают не только с капиталом согласно учету, но и с так называемым экономическим капиталом.

Единое определение экономического капитала так и не сложилось ни в банковской практике, ни в экономической науке. Принято считать, что экономический капитал - размер капитала, необходимого для покрытия всех рисков (с определенной вероятностью), с которыми сталкивается бизнес. На практике экономический капитал определяется как разница между максимальными значениями возможных убытков и ожидаемыми убытками.

В отличие от бухгалтерского, регулятивного капитала, экономический капитал не связан ни с потоками денежных средств, ни с отчислениями из прибыли. Он по своей сути отличается от регулятивного тем, что им измеряется риск в понимании экономической реальности. Он называется «экономическим», потому что часть процесса измерения связана с превращением риска в капитал, который необходим для поддержания данного риска в соответствии с целевым уровнем финансовой прочности учреждения (т.е. кредитным рейтингом) [3]. Экономический капитал часто называют «капиталом, соотнесенным с риском» (Capital at Risk, или CaR) или просто «рисковым капиталом» (Risk Capital).

Если подходить к пониманию экономического капитала с точки зрения развития бизнеса, то экономический капитал - это как раз та величина капитала, которая необходима для поддержания и развития бизнеса, CaR предназначен по своей сути для приумножения акционерной стоимости. Достигается это в том числе за счет распределения капитала на бизнес-процессы (и подразделения банка) и учета его в ценообразовании. Другими словами, в цену услуг закладываются реальные риски. Более достоверный учет рисков позволяет более точно прогнозировать и стабильно получать прибыль, что способствует развитию бизнеса.

Регулятивный капитал в смысле развития бизнеса - это обязательный капитал, который регуляторы (центральные банки, как правило) требуют поддерживать посредством установления нормативов достаточности капитала (в России Н1 - норматив достаточности капитала в соответствии с Инструкцией 139-и [4]). По большому счету регулятивный капитал служит для защиты кредиторов банков (вкладчиков, инвесторов, контрагентов и др.). Наличие достаточного капитала дает время регулятору оказать влияние на банк или самому принять меры, если банк начинает испытывать финансовые трудности и нарушает минимальные требования к уровню капитала.

Сложно, на самом деле, делать выводы об объективности оценки экономического капитала и разнице между экономическим и регулятивным капиталом. Сложно даже сказать, какой она должна быть: принято считать, что экономический капитал должен быть меньше регулятивного, но если банк проводит взвешенную рисковую политику, получает адекватную прибыль и имеет необходимые резервные фонды, то важно ли такое соотношение? На наш взгляд, важно понимание следующего: подходы к оценке регулятивного капитала стандартизированы для банковских систем разных стран, учитывают страновую специфику и специфику работы банков одного спектра операций, но мало учитывают или не учитывают совсем специфику работы самих банков. Поэтому банкам необходимо понимать, каково их реальное положение на текущий момент, достаточно ли эффективно они работают и т.д. В эффективно работающем банке экономический капитал может превышать регулятивный, но все индивидуально.

В России не так много банков вообще оценивают экономический капитал, в основном это крупные банки. Небольшие банки в регионах, как правило, не рассчитывают риск-капитал. Связано это с тем, что весьма дорого стоит запуск соответствующих процедур; для небольших банков не очевидна экономическая целесообразность таких расчетов; нет требований Банка России по обязательной оценке экономического капитала. Для крупных банков необходимость оценки экономического капитала и ее использование в практике вполне очевидны. Проблемы этой предметной области связаны с построением правильной системы оценки.

Таким образом, экономический капитал является стандартным и однородным показателем в рамках всей организации (может применяться для сравнения различных видов риска); отражает экономическую реальность данного бизнеса (измеряет настоящий риск); акцентирует внимание на изменениях в настоящей, справедливой в рыночном понимании экономической стоимости (не прибыли или какого-либо другого показателя на основе учета) охватывает все виды рисков (по факту их определения кредитной организацией); жестко привязан к корпоративным целям или стандарту (таким, как, например, целевой долговой рейтинг); имеет высокую степень точности (привязан к уникальным характеристикам банка).

Для оценки экономического капитала разные банки принимают в расчет разные типы рисков и применяют разные подходы к их оценке. Российские банки в основном оценивают капитал под кредитный, рыночный и операционный риски. В зарубежных банках накоплен достаточный опыт в этой области, и, кроме того, их регуляторы на законодательном уровне закрепили определенные подходы к оценке экономического капитала. В частности, если опираться на практику известнейших зарубежных банков, то, например, корпорация Citigroup следующим образом раскрывает свой механизм экономического капитала: экономический капитал определяется как сумма капитала, которая требуется для покрытия потенциальных неожиданных экономических убытков из-за чрезвычайно серьезных событий на протяжении

обозреваемого годового периода; экономические убытки включают потери, которые отражаются в отчете о финансовых результатах и в корректировке справедливой стоимости финансовой отчетности, а также индекс снижения стоимости, который не учитывается в отчете о финансовых результатах; непредвидимые убытки представляют разницу между потенциально серьезными чрезвычайными потерями и ожидаемым (средним) убытком корпорации Citigroup в периоде 1 год [5].

Британская группа Barclays рассматривает регулятивный капитал и экономический капитал как составляющие корпоративного управления. Оценка необходимого капитала осуществляется путем измерения параметров риска по всей финансовой группе. Группа определяет экономический капитал по семи видам рисков: кредитный риск, рыночный риск, риск бизнеса, операционный риск, риск страхования, риск активов с фиксированной доходностью, риск частных инвестиций [6].

В зарубежной практике активно используются сценарное моделирование и стресс-тестирование как методы оценки экономического капитала (точнее, его корректировки в большую либо меньшую сторону). Стресс-тесты моделируют последствия для баланса и отчета о прибылях и убытках в разрезе всей финансовой корпорации, позволяя изучить воздействие на прибыль и способность поддерживать приемлемые показатели капитализации. Полученные результаты и выводы полностью интегрируются в процесс высшего управления. Например, группа Barclays оценивает капитал, необходимый для того, чтобы пережить экстремальный, но вместе с тем крайне маловероятный уровень стрессовых потерь. Расчет основывается на исторической изменчивости потерь.

Макроэкономический стресс-тест является лишь одним из множества стресс-тестов в рамках управления рисками. Специальные стресс-тесты и их анализ применяются в отношении всех типов риска для лучшего понимания характеристики риска и потенциального воздействия изменений внешних факторов. Такие стресс-тесты проводятся на различных уровнях, начиная от небольшого портфеля ипотечных кредитов в каком-то регионе и заканчивая тестированием кредитного портфеля на уровне финансовой группы для отдельных видов активов. Стресс-тестирование позволяет сделать оценку экономического капитала более справедливой, особенно в кризисных условиях.

Отечественные банки также используют стресс-тестирование при оценке различных видов рисков, однако сама практика использования данного метода еще очень молода. В то же время надо отметить, что сам по себе механизм риск-менеджмента на основе экономического капитала не может полностью защитить банк от глобальных макроэкономических потрясений. Например, текущий кризис в отношении перечисленных выше зарубежных банков проявил себя по-разному. В ноябре 2008 г. Citigroup была фактически национализирована. За несколько дней до национализации банк заявил об экстренных мерах: сокращение 52 тысяч рабочих мест; создание пула проблемных активов в размере приблизительно 306 млрд долл. Было решено,

что Citigroup возьмет на себя покрытие первых 29 млрд долл. убытков, остальные потери, если таковые возникнут, будут разбиты между Citigroup и правительством в соотношении 10 и 90%. На такие беспрецедентные меры правительство пошло не в интересах самой финансовой корпорации, но ради спасения долларовой системы. Ударил мировой финансовый кризис и по Deutsche Bank. В четвертом квартале 2008 г. он понес убытки на сумму в 4,8 млрд евро. Однако банк выстоял и отказался от помощи немецкого правительства, которое выделило на поддержку финансового сектора 500 млрд евро [7].

Российские банки всегда полагались в первую очередь на помощь государства, оценка экономического капитала в качестве механизма управления рисками и доходностью по сути не рассматривалась. Банки оценивали и оценивают риск-капитал, как рекомендации Базель II в условиях перехода системы к внедрению положений «нового» соглашения в России и приобретения статуса развитой банковской системы. Конечно, привязка менеджмента банковских операций к макроэкономическому циклу и прогнозирование на долгосрочную перспективу в принципе пока невозможны для отечественной системы, но движение уже есть - банки в оценке рентабельности капитала учитывают риски. Распределение экономического капитала - это важнейшая функция управления экономическим капиталом в любом банке. Существуют определенные методы его распределения по бизнесам, по подразделениям, по видам рисков и т.д. Все это позволяет рассматривать экономический капитал как показатель, позволяющий сравнить бизнесы, оценить эффективность, найти источники роста или принять решение о закрытии направления и т.д.

Подводя некоторые итоги, отметим, что процесс определения экономического капитала улучшает внутреннее управление рисками и помогает банкам ставить стратегические задачи. Как подчеркивают эксперты и признают практики, применение моделей оценки и распределения экономического капитала может способствовать полноценной системе ценообразования по операциям, которая учитывала бы ожидаемые убытки; помочь оценке адекватности капитала в связи с общим профилем рисков банка; разработать показатели прибыльности с учетом риска для обеспечения лучшей оценки доходности и вариабельности прибыли.

#### Библиографический список

1. Ильин И.Е. Управление рисками в условиях глобального финансового кризиса // Управление в кредитной организации. 2009. № 1. С. 86-93.
2. О банках и банковской деятельности: федер. закон Рос. Федерации от 2 декабря 1990 г. № 395-1-ФЗ (с изм. от 28 февраля 2009 г.). Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/bank/>

3. Шипилов А. Экономический капитал: возможности и ограничения: Материалы конференции PRMIA (Москва, 19 июня 2006 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.prima.org> .
4. Об обязательных нормативах банков: инструкция ЦБ Рос. Федерации от 16 января 2004 г. № 110-И. Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_86009/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_86009/).
5. Бортников Г.П. Экономический капитал как инструмент управления // Управление в кредитной организации. 2007. № 5. С. 65-76.
6. Applied RAROC: Vignettes of Annual Reports as of March 1, 2002 // ERisk Research. June 2002. P. 4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.erisk.com//ERiskReport/AppliedRAROC\\_ERMay2002.pdf](http://www.erisk.com//ERiskReport/AppliedRAROC_ERMay2002.pdf) .
7. Борисова М. Deutsche Bank потерял почти 5 миллиардов евро. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,3945361,00.html>.

**Л. Ф. РАМАНОВ, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башикирский государственный университет*

### **ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НПФ**

В силу своей социальной значимости пенсионное обеспечение играет огромную роль в экономической сфере государства. Более чем пятнадцатилетний опыт существования негосударственных пенсионных фондов (НПФ) доказал их социальную значимость, и право участвовать в системе обязательного пенсионного страхования граждан.

В настоящее время НПФ являются ключевым элементом пенсионной системы РФ, которая имеет следующую структуру:

- государственное пенсионное обеспечение — назначение и выплата государственных пенсий из средств федерального бюджета государственным служащим; военнослужащим; участникам Великой Отечественной войны; гражданам, пострадавшим в результате радиационных и техногенных катастроф; нетрудоспособным гражданам (инвалидам);

- обязательное пенсионное страхование — назначение и выплата трудовых пенсий за счет обязательных страховых взносов работодателей;

- негосударственное пенсионное обеспечение — назначение и выплата негосударственных пенсий за счет добровольных пенсионных взносов вкладчиков (юридических лиц и/или физических лиц) по условиям договоров негосударственного пенсионного обеспечения, заключенных между вкладчиками и негосударственными пенсионными фондами. Негосударственная пенсия формируется и выплачивается только НПФ и финансируется за счет добровольных пенсионных взносов физических лиц.

- индивидуальные пенсионные планы, или добровольных пенсионных взносов работодателей в пользу работников — корпоративные пенсионные программы;

- профессиональные пенсионные системы — назначение и выплата профессиональных льготных пенсий, связанных с особыми условиями труда. Профессиональные пенсии выплачиваются за счет дополнительных взносов работодателей (учредителей профессиональных пенсионных систем) до достижения пенсионного возраста.

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ) – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительными видами деятельности которой являются:

-деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения;

- деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" и договорами об обязательном пенсионном страховании. [1]

НПФ выполняет следующие функции:

- разрабатывает условия негосударственного пенсионного обеспечения участников;

- заключает пенсионные договоры;

- аккумулирует пенсионные взносы;

- ведет пенсионные счета, информирует вкладчиков и участников о их состоянии;

- заключает договоры с управляющим фонда;

- формирует и размещает самостоятельно или через управляющего собственные средства, включая пенсионные резервы;

- ведет бухгалтерский учет и осуществляет актуарные расчеты;

- производит выплаты негосударственных пенсий;

- осуществляет контроль за своевременным и полным поступлением средств в фонд и исполнением своих обязательств перед участниками;

- предоставляет информацию о своей деятельности [1].

Основная цель деятельности пенсионного фонда – выполнение принятых на себя обязательств по выплате пенсий по мере приобретения участниками фонда прав на нее. Так как инвестирование пенсионных резервов является основным способом обеспечения прироста привлеченных средств, оно должно обеспечивать доход в размере, достаточном для выплаты, соответствующей обязательствам размера пенсий. Размещение резервов НПФ является и средством защит пенсионных накоплений от инфляции, т.е. сохранение средств и выполнение обязательств фонда по выплате будущих пенсий зависит главным образом от результатов инвестирования. Формирование оптимального портфеля инвестиций является важнейшей задачей НПФ и управляющей его резервами компании.



Необходимость обеспечения надежности и платежеспособности фонда перед своими участниками предполагает соблюдение следующих принципов:

- диверсификация, доходность, ликвидность и возвратность;
- достаточность средств фонда для покрытия принятых обязательств;
- ограничение риска вложений.

Непосредственно формированию портфеля инвестиций фонда предшествует определение инвестиционной политики.

Инвестиционная политика НПФ – основные направления использования инвестиционных ресурсов фонда, обеспечивающие достижение целей инвестирования пенсионных резервов, при соблюдении установленных государством инвестиционных ограничений.

В настоящее время в РФ действует 125 негосударственных пенсионных фондов. Структура вложений НПФ за 2010 - 2012 года представлена в таблице 1.

Таким образом, из таблицы видно, что основная часть инвестиций аккумулирована в облигации российских эмитентов и в банковских депозитах 72,89%. Из данной таблицы можно сделать вывод о чрезмерной концентрации риска и сформулировать первую проблему – отсутствие диверсифицированного инвестиционного портфеля. Вложения носят кратковременный характер. Происходит постепенное снижение доли облигаций и акций российских эмитентов, что соответствует общей тенденции снижения объемов фондового рынка России, из-за неразрешенных проблем в правах защиты миноритарных и институциональных акционеров.

Сведения о доходе от инвестирования средств пенсионных накоплений, сформированных фондами за период с 2010 по 2012 год представлено в таблице 2.

По анализу распределение дохода за 2012 год можно составить следующие выводы: из 70 НПФ из 103 НПФ получили доход в диапазоне от 7,1 до 9,9% от стоимости чистых активов. В абсолютных величинах 88 НПФ получили в среднем доход в размере 693 956,39 тыс. руб.

По анализу распределение дохода за 2011 год можно составить следующие выводы: из 80 НПФ из 104 НПФ получили доход в диапазоне от 0,6 до 4,1% от стоимости чистых активов. В абсолютных величинах 85 НПФ получили в среднем доход в размере 64 870,78 тыс. руб.

По анализу распределение дохода за 2010 год можно составить следующие выводы: из 92 НПФ из 100 НПФ получили доход в диапазоне от 7,2 до 16,76% от стоимости чистых активов. В абсолютных величинах 87 НПФ получили в среднем доход в размере 295 648,92 тыс. руб.

По результатам анализа отчетности НПФ за 2012 год и 9 месяцев 2013 года можно сделать следующие выводы: пенсионные резервы выросли с 696 млрд руб. до 801 млрд. руб. Размер пенсионных накоплений составляет 986 млрд. руб. при размере собственного имущества 1,9 трлн. руб. Количество застрахованных человек – 21 млн. человек. Выплата пенсий (ОПС+НПО) – 33 млрд. руб. Для сравнения бюджет ПФ РФ 2012 год: доход – 5,89 трлн. руб.,

расходы – 5,45 трлн. руб. Таким образом можно сформулировать вторую проблему – незначительность размера НПФ по сравнению с ПФ РФ.

Таблица 1

Структура вложений НПФ

Вид актива	2010		2011		2012	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
Государственные ценные бумаги Российской Федерации - всего	1 759	1.0	19 048	4.9	18 666	2.8
в том числе обязательства по которым выражены в иностранной валюте	-	0.1	-	-	-	-
Государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации - всего	13 919	9.0	23 598	6.0	46 879	7.0
в том числе обязательства по которым выражены в иностранной валюте	-	0.1	-	-	-	-
Облигации российских эмитентов - всего	73 630	48.0	174 924	44.9	226 142	33.9
Акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ, всего -	18 704	12.0	37 410	9.6	41 749	6.2
Паи (акции, доли индексных инвестиционных фондов, размещающих средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов)	120	0.1	-	-	-	-
Ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах, - всего	724	0.1	206	0.1	2 223	0.3
Денежные средства в банковских депозитах – всего	25 150	16.0	91 499	23.5	259 096	38.9
В том числе в иностранной валюте	313	0.1	398	0.1	1 556	0.2
Средства на счетах в кредитных организациях - всего	11 389	7.0	27 069	6.9	48 873	7.3
В том числе в иностранной валюте	313	0	398	0.1	1 556	0.2
Ценные бумаги международных финансовых организаций	351	0	3 290	0.8	1 970	0.3
Прочие активы	7 337	5.0	11 831	3.0	20 034	3.0
Итого	153 089		388 880		665 636	

## Доход НПФ от инвестирования

Год	Доход, полученный от инвестирования средств пенсионных накоплений за отчетный год				
	млн. руб.	в том числе			
		дивиденды и проценты (доходы) по ценным бумагам, банковским депозитам и денежным средствам на счетах в кредитных организациях	другие вида дохода от операций по инвестированию средств пенсионных накоплений	чистый финансовый результат от реализации активов, в которые инвестированы средства пенсионных накоплений	финансовый результат, отражающий изменение рыночной стоимости инвестиционного портфеля НПФ на основе переоценки
млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.	млн. руб.	
2010	15 266	6 555	783	2 562	6 175
2011	3 525	9 542	142	- 1 412	- 3 781
2012	45 174	17 175	146	3 299	25 451

Третья проблема формулируется из общей демографической ситуации в стране. Согласно аналитическому докладу Минздравсоцразвития России от 2010 года через двадцать лет на одного пенсионера будет приходиться один работающий [8].

Российским правительством проводится реформа. Сейчас работники младше 1967 г. р. отчисляют в накопительную систему 6% зарплаты. С 2014 года взносы всех «молчунов» (т.е. гражданин никогда не писавший заявления о выборе НПФ или УК) должны были уменьшиться до 2%, в сентябре чиновники решили, что в накопительную систему «молчуны» не должны платить вообще. Мотивировка: негосударственные пенсионные фонды должны пройти акционирование и оценку Центробанком. После этого им снова будет разрешено управлять пенсионными накоплениями. С 2015 года (или позже, если оценка затянется) желающие смогут снова накапливать средства в НПФ. Кроме того, государственный Пенсионный фонд не будет перечислять НПФ взносы за 2013 год. Итак, обязательные отчисления в НПФ с заработка за 2014 год (порядка 244 млрд. рублей) будут потеряны для накоплений безвозвратно.

Величина тарифа останется неизменной до конца 2015 г. и будет составлять для страхователей, не имеющих льгот, 22%. Таким образом, гражданин вне зависимости от того, у какого страховщика формируются его пенсионные накопления, имеет возможность с 2014 г. формировать их через государственную управляющую компанию "Внешэкономбанк" по тарифу 2 либо 6%, или же через частную управляющую компанию, или негосударственный пенсионный фонд по тарифу 6%.

Альтернативой реформируемой системе является корпоративная пенсионная программа. На сегодняшний день 15-18 процентов российских компаний либо уже внедрили, либо намерены внедрить собственные

корпоративные пенсионные программы. Наличие такой программы в компании говорит о высокой социальной ответственности работодателя, который понимает ценность человеческих ресурсов и заботится о будущем своих работников.

В тех компаниях, в которых внедряются корпоративные пенсионные программы, повышается производительность труда, повышается лояльность сотрудника к своему работодателю. По существу, корпоративная пенсионная программа — это некая опция для создания дополнительной пенсии для человека, который работает в компании. Такие программы, как правило, финансируются работодателями. Это совершенно добровольные взносы, которые никак не связаны с налоговыми обязательными платежами. Эти взносы уплачиваются непосредственно на пенсионные счета сотрудников компании. А собственно саму пенсионную программу администрирует негосударственный пенсионный фонд.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 7 мая 1998 г. N 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT>.
2. Федеральный закон № 166-ФЗ от 15.12.2001 г. «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
3. Федеральный закон от 15 декабря 2001 г. N 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
4. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. N 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
5. Служба Банка России по финансовым рынкам. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fcsm.ru/ru>.
6. Федотова, Д.Ю. Прогноз развития пенсионной системы России в период до 2040 года / Д. Ю. Федотова Д.Ю. // Известия ИГЭА. 2013. - №3 (89). – С. 10-13.
7. Иноземцева, Л.П., Оценка развития и анализ современного состояния пенсионной системы России / Л. П. Иноземцева // Вестник КемГУ. 2013. - №2 (54). Т.1. – С. 271–276.
8. Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса. Минздравсоцразвития России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minzdravsoc.ru/docs/mzsr>.

**Л. И. СПИРИНА**

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

## **ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ**

Современный жилищно-коммунальный комплекс (ЖКК) представляет собой важную стратегическую сферу, которая должна быть образцом качественной и бесперебойной работы. Жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) носят массовый характер и потребителями являются не только население и различные организации, но прежде всего стратегические и социальные объекты, а проводимые реформы в данной области зачастую формируют у большинства населения негативное отношение. Состояние жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), высокий уровень износа коммунальной инфраструктуры, низкая энергоэффективность, жалобы и обращения граждан по поводу качества предоставления жилищно-коммунальных услуг, все больше заставляют задумываться о внедрении инноваций в данную сферу.

До начала реформ, а именно до начала периода массовой приватизации вопрос о повышении качества предоставления ЖКУ так остро не стоял: во-первых, потому что жилищный фонд в основном был государственным; во-вторых, населения за предоставляемые ЖКУ платило ничтожно мало, примерно 4% от суммы всех затрат. С увеличением платы за ЖКУ встал вопрос повышения качества предоставляемых ЖКУ, так как потребители не готовы оплачивать услуги низкого качества.

В связи с этим актуальным становится вопрос совершенствования цикла ЖКУ, потому что современный потребитель хочет не только соответствия услуг разработанным нормативным требованиям и стандартам, но и хочет видеть стремление организаций сферы ЖКХ повысить качество оказания ЖКУ. Поэтому этапу проектирования ЖКУ обязательно должен предшествовать этап маркетинговых исследований потребностей потребителей. А после получения услуги потребителем необходим этап мониторинга качества полученных услуг со стороны потребителей и обслуживающих организаций. Результатом такого мониторинга должны быть два последовательных этапа: разработка и реализация мероприятий по улучшению качества предоставления ЖКУ (рис. 1.).

Повышение качества предоставляемых ЖКУ возможно только за счет внедрения инноваций в сферу ЖКХ.

Инновации – это изменения, повышающие эффективность управления в сфере предоставления ЖКУ, определяющие развитие, укрепляющие позиции и повышающие конкурентоспособность организаций ЖКХ, а также улучшающие результаты деятельности организаций ЖКХ.

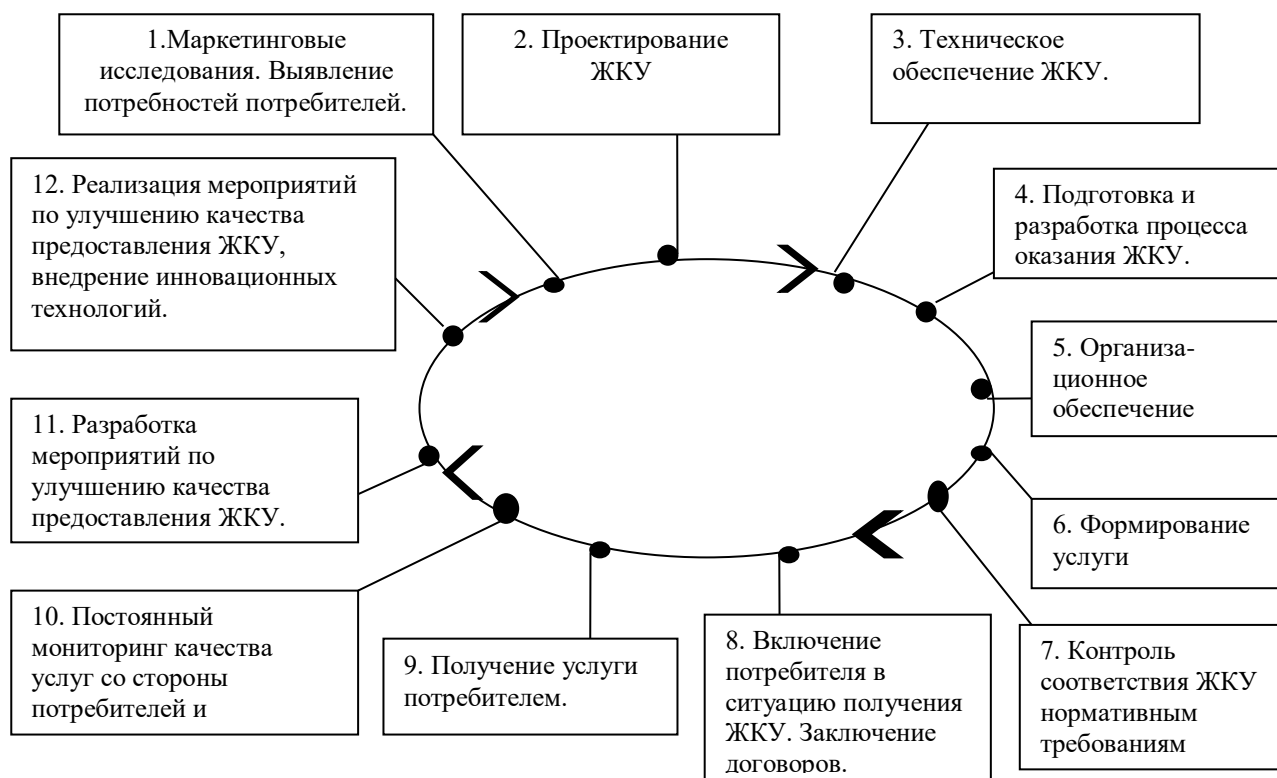


Рис.1. Совершенствование цикла жилищно-коммунальной услуги.

Исследование зарубежного опыта внедрения инноваций в сферу ЖКХ также позволяет сделать вывод о положительном эффекте от внедренных мероприятий. В частности, снижается потребность в коммунальных ресурсах после модернизации индивидуальных отопительных систем, изоляции трубопроводов отопления и горячего водоснабжения с применением новейших материалов и т.д. Важно отметить, что окупаемость данных мероприятий составляет в среднем 3-4 года, которая достигается готовностью бизнес-структур сотрудничать с государственными органами, а также менталитетом граждан, заинтересованных в эффективном управлении жилищным фондом.

На внедрение инноваций влияет совокупность факторов:

- организационно-экономические факторы (эффективность управленческой и организационной деятельности, развитие инновационного менеджмента в организации, наличие системы мониторинга качества ЖКУ, риск-менеджмент и т.д.);
- макроэкономические и политические факторы (степень развитости нормативно-правовой базы, конкуренция на рынке ЖКУ и т.п.);
- климатические факторы (средняя температура воздуха по сезонам, количество осадков, солнечная активность и т.д.);
- научно-технические факторы (уровень физического износа оборудования, используемого в процессе производства и предоставления ЖКУ; возраст зданий, инженерных сетей, лифтов; степень развитости коммунальной инфраструктуры);

- социальные факторы (уровень однородности жильцов и их инициативность в вопросах управления домом, отношение жильцов к внедряемым инновациям);

- экологические факторы (наличие природных ресурсов, объемы вредных выбросов в воду, атмосферу и т.д.).

Все многообразие инноваций в сфере ЖКХ можно классифицировать по ряду признаков.

1. По степени новизны:

- принципиально новые, не имеющие аналогов в мировой практике;

- новшества относительной новизны, не применявшиеся ранее в отрасли ЖКХ, на предприятиях ЖКХ.

2. По объекту (областям) применения:

- продуктовые инновации, включающие разработку, опытное производство и внедрение технологически новых и усовершенствованных услуг, использования новых материалов и т.п.;

- процессные инновации, которые главным образом включают разработку и внедрение технологически новых или технологически усовершенствованных методов предоставления ЖКУ;

- технологические инновации предполагают разработку и применение новых технологий в сфере ЖКХ, которые позволяют предоставлять новые виды ЖКУ, повышение их качества;

- организационные инновации представляют собой реформирование организационных структур;

- управленческие инновации связаны с реструктуризацией процесса управления организаций и предприятий ЖКХ;

- информационные инновации направлены на организацию рациональных информационных потоков при внедрении инноваций в сфере ЖКХ, повышения достоверности и оперативности получения информации.

- социальные инновации предполагают совершенствование форм и систем оплаты труда, улучшение условий труда, организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников сферы ЖКХ.

3. По масштабам внедрения: межотраслевые; региональные; отраслевые; в пределах организации, предприятия.

5. По причинам возникновения:

- стратегические инновации позволяют достигнуть конкурентных преимуществ на рынке предприятиям и организациям ЖКХ;

- адаптивные инновации обеспечивают выживание предприятий в изменяющихся внешних условиях.

Более подробно следует выделить развитие инновационного менеджмента как одно из направлений стратегического управления при внедрении инновации, которое осуществляется высшим руководством организаций ЖКХ. Он определяет главные направления в научно-технической деятельности организации в области разработки и внедрения новых работ, услуг, а также совершенствования уже существующих. Инновационный

менеджмент как часть стратегического менеджмента базируется на маркетинговых исследованиях, анализе структуры персонала, а также внутренней культуре и имидже организаций ЖКХ.

Необходимость инновационной деятельности приводит к изменениям в структуре управления, которая может базироваться на следующих принципах:

- системный подход подразумевает, что все организации ЖКХ представляют собой систему, поэтому результаты деятельности одной организации служат исходным материалом для другой.

- маркетинговый подход предполагает исследование потребностей и требований потребителя с целью максимального их удовлетворения;

- функциональный подход рассматривает услугу как совокупность функций, удовлетворяющих требования потребителей.

- нормативный подход предусматривает нормирование всех направлений в сфере управления.

- воспроизводственный подход подразумевает регулярное возобновление производства работ и услуг, удовлетворяющих потребностям рынка с меньшими затратами на единицу продукции. Поэтому деятельность предприятий ЖКХ основывается на сравнении по качеству работ и услуг, технологиям, ресурсоемкости.

- комплексный подход учитывает все направления менеджмента в их взаимосвязи от организационно-правовых и до экологических.

- интеграционный подход направлен на исследование и укрепление взаимосвязей между структурными подразделениями управления инновационным менеджментом и жизненным циклом работ и услуг.

- динамический подход рассматривает организации ЖКХ исходя из анализа ретроспективных данных, изучения причинно-следственных связей;

- процессный подход основывается на взаимосвязи функций менеджмента;

- количественный подход заключается в фокусировании внимания не на качественных, а на количественных характеристиках;

- административный подход подразумевает четкую регламентацию всей деятельности организаций ЖКХ;

- поведенческий подход основывается на применении принципов школы человеческих отношений. Самым важным фактором при этом подходе считается человеческий фактор, который предполагает внимательное отношение к персоналу организации;

- ситуационный подход сосредотачивает внимание на возможности применения конкретного управленческого решения в зависимости от ситуации.

По отношению к процессу инноваций в ЖКХ может возникать та или иная стратегия поведения отрасли, предприятий и их отдельных подразделений, которые так или иначе будут давать представление об инновационной политике в целом.



Инновацию следует рассматривать как сложный и трудно прогнозируемый процесс. Можно представить несколько модификаций инновационной стратегии в ЖКХ:

- традиционная стратегия – не определяет долгосрочную перспективу отрасли, предприятий ЖКХ, соответственно ведет к их отставанию в научно-техническом, технологическом отношении;
- оппортунистическая стратегия – позволяет занимать монопольное положение на рынке ЖКУ. Отличается высоким уровнем технико-технологического развития;
- имитационная стратегия – ориентирована на приобретение у других новых технологий;
- оборонительная стратегия – имеет большое количество затрат и проводится в основном в научно-исследовательских организациях;
- зависимая стратегия – предполагает передачу производственного метода в рамках различных хозяйственных систем;
- наступательная стратегия – свидетельствует о стремлении к первенству на рынке предоставления ЖКУ, что предполагает высококвалифицированный персонал, знание рынка и маркетинга.

Таблица 1

Классификация мероприятий, направленных на внедрение инноваций в сферу предоставления ЖКУ

Инновации в сфере предоставления ЖКУ	Инновации в сфере жилищных услуг	Содержание и ремонт	Передовые технологии укладки кровли
			Новейшие разработки в области покраски и утепления зданий
			Новые технологии уборки снега
			Технологии озеленения дворовых территорий
			Передовые технологии укладки асфальта
			Инновации в сфере обращения с бытовыми
		Обеспечение безопасности в жилищных объектах	Освещение (энергосберегающие и светодиодные лампочки с датчиком)
			Камеры видеонаблюдения
			Видеорегистраторы
			Видеодомофоны
	Инновации в сфере коммунальных услуг	Водоснабжение	Охрана жилых объектов (консьерж-службы, ЧОП)
			Сигнализации
			Технологии быстрой замены поврежденных труб
		Теплоснабжение	Датчики замера температуры водонагревателя
			Инженерные сети из материалов нового образца
			Технологии очистки воды; мониторинг качества воды; индивидуальные, компьютерные котельные
		Энергоснабжение	Технологии быстрой замены поврежденных труб
			Инженерные сети из материалов нового образца
		Контроль потребления и поставки ресурсов	Мини - ТЭЦ
			Альтернативные источники получения энергии (солнечные батареи)
		Единая система управления заявками и качеством услуг	
		Высокоточные приборы учета потребляемых ресурсов	

В таблице 1 представлена классификация мероприятий, направленных на внедрение инноваций в сфере предоставления ЖКУ. В целом все инновационные мероприятия можно разделить на две составляющие:

- инновации в сфере жилищных услуг (содержание и ремонт жилищных объектов, обеспечение безопасности в жилищных объектах);
- инновации в сфере коммунальных услуг (водо-, тепло-, энергоснабжение, водоотведение, а также контроль потребления и поставки ресурсов).

Процесс разработки и внедрения инноваций обязательно должен базироваться на следующих принципах:

- внедрение инноваций должно быть выгодно для государства, организаций ЖКХ и потребителей ЖКУ;
- государство должно поддерживать организации ЖКХ осуществляющие внедрение инноваций, предлагая льготный налоговый режим.

Представленные на рис.2 мероприятия, направленные на повышение качества в сфере предоставления ЖКУ на основе инноваций позволяют:

- повысить качество предоставляемых ЖКУ;
- повысить удовлетворенность качеством ЖКУ потребителей;
- заменить полностью изношенное оборудование на предприятиях ЖКХ;
- повысить безопасность в жилищных объектах;
- осуществлять контроль потребления и поставки коммунальных ресурсов;
- снизить количество вредных выбросов в окружающую среду;
- уменьшить потери коммунальных ресурсов в сетях;
- повысить качество водопроводной воды;
- применить альтернативные источники энергии;
- снизить удельное потребление энергии, повысить энергоэффективность.

#### Библиографический список

1. Слияков, Ю.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве/ Ю.В. Слияков, – М.: Изд-во Финансы и статистика. 2010. – 352 с.

#### **Ю. В. ФИЛИППОВА, В. В. ВАЛИЕВА**

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

#### **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В КОМПАНИИ**

В связи с развитием российского рынка менеджеры самых различных компаний все чаще обращают внимание на управление рисками. На фоне экономического роста меняется инфраструктура рынка, активно развивается бизнес и совершенствуются методы управления им. Идет накопление опыта, его переосмысление, сравнение с опытом партнеров и конкурентов. В практику

бизнеса и управления российских предприятий, финансовых институтов и финансово-промышленных групп все активнее проникают передовые, хорошо зарекомендовавшие себя в других странах методы планирования, управления и оценки эффективности работы. Как следствие, широко известные и популярные среди западных менеджеров теории бизнеса и управления, в которых обычно преобладают субъективные ценности и методы оценки успеха, теперь пересматриваются специалистами в зависимости от их воздействия на рыночную капитализацию бизнеса.

Конечная цель, к которой стремится процедура управления финансовыми рисками предприятия соответствует целевой функции предпринимательства. Она заключается в получении максимальной прибыли при минимальном, или хотя бы, приемлемом для предпринимателя соотношении прибыли и риска. Такую задачу на современном предприятии и решает риск менеджмент, который представляет собой систему управления риском и экономическими, точнее, финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления. Если рассматривать управление финансовыми рисками (риск менеджмент) как систему, то она включает в себя две подсистемы: управляемой (объекта управления) и управляющей (субъекта управления).

В экономике под риском понимают вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом. Можно сформулировать и более детализированные подходы к определению этого понятия. В частности, Гранатуров В.М., считает, что риск может быть определен как уровень определенной финансовой потери, выражающейся в невозможности не достичь поставленной цели; неопределенности прогнозируемого результата; субъективности оценки прогнозируемого результата.

Для всех управленческих структур управление риском является важной, неотъемлемой частью менеджмента. Связано это прежде всего с тем, что успешное ведение предпринимательской деятельности требует не только ясного представления обо всех источниках риска, но и с тем, что учет рискованных ситуаций должен сопровождаться разработкой мероприятий, направленных на ослабление их негативного воздействия.

Управление рисками - это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий рискованных событий. Процесс управления рисками обычно включает выполнение следующих процедур:

1. Планирование управления рисками - выбор подходов и планирование деятельности по управлению рисками проекта.
2. Идентификация рисков - определение рисков, способных повлиять на проект, и документирование их характеристик.
3. Качественная оценка рисков - качественный анализ рисков и условий их возникновения с целью определения их влияния на успех проекта.

4. Количественная оценка - количественный анализ вероятности возникновения и влияния последствий рисков на проект.

5. Планирование реагирования на риски - определение процедур и методов по ослаблению отрицательных последствий рисков событий и использованию возможных преимуществ.

6. Мониторинг и контроль рисков - мониторинг рисков, определение остающихся рисков, выполнение плана управления рисками проекта и оценка эффективности действий по минимизации рисков. Все эти процедуры взаимодействуют друг с другом, а также с другими процедурами [1].

Центральное место в оценке риска и последующем управлении риском занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов, снижения доходности. Это многоступенчатый процесс, целью которого является уменьшение или компенсация ущерба для объекта при наступлении нежелательных событий. При этом необходимо помнить, что минимизация ущерба и снижение риска — неадекватные понятия. Второе означает либо уменьшение возможного ущерба, либо понижение вероятности наступления неблагоприятных событий. Собранной информации должно быть достаточно для принятия адекватных решений на последующих этапах.

Следующий этап - выбор метода воздействия на риски с целью минимизировать возможный ущерб в будущем.

Каждый вид риска допускает два-три традиционных способа его уменьшения. Поэтому возникает проблема оценки сравнительной эффективности методов воздействия на риск для выбора наилучшего из них. Сравнение происходит на основе различных критериев, в том числе экономических. Выбор оптимальных способов воздействия на конкретные риски дает возможность сформировать общую стратегию управления всем комплексом рисков организации. Это этап принятия решений, когда определяются требуемые финансовые и трудовые ресурсы, происходят постановка и распределение задач среди менеджеров, проводятся анализ рынка соответствующих услуг, консультации со специалистами.

Методы управления рисками весьма разнообразны. Из сложившейся на настоящий момент практики достаточно четко видно, что у российских специалистов с одной стороны, и западных исследователей – с другой, сложились вполне четкие предпочтения в отношении методов управления рисками.

Оценка финансового риска основывается на определённых методах. Основной задачей методики определения степени риска является систематизация и разработка комплексного подхода к определению степени риска, влияющего на финансово-хозяйственную деятельность предприятия.

В качестве исходной информации при оценке финансовых рисков используется бухгалтерская отчетность предприятия: бухгалтерский баланс, фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату; отчет о прибылях и убытках, представляющий результаты деятельности за отчетный период. Основные финансовые риски, оцениваемые

предприятиями: риски потери платежеспособности; риски потери финансовой устойчивости и независимости; риски структуры активов и пассивов.

Если предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии, то используются собственные оборотные средства плюс долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Оценка рисков ликвидности и финансовой устойчивости с помощью относительных показателей осуществляется посредством анализа отклонений от рекомендуемых значений [2].

Рассмотрим выбор стратегии управления рисками ООО «Грант». Выбор стратегии необходимо осуществить исходя из анализа ключевых факторов, характеризующих ее состояние и внешнюю среду и портфеля продукции.

На предприятии имеют место следующие риски:

– Риск снижения финансовой устойчивости. Этот риск генерируется в ООО «Грант» несовершенством структуры капитала, порождающим несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объемам. Этот риск генерирует угрозу банкротства предприятия.

– Риск неплатежеспособности предприятия, наличие этого риска доказывает снижение уровня ликвидности оборотных активов, порождающим разбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия во времени. По своим финансовым последствиям этот вид риска также относится к числу наиболее опасных.

– Структурный риск. Этот вид риска генерируется неэффективным финансированием текущих затрат предприятия, обуславливающим высокий удельный вес постоянных издержек в общей их сумме.

– Для предприятия остаются актуальными и инфляционный риск и налоговый риск. В условиях инфляционной экономики они выделяется в самостоятельный вид финансовых рисков.

Так как деятельность предприятия основана на сделках, своевременное исполнение которых партнерами и контрагентами является одним из важнейших условий устойчивости и прогнозируемой работы предприятия. Поэтому риски, связанные с неисполнением хозяйственных договоров, так же оказывают влияние на деятельность ООО «Грант».

Одним из основных и наиболее радикальных направлений финансового оздоровления ООО «Грант» является поиск внутренних резервов по увеличению прибыльности продаж и достижению безубыточной работы: более полное использование производственной мощности предприятия, повышение качества и конкурентоспособности продукции, снижение ее себестоимости, рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов, сокращение непроизводительных расходов и потерь. Основное внимание при этом необходимо уделить вопросам ресурсосбережения — организации действенного учета и контроля за использованием ресурсов, изучению и внедрению передового опыта в осуществлении режима экономии, материальному и моральному стимулированию работников в борьбе за

экономии ресурсов и сокращение непроизводительных расходов и потерь. Необходимо пересмотреть организацию труда и начисление заработной платы, подбор и расстановку персонала, рынки поставок оборудования и рынки сбыта товаров, инвестиционную и ценовую политику и другие вопросы .

Рассмотрим основные мероприятия по улучшению финансового состояния ООО «Грант».

К внешним источникам привлечения средств в оборот ООО «Грант» можно порекомендовать использование: факторинга, лизинга, привлечение кредитов под прибыльные проекты.

ООО «Грант» должно учитывать два обстоятельства: с одной стороны, для поддержания текущей платежеспособности необходимо наличие достаточной величины денежных средств, с другой - всегда есть возможность получить дополнительную прибыль от вложения этих средств.

В целях снижения финансовых рисков, оптимизация структуры продаваемой продукции включает следующие элементы:

- анализ покупательского спроса на отдельные продукты;
- учет ограничений, связанных с потребностью рынка в отдельных продуктах;
- выбор с учетом рыночного спроса рационального сочетания цен и объемов реализации;
- прогноз потока денежных средств для сравнения плановой и оптимальной программ производства.

Получение максимальной прибыли возможно при оптимальном сочетании объема и цены на предлагаемые товары, нахождении равновесной цены и соответствующего объема продаж. Задача максимизации прибыли состоит в определении положения динамического равновесия между спросом и предложением. Для предприятия, стремящегося к прочному положению на рынке, установление цены имеет ключевое значение для успеха избранной стратегии. Использование ориентированной на спрос рыночной системы ценообразования позволяет увеличить вклад на покрытие, а значит и прибыль. Эффективное управление ассортиментом позволяет увеличить прибыль и приток денежных средств в сжатые сроки и без значительных инвестиций. Ресурсы предприятия всегда ограничены, следовательно, продавать необходимо всегда только то, что приносит достаточную прибыль и стабильный поток денежных средств. Любое предприятие должно стремиться к увеличению объема реализации. Объем реализации можно увеличить за счет:

- снижения цены при эластичном спросе;
- продажи на новых рынках.

ООО «Грант» необходимо использовать несколько ценовых стратегий: стратегия проникновения на рынок, стратегия цены сегмента рынка, стратегия престижных цен и стратегии корректирования цен.

Увеличение объемов продаж за счет роста рынков зависит от многих внешних факторов, часто находящихся вне контроля предприятия. Поэтому в

настоящее время невозможно эффективное функционирование любого предприятия без применения основных принципов и методов маркетинга.

Осуществление вышеперечисленных мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности и оптимизации структуры предлагаемых товаров, позволит повысить конкурентоспособность предприятия, улучшить финансовое состояние и позволит минимизировать финансовые риски предприятия и повысить прибыль и рентабельность производства.

Последствия финансовых рисков влияют на финансовые результаты предприятия, они могут привести не только к определенным финансовым потерям, но и к банкротству предприятия.

Для эффективного управления финансовыми рисками и рисками вообще необходимо опираться на научные разработки, умело комбинировать известные методы и применять их в ежедневной работе. Главное, чтобы система управления финансовыми рисками была простой, прозрачной, практичной и соответствовала стратегическим целям предприятия.

#### Библиографический список

1. Альгин, А.П. Риск в предпринимательстве / А. П. Альгин. - СПб. : Питер, 2010. – 340 с.
2. Хохлов, Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов. – М. : Изд-во Инфра – М, 2009. – 420 с
3. Бакланов, В.И. Финансовая деятельность предприятия в современных условиях / В.И. Бакланов. - М.: Изд-во Экономика, 2008. – 375 с.

## 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

**В. В. ВАЛИЕВА, Г. Ф. КАБИРОВА**

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

### **КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Каждая фирма в результате своего функционирования сталкивается с необходимостью вложения средств в свое развитие или выхода из кризисной ситуации.

Для планирования и осуществления инвестиционной деятельности особую важность имеет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию разумных и обоснованных управленческих решений.[2]

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты (далее – ИП), для получения прибыли (дохода) и достижения как

индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта.

Эффективность ИП – категория, отражающая соответствие проекта целям и интересам его участников. Эффективность проекта в целом оценивается с целью определения потенциальной привлекательности проекта для возможных участников и поисков источников финансирования[7]. Она включает в себя:

- общественную (социально – экономическую) эффективность проекта;
- коммерческую эффективность проекта.

Для оценки эффективности проекта целесообразно применять т.н. "динамические" методы, основанные преимущественно на дисконтировании образующихся в ходе реализации проекта денежных потоков, о которых будет сказано ниже.

Эффективность участия в проекте определяется с целью проверки его реализуемости и обеспечения заинтересованности в нем всех его участников.

С любым проектом увязывается денежный поток – поступление денежных средств и их эквивалентов, а также платежи при реализации ИП, определяемые для всего расчетного периода. Инвестиционная деятельность на предприятии в целом приводит к оттоку денежных средств.[6]

Операционная деятельность является главным источником окупаемости ИП и генерирует основной поток денежных средств. Оценка эффективности каждого инвестиционного проекта осуществляется с учетом критериев, отвечающих определенным принципам, а именно[1]:

- влияние стоимости денег во времени;
- учет альтернативных издержек;
- учет возможных изменений в параметрах проекта;
- проведение расчетов на основе реального потока денежных средств, а не бухгалтерских показателей;
- отражение и учет инфляции;
- учет риска, связанного с осуществлением проекта.

Рассмотрим основные методы оценки эффективности инвестиционных проектов.

Наиболее распространенным статическим показателем оценки инвестиционных проектов является срок окупаемости (*Payback Period – PP*).

Экономический смысл показателя заключается в определении срока, за который инвестор может вернуть вложенный капитал.

Общая формула расчета показателя PP имеет следующий вид:

$$PP = \min n, \text{ при котором } \sum_{k=1}^n P_k > I_0,$$

где  $P_k$  – величина сальдо накопленного потока;  $I_0$  – величина первоначальных инвестиций.

Другим показателем статической финансовой оценки проекта является коэффициент эффективности инвестиций (*Account Rate of Return – ARR*).



Первый вариант расчета основан на отношении среднегодовой величины прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта за период к средней величине инвестиций.

$$ARR = \frac{P_r}{\left(\frac{1}{2}\right) * I_{0cp}},$$

где  $P_r$  – среднегодовая величина прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта;  $I_{0cp}$  – средняя величина первоначальных вложений, если предполагается, что по истечении срока реализации проекта все капитальные затраты будут списаны.

Второй вариант расчета основан на отношении среднегодовой величины прибыли (за минусом отчислений в бюджет) от реализации проекта за период к средней величине инвестиций с учетом остаточной или ликвидационной стоимости первоначальных инвестиций (например, учет ликвидационной стоимости оборудования при завершении проекта).

$$ARR = \frac{P_r}{\left(\frac{1}{2}\right) * (I_0 - I_f)},$$

где  $I_f$  – остаточная (ликвидационная) стоимость первоначальных инвестиций.

Динамические методы оценки. Оценка эффективности каждого инвестиционного проекта осуществляется с учетом *критериев*, отвечающих определенным принципам, а именно[3]:

- влияние стоимости денег во времени;
- учет альтернативных издержек;
- учет возможных изменений в параметрах проекта;
- проведение расчетов на основе реального потока денежных средств, а не бухгалтерских показателей;
- отражение и учет инфляции;
- учет риска, связанного с осуществлением проекта.

Применение метода чистого дисконтированного дохода (Net Present Value – NPV) предусматривает последовательное прохождение трех стадий:

- расчет денежного потока инвестиционного проекта;
- выбор ставки дисконтирования, учитывающей доходность альтернативных вложений и риск проекта;
- определение чистого дисконтированного дохода.

Чистый дисконтированный доход определяют по следующей формуле:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^t C_t (1 + i)^{-t}$$

где  $I_0$  – величина первоначальных инвестиций;  $C_t$  – денежный поток от реализации инвестиций в момент времени  $t$ ;  $t$  – шаг расчета (год, квартал, месяц и т.д.);  $i$  – ставка дисконтирования.

Если проект предполагает не разовую инвестицию, а последовательное инвестирование финансовых ресурсов в течение ряда лет, то формула для расчета NPV модифицируется следующим образом:

$$NPV = - \sum_{t=1}^t I_t (1 + i)^{-t} + \sum_{t=Tr}^t C_t (1 + i)^{-t},$$

где  $I_t$  – денежный поток первоначальных инвестиций;  $C_t$  – денежный поток от реализации инвестиций в момент времени  $t$ ;  $t$  – шаг расчета (год, квартал, месяц и т.д.);  $i$  – ставка дисконтирования.

Условия принятия инвестиционного решения на основе данного критерия сводятся к следующему:

если  $NPV > 0$ , проект следует принять;

если  $NPV < 0$ , проект принимать не следует;

если  $NPV = 0$ , принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка.

Основой данного метода является повышение ценности фирмы. Следование данной целевой установке является одним из условий сравнительной оценки инвестиций на основе данного критерия, т. к. инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов управления предприятием.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования сравнительно много, поэтому необходимо выбрать оптимальный инвестиционный проект и правильно его оценить.

Расчет, как правило, должен помочь в выборе и обосновании оптимальных вариантов вложения средств [4].

Исследования западной практики принятия инвестиционных решений показали, что подавляющее большинство компаний, во-первых, рассчитывает несколько критериев и, во-вторых, использует полученные количественные оценки не как руководство к действию, а как информацию к размышлению. Потому следует подчеркнуть, что методы количественных оценок не должны быть самоцелью, равно как и их сложность не может быть гарантом безусловной правильности решений, принятых с их помощью.

#### Библиографический список

1. Графова, Г. Ф. Критерии и показатели оценки финансово-экономического состояния предприятия / Г. Р. Графова //Аудитор. – 2012. – №12. С. 46-54.
2. Губенко, А. И. Критерии оценки и выбора инновационных проектов/ А. И. Губенко //Деньги и кредит. – 2003. – №5. С 39-42.
3. Ковалев, В. В. Методы оценки инвестиционных проектов / В. В.Ковалев //Финансы и статистика. – 2001. – С. 26-34.
4. Кучарина, Е. А. Инвестиционный анализ / Е. А. Кучарина //Экономика. – 2012. – С.23.
5. Непомнящий, Е. Г. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие/ Е. Г. Непомнящий. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2012. – С. 292.
6. Шпилька, Е. И. Основные понятия и показатели, используемые для анализа инвестиционных решений на предприятиях / Е. И. Шпилька // АКДИ Экономика и жизнь – 2004. – специальный выпуск, часть II. – С. 3-29.

7. Старик, Д.Э. Оценка эффективности инвестиционных проектов / Д. Э. Старик // Финансы. – 2006. – №10. – С. 70-72.

**А. Э. ГАНИЕВА**

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

### **ОСОБЕННОСТЬ СПРОСА НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ**

Высшее образование в России сегодня переживает существенную трансформацию, в основе которой – коммерциализация деятельности ВУЗов, что обуславливает отношение к ВУЗу как бизнесу, а, следовательно, влечет за собой необходимость использования руководством вузов современных бизнес-концепций. В таких условиях приоритетной целью ВУЗов становится повышение конкурентного статуса и приобретение конкурентных преимуществ. Любые стратегии развития ВУЗов и соответствующие программы и проекты связаны с необходимостью проведения маркетинговых исследований, основным из которых является прогнозирование спроса [1].

Функциями покупательского спроса называются функции, отражающие зависимость объема спроса на отдельные товары и услуги от комплекса факторов, влияющих на него.

Очевидно, что спрос во многом определяет стратегию и тактику организации производства и сбыта товаров и услуг, поэтому учет спроса, обоснованное прогнозирование его на краткосрочную и долгосрочную перспективу – одна из важнейших задач служб маркетинга различных организаций и фирм.

Состав и уровень спроса на тот или иной товар зависят от многих факторов – как экономических, так и естественных.

К экономическим факторам относятся уровень производства (предложения) товаров и услуг, уровень денежных доходов отдельных групп населения, уровень и соотношение цен; к естественным – демографический состав населения, в первую очередь размер и состав семьи, а также привычки и традиции, уровень культуры, природно-климатические условия и т.п.

С целью прогнозирования спроса на образовательные услуги ВУЗы применяют различные методы. Необходимым условием для разработки и использования методов прогнозирования, обеспечивающим высокие требования к обоснованности, действенности и временности прогнозов является применение математических методов.

Одним из таких методов является регрессионный анализ, представляющий статистический метод исследования регрессионной зависимости (регрессии) между зависимым признаком и независимыми (регрессорами, предикторами). Регрессионный анализ решает задачи определения общего вида уравнения регрессии, нахождения оценок параметров

этого уравнения, оценки качества регрессии, проверки статистических гипотез, которые служат двум основным целям регрессионного анализа – предсказания и объяснения.

Этот метод отличается универсальностью и возможностью оценки уровня надежности прогноза [3].

Проведем исследование спроса населения на образовательные услуги на примере четырех ВУЗов г. Уфы: УГАТУ, БГУ, БГАУ, УГУЭС с помощью метода регрессионного анализа, т.е. подберем некоторую функцию, которая приближенно (в среднем) будет отражать зависимость количества поданных заявлений от определенного фактора, и определим его влияние. Спрос оценим по количеству поданных заявлений. В качестве исходных данных для построения регрессионной модели определим: зависимая переменная – количество поданных заявлений на платное обучение ( $N$ ) на направление – «Финансы и кредит» ( $y_1$ ); независимая переменная, влияющая на количество поданных заявлений, – цена за обучение ( $C$ ) ( $x_1$ ). Данные о ценах за обучение взяты нами, в целях сопоставимости, для первого курса в динамике по годам.

На рисунках 1-4 представлены зависимости количества поданных заявлений от цены за обучение (в рублях за полный год обучения). Все данные получены на основе статистической информации, предоставленной отделами маркетинга выше указанных ВУЗов.

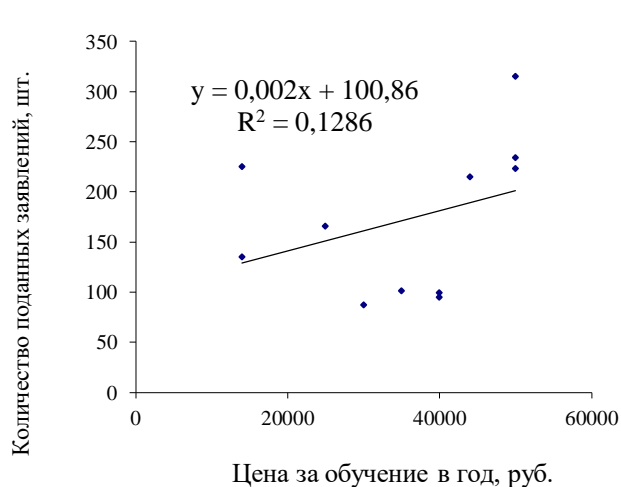


Рис. 1. Зависимость количества поданных заявлений от цены за обучение в БГУ

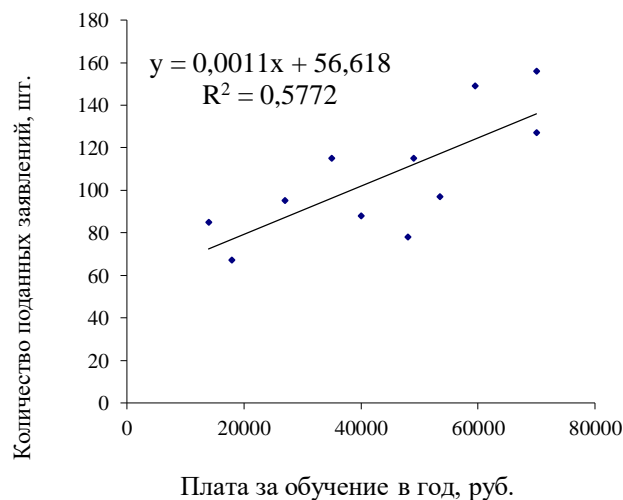


Рис. 2. Зависимость количества поданных заявлений от цены за обучение в УГАТУ

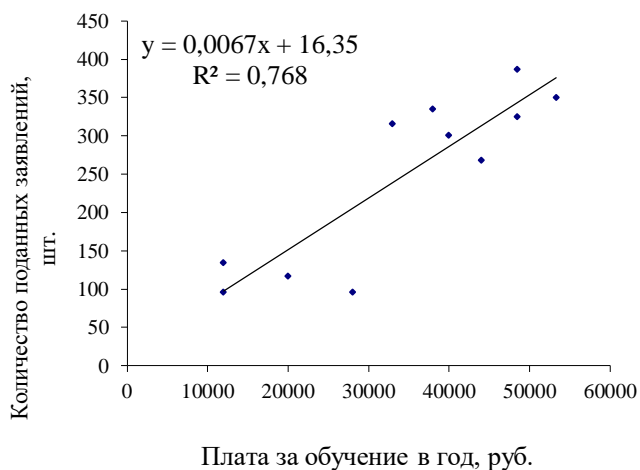


Рис. 3. Зависимость количества поданных заявлений от цены за обучение в БГАУ

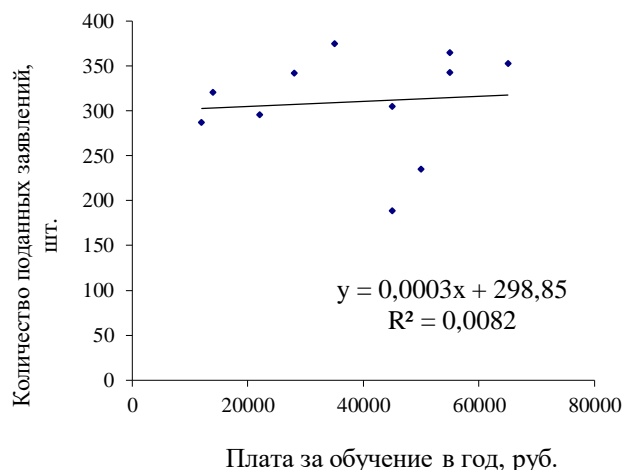


Рис. 4. Зависимость количества поданных заявлений от цены за обучение в УГУЭС

Зависимости отражены на рисунках в виде корреляционных полей и нанесенными на них соответствующими линейными трендами. Линейные тренды выбраны для того, чтобы была возможность выявить общую тенденцию динамики показателя (количество поданных заявлений в ВУЗ).

Можно отметить, что если для УГАТУ и БГАУ наблюдается явная тенденция роста количества поданных заявлений от размера платы за обучение на данное направление, то для БГУ и УГУЭС соответствующие зависимости выражены менее заметно.

В самом деле, величины коэффициентов детерминации  $R^2$  для УГАТУ и БГАУ составляют 0,577 и 0,768 (а коэффициенты корреляции, соответственно, равны 0,760 и 0,880, что означает корреляционную связь высокой степени тесноты, тогда как для БГУ и УГУЭС соответствующие параметры равны 0,128 и 0,082 (коэффициенты детерминации); 0,360 и 0,091 (коэффициенты корреляции). Тем самым, для БГУ имеется связь средней степени тесноты (ближе к слабой), тогда как для УГУЭС таковая связь почти отсутствует, так как соответствующий коэффициент корреляции близок к нулю.

Для формулирования однозначного вывода о целесообразности предсказания количества поданных заявлений в зависимости от цены за обучение необходимо произвести оценку надежности полученных четырех моделей.

Для проверки значимости коэффициентов корреляции рассчитаем число Стьюдента [3]:

$$t_p = \frac{|r|}{\sqrt{1-r^2}} \sqrt{n-2}, \quad (1)$$

где  $r$  – коэффициент корреляции,  $n=10$  – число рядов динамики.

Расчеты представлены в таблице 1.

Таблица 1

## Расчет чисел Стьюдента

ВУЗ	$r$	$t_p$	Уровень значимости $p$
БГУ	0,39	1,198	0,250
УГАТУ	0,76	3,307	0,015
БГАУ	0,88	5,240	0,001
УГУЭС	0,09	0,256	0,820

Можно видеть, что приемлемый уровень значимости (вероятность погрешности, т.е. того, что соответствующий коэффициент корреляции имеет значение, незначимо отличающееся от нуля) имеют ВУЗы БГУ, УГАТУ и БГАУ. А УГУЭС имеет слишком высокую вероятность погрешности, равную 82%. Следовательно, для первых трех перечисленных ВУЗов анализ степени тесноты корреляционной связи имеет смысл.

Проверку адекватности каждой из моделей проведем на основе  $F$ -критерия Фишера (см. табл. 2).

Таблица 2

Расчет  $F$ -критерия Фишера

ВУЗ	$r$	$F_p$	$F_{\text{табл}} [4]$
БГУ	0,39	1,435	5,32
УГАТУ	0,76	10,94	5,32
БГАУ	0,88	27,46	5,32
УГУЭС	0,09	0,065	5,32

Можно видеть, что лишь модели для УГАТУ и БГАУ являются адекватными и пригодными для прогнозирования количества поданных заявлений в зависимости от цены за обучение, так как для них расчетное число Фишера  $F_p$  превышает соответствующее табличное число.

Далее, проведем расчет средней ошибки аппроксимации. Результаты показаны в таблице 3.

Таблица 3

## Расчет средней ошибки аппроксимации

ВУЗ	Средняя ошибка аппроксимации, %
БГУ	27,7
УГАТУ	26,8
БГАУ	20,9
УГУЭС	39,7

Можно сделать вывод, что у всех четырех моделей относительная средняя ошибка аппроксимации является достаточно высокой. Особенно высока она для БГУ и УГУЭС. Это означает, что точность прогнозирования количества поданных заявлений в зависимости от цены за обучение даже для наиболее точных и адекватных моделей (УГАТУ и БГАУ) составляет не менее 20,9%.

Точность прогнозирования для УГАТУ и БГАУ получилась высокой вследствие особенностей динамики исходных данных; а именно, это вызвано

тем фактом, что точки рядов динамики лежат относительно близко к линии тренда.

Таким образом, можно сделать предварительный вывод. Корреляционно-регрессионный анализ, как метод прогнозирования и оптимизации цены за обучение студентов в анализируемых ВУЗах не подходит для всех них. Фактически, применение корреляционно-регрессионного анализа оправдано лишь для таких ВУЗов, как УГАТУ, БГАУ. Тем самым, данный метод не обладает универсальностью, т.к. не позволяет проводить адекватный прогноз для всех выбранных для анализа ВУЗов.

Необходимо теперь проанализировать, в какой мере изменение количества поданных заявлений влияет на оптимальный уровень цены за обучение. Для этой цели следует рассчитать коэффициенты эластичности (см. табл. 4).

Коэффициенты эластичности определяются по следующей формуле [3]:

$$\varepsilon_j = a(j) * \frac{\bar{X}_j}{\bar{Y}}, \quad (2)$$

где  $a(j)$  – коэффициент регрессии (см. рис. 1-4),

$\bar{X}_j$  – среднее значение  $X$ ,

$\bar{Y}$  – среднее значение  $Y$ .

Коэффициенты эластичности показывают на сколько процентов изменится результативный показатель  $Y$  при изменении на 1% рассматриваемого фактора. Он необходим, чтобы оценить силу влияния каждого фактора на результативный показатель  $Y$ .

Таблица 4

Расчет коэффициентов эластичности

ВУЗ	$a(j)$	$\bar{X}$	$\bar{Y}$	$\varepsilon_j$
БГУ	0,002	35636	172,3	0,41
УГАТУ	0,0011	44000	106,5	0,45
БГАУ	0,0067	34300	247,8	0,93
УГУЭС	0,0003	38727	310,1	0,04

\* данные не значимы

Расчеты проводились для всех ВУЗов, но только для УГАТУ и БГАУ корреляционно-регрессионные модели являются адекватными и значимыми.

Можно сделать вывод, что при повышении количества поданных заявлений на 1%, цену за обучение в УГАТУ следует повышать на 1,23% (при повышении цены на 1% количество поданных заявлений растет на 0,45%), а в БГАУ – на 0,93 %. Т.е. БГАУ – ВУЗ, более чувствительный к изменению цены, т.е. более эластичный ВУЗ, по сравнению с УГАТУ.

Итак, в качестве общего вывода можно отметить, что в целом для всех четырех анализируемых ВУЗов зависимость между количеством поданных заявлений является прямо пропорциональной. Однако, лишь для УГАТУ и БГАУ такая зависимость является адекватной и статистически значимой и,

следовательно, пригодной для использования в целях оптимизации размера платы за обучение.

В УГАТУ и БГАУ зависимость количества поданных заявлений от цены за обучение является достаточно эластичной.

*Выводы и рекомендации.* Метод регрессионного анализа применим не для всех анализировавшихся в работе ВУЗов, а лишь для УГАТУ и БГАУ в силу того, что для БГУ и УГУЭС точность расчетов оказалась низкой, что обусловлено особенностями соответствующих массивов, на базе которых осуществлялось прогнозирование.

Для всех четырех ВУЗов зависимость количества подаваемых заявлений (спрос на образовательные услуги) от стоимости обучения (цена) носит прямо пропорциональный характер, т.е. при росте стоимости происходит повышение количества поданных заявлений. Это позволяет сказать, что типичный закон спроса, характерный для подавляющего большинства товаров и услуг на рынке, не соответствует спросу на образовательные услуги. Возрастание спроса на образовательные услуги с ростом цены на них указывает на аномальный характер спроса, который характерен для престижных и/или модных товаров, предметов роскоши [2].

Судя по данным таблицы 4, наибольший коэффициент эластичности, характеризующий размер увеличения количества поданных заявлений при изменении стоимости обучения на 1 тыс. руб., наблюдается для БГАУ. По-видимому, это объясняется тем фактом, что данный ВУЗ в целом является менее дорогим для студентов по сравнению с тремя остальными. Поэтому при росте цены за обучение в БГАУ отклик среди желающих получить образование является более интенсивным, так как повышается престиж данного ВУЗа среди студентов и абитуриентов.

Наименьший коэффициент эластичности наблюдается для УГУЭС. Это связано с тем, что образование, получаемое в данном ВУЗе, менее популярно в обществе по сравнению с БГУ, УГАТУ, БГАУ. Поэтому и количество поданных заявлений в УГУЭС не столь сильно зависит от стоимости за обучение.

Наконец, для БГУ и УГАТУ получены практически совпадающие коэффициенты эластичности. Это вызвано тем фактом, что, несмотря на некоторые различия, в целом два данных ВУЗа во многом аналогичны; разница лишь в том, что в БГУ образование более фундаментальное, тогда как в УГАТУ больше внимания уделяется прикладным аспектам.

Полученные результаты могут являться рабочим инструментом для ценообразования на услуги анализируемых ВУЗов.

#### Библиографический список

1. Вифлеемский, А.Б. Экономика образования/ А.Б. Вифлеемский. Учебное пособие. Книга 2. - М. Изд-во Народное образование, 2003, - 384 с.
2. Кэмпбэлл, Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс: принципы,



проблемы и политика/ Кэмпбэлл, Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. В 2-х т. Т.1: Пер. с 13-го англ. Изд. – М.: ИНФРА-М, 2003.-XXVI, 486с.

3. Теория статистики: Учебник / Под ред. Р.А. Шмойловой.- 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 1998.-576с.

**Д. Н. ИЛАЛОВА, Р. Н. ШАРИПОВА**

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

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ОБРАЗОВАНИЯМИ**

Оценка эффективности использования муниципальными образованиями межбюджетных трансфертов, предоставленных из бюджетов вышестоящего уровня, очень важна в практической деятельности органов государственной власти. Она позволяет определить эффективность деятельности органов местного самоуправления и стимулирует их на более оптимальное и рациональное использование предоставленных трансфертов. Оценка эффективности осуществляется по определенным показателям, устанавливая в автоматическом режиме приоритеты использования предоставленных трансфертов, и тем самым позволяет направить развитие территорий в единое русло.

Необходимо отметить, что оценка эффективности использования межбюджетных трансфертов в научной литературе проработана недостаточно и практической деятельности органов государственной власти практически не используется. В данной работе предлагается эффективность межбюджетных трансфертов оценить с помощью метода, связывающего социально-экономическое развитие территории с финансовой помощью, оказываемой бюджету муниципального района бюджетом вышестоящего уровня.

Взаимосвязь уровня социально-экономического развития муниципального района (городского округа) и эффективности финансовой помощи в доходах местных бюджетах предлагается установить на основе карты развития муниципального образования.

Уровень социально-экономического развития предлагается определить на основе интегрального показателя. Необходимость расчета интегрального показателя вызвана следующими причинами:

- расчет интегрального показателя по частным нормированным значениям комплекса показателей, используемого для анализа, в соответствии с аспектом исследования позволяет сравнивать муниципальные образования и составлять их рейтинги;

- для оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований могут использоваться как количественные, так и качественные показатели, характеризующие объект исследования;

- показатели, как правило, имеют разную размерность: для выявления их комплексного влияния возникает потребность в нормировании и расчета интегрального показателя;

- агрегированный характер рассмотрения показателей, описывающих социально-экономическое положение территорий;

- позиционировать муниципальные образования, например, для поощрения наилучших результатов деятельности органов местного самоуправления;

В основном все рассматриваемые методики [3, 4, 5] используют один критерий определения уровня социально-экономического развития муниципальных образований: степень отдаленности от нормативного значения показателя, в отличие от которых метрический анализ предполагает оценку уровня развития территорий с двух позиций: степени близости к эталонному значению и степени разброса значений показателя [6].

Как правило, используемый набор показателей имеет разную размерность. Для расчета на их основе интегрального показателя возникает необходимость в приведении их к сопоставимому виду. Для этих целей используют нормирование. Рассматриваемые методики предлагают различные способы нормирования: ранжирование, сопоставление со среднерегиональным значением или эталонным значением, вычисление корня, балльным [3, 4, 5].

Интерпретация получаемых результатов производится различными способами, наиболее распространенным из которых является ранжирование. Наиболее часто использующимся является прямое ранжирование, т.е. место муниципального образования определяется от значения показателей. Реже используются группировка и позиционирование территориальных образований в социально-экономическом пространстве, которые имеют возможность дать дополнительную информацию и более наглядно представить результаты исследования.

На основании изложенного, приведем алгоритм расчета эффективности межбюджетных трансфертов по методу, связывающего уровень социально-экономического развития муниципальных образований и оказываемой финансовой помощи местным бюджетам бюджетом вышестоящего уровня.

1. Определение комплекса показателей для оценки уровня социально-экономического развития муниципального образования и характеристики межбюджетных трансфертов.

Муниципальное образование рассматривается как система, состоящая из трех подсистем: инфраструктуры, социальной сферы и экономики. Взаимосвязь между указанными подсистемами устанавливается комплексом показателей (рис. 1).

Для характеристики финансовой помощи, оказываемой местному бюджету бюджетом вышестоящего уровня, предлагается использовать следующие показатели:

1) доля межбюджетных трансфертов в доходах бюджета муниципального района (городского округа);

2) объем предоставленных местному бюджету межбюджетных трансфертов, приходящихся на одного жителя муниципального района (городского округа).

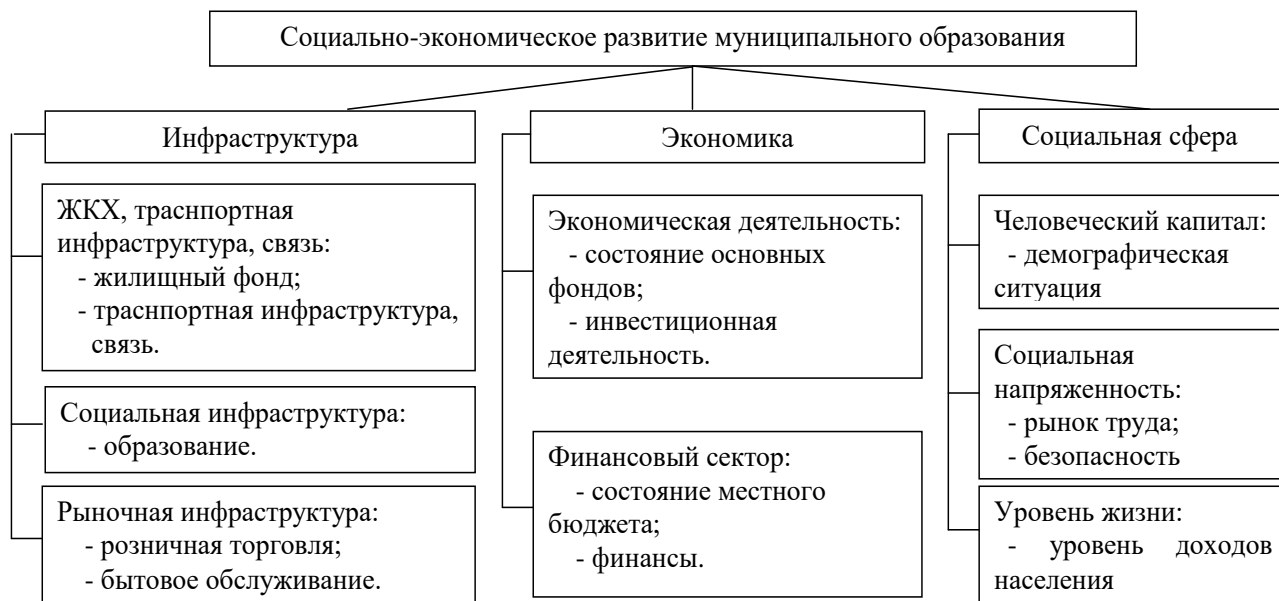


Рис. 1. Комплекс показателей для оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований

## 2. Построение системы сопоставимых индикаторов.

В связи с тем, что показатели имеют разную размерность, необходимо их привести к нормированному значению. При расчете частных индексов прямой зависимости фактора и показателя используется формула [6]:

$$p_j^i = \frac{x_j^i}{x_{max}}. \quad (1)$$

где  $p_j^i$  – частный нормированный индекс;

$x_j^i$  – текущее значение показателя  $j$  муниципального образования  $i$ ;

$x_{max}$  – максимальное значение показателя по рассматриваемым муниципальным образованиям;

$i$  изменяется от 1 до  $m$  (число рассматриваемых муниципальных образований);  $j$  изменяется от 1 до  $n$  (число используемых показателей).

Формула обратной взаимосвязи рассчитывается по формуле:

$$p_j^i = 1 - \frac{x_j^i}{x_{max}}. \quad (2)$$

Оценочные индексы варьируют от 0 до 1: чем ближе значение показателя к 1, тем выше уровень развития муниципального образования по рассматриваемому показателю в сравнении со значением по региону.

## 3. Расчет интегрального показателя.

Расчет значений критерия  $K_1$  для каждого  $i$ -го муниципального образования,  $i=1, \dots, M$  по выбранному набору показателей  $j=1, N$ .

$$K_1' = \sqrt{\sum_{i=1}^N (1 - p_i)^2}. \quad (3)$$

$K_1'$  представляет собой евклидово расстояние от рассматриваемой точки до «идеальной». Из двух муниципальных образований лучшим будет считаться тот, для которого значение критерия будет меньше. Для того чтобы данные критерии были не только однонаправленными, но и имели равный диапазон значений, необходимо их нормировать [6]:

$$K_1 = 1 - \frac{1}{\sqrt{N}} \times K_1'. \quad (4)$$

Интегральный показатель  $K_{int}$  определяется на основе обобщающих показателей  $K_1$  по следующей формуле:

$$K_{int} = 1 - \frac{1}{\sqrt{M}} \times \sqrt{\sum_{i=1}^M (1 - K_1)^2}, \quad (5)$$

где  $M$  – количество обобщающих показателей.

Таким образом, лучшим альтернативам будут соответствовать значения, близкие к единице.

4. Оценка уровня социально-экономических территориальных образований и межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов (Таблица 1).

5. Типологизация развития муниципальных образований.

Типологизация развития территориальных образований производится на основе карты развития муниципальных образований.

Таблица 1

Оценка уровня развития территории в зависимости от значения интегрального показателя

Оценка уровня	Шкала значений
Очень высокий	0,70—1,00
Высокий	0,60—0,69
Выше среднего	0,55—0,59
Средний	0,45—0,54
Ниже среднего	0,40—0,44
Низкий	0,30—0,39
Крайне низкий	0,00—0,29

Данный подход позволяет определить типичные задачи развития муниципального образования и действия органов власти, уполномоченных на контроль и мониторинг эффективного и целевого использования предоставляемых межбюджетных трансфертов местным бюджетам.

При анализе таблицы 2 можно выделить 49 базовых типов соотношения уровня развития территорий и уровня безвозмездных поступлений в доходах их

бюджетов. Однако такое их количество не вполне удобно для анализа. В связи с этим предлагается объединить ряд соседних позиций в более крупные классы.

Таблица 2

Карта развития муниципального образования

Очень высокий	A2	A4			A5			
Высокий								
Выше среднего								
Средний								
Ниже среднего	A1	A3						
Низкий								
Крайне низкий								
Уровень СЭР	Уровень финансовой помощи	Крайне низкий	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Очень высокий

Таким образом, получаются пять базовых типов эффективности использования межбюджетных трансфертов в зависимости от уровня социально-экономического развития территории, характеризующих то или иное состояние муниципального образования: А1 – кризисный; А2 – поддерживающий; А3 – стимулирующий; А4 – сбалансированный; А5 – прогрессивный.

Кризисный тип эффективности межбюджетных трансфертов присущ муниципальным образованиям, характеризующихся уровнем социально-экономического развития и уровнем безвозмездных поступлений в доходах местного бюджета ниже среднего республиканского уровня. Объем межбюджетных трансфертов при этом недостаточен для развития территории.

Поддерживающий тип эффективности межбюджетных трансфертов: уровень социально-экономического развития муниципального образования равен или выше среднего уровня по региону, а уровень безвозмездных поступлений в доходах местного бюджета ниже среднего республиканского уровня. Данный тип эффективности межбюджетных трансфертов характерен экономически развитым и независимым муниципальным образованиям.

При стимулирующем типе эффективности межбюджетных трансфертов уровень безвозмездных поступлений в доходах местного бюджета равен и больше среднего республиканского уровня, уровень социально-экономического развития – ниже среднего. Бюджет муниципальных образований является зависимым от межбюджетных трансфертов и неустойчивым.

Сбалансированный тип эффективности межбюджетных трансфертов предполагает средний или выше среднего уровень социально-экономического развития муниципальных образований и средний или выше среднего уровень безвозмездных поступлений в доходах местного бюджета.

6. Определение эффективности межбюджетных трансфертов.

Для оценки влияния межбюджетных трансфертов на социально-экономическое развитие территории предлагается рассчитать обобщающий показатель оценки эффективности трансфертов  $\mathcal{E}_{\phi i}$  по формуле:

$$\mathcal{E}_{\phi i} = \frac{\Delta CЭP_i}{\Delta MBT_i}, \quad (6)$$

где  $\Delta CЭP_i$  – изменение интегрального уровня социально-экономического развития  $i$ -го муниципального района за рассматриваемый период;

$\Delta MBT_i$  – изменение интегрального показателя, характеризующего предоставляемые бюджету  $i$ -го муниципального района (городского округа) межбюджетных трансфертов за рассматриваемый период.

Если значение  $\mathcal{E}_{\phi} > 1$ , то полученный прирост уровня социально-экономического развития территорий больше затрат вышестоящего бюджета, система оказания финансовой помощи муниципальным образованиям оценивается как эффективная.

Если значение  $\mathcal{E}_{\phi} < 1$ , то прирост объема межбюджетных трансфертов превышает прирост уровня социально-экономического развития муниципальных образований, система оказания финансовой помощи муниципальным образованиям признается неэффективной.

Если значение  $\mathcal{E}_{\phi} < 0$ , то однозначной характеристики взаимосвязи уровня социально-экономического развития от предоставляемых межбюджетных трансфертов нет. Данная ситуация может быть результатом как повышения уровня социально-экономического развития на фоне снижения межбюджетных трансфертов, так неэффективным использованием межбюджетных трансфертов, вследствие которого не достигается должный эффект повышения уровня социально-экономического развития территорий.

Для характеристики действующей системы межбюджетных трансфертов в целом по региону предлагается рассчитать общий показатель оценки эффективности межбюджетных трансфертов  $\mathcal{E}_{\phi}$  по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{\phi} = \frac{\sum(\Delta CЭP_i)}{\sum(\Delta MBT_i)}. \quad (7)$$

Данный показатель характеризует суммарное изменение уровня социально-экономического развития муниципальных образований региона к общему уровню изменения уровня межбюджетных трансфертов.

Общий рейтинг муниципальных образований, определяется, в первую очередь, развитостью экономики, преимущественно наличием обрабатывающей промышленности, представленной машиностроительным, металлургическими, химической и нефтехимической производствами. На уровень социально-экономического развития влияют внешние факторы, состояние экономической конъюнктуры. Кроме того, органы местного самоуправления прямо не влияют на показатели социально-экономического развития территории.

Таким образом, использование карты развития муниципального образования позволяет сопоставить текущий уровень социально-

экономического развития и текущий уровень межбюджетных трансфертов, определить влияние межбюджетных трансфертов среди прочих факторов на направление социально-экономического развития территории.

#### Библиографический список

1. Бюджетный кодекс РФ от 31.07.1998 года № 145-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
2. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» №131-ФЗ от 6.10. 2003 г. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
3. Иванов, В. В. Теория и практика межбюджетных отношений: монография /В. В. Иванов. - СПб.: Изд-во БАН; Нестор-История, 2010. – 228 с.
4. Королев, А.В. Совершенствование системы межбюджетных отношений как фактор обеспечения экономической безопасности РФ: автореферат диссертации на соискание степени кандидата экономических наук / А.В.Королев. – Москва, 2012 г. – 18 с.
5. Сидельников, А.В. Оценка неравномерности развития муниципальных образований / А. В. Сидельников // Регион: экономика и социология, 2010. – №1. – С.22-36.
6. Таджитдинов, И.А. К вопросу о совершенствовании оценки уровня социально-экономического развития территорий/ И. А. Таджитдинов, Д. А. Гайнанов // Экономика и управление: научно-практический журнал, 2009. – №6 (92). – С. 58-64.

#### **А. С. КАБИРОВА**

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

#### **МОДЕЛЬ EVA: ОРИЕНТАЦИЯ НА СТОИМОСТЬ**

В последние годы в зарубежной экономической литературе довольно часто звучит критика традиционных финансовых показателей, источником которых является система бухгалтерского учёта и финансовой отчётности, как основы для принятия управленческих решений. Эта критика направлена на ретроспективный (исторический) характер этих показателей, что значительно уменьшает их ценность для принятия стратегических управленческих решений. Кроме того, показатели, формируемые в среде традиционного бухгалтерского учёта, в последние годы в значительной мере утратили ценность для финансовых менеджеров и внешних инвесторов.

Первые модели измерения и оценки результатов деятельности предприятий, которые появились в 1920-х годах и в последствии

распространились практически во всех странах с рыночной экономикой, были довольно простыми для расчёта и строились исключительно на финансовых показателях (модель Дюпона или показатель ROI). В 70-90-х годах появились другие концепции оценки стоимости компаний, среди которых наиболее популярными в последние годы являются сбалансированная система показателей (BSC) и экономическая добавленная стоимость (EVA).

Финансовый показатель EVA стал активно использоваться относительно недавно (в начале 90-х годов прошлого века) многими корпорациями США (AT&T, Coca-Cola) и в других странах. Концепция EVA была разработана компанией Stern Stewart & Co., хотя основные её положения были ещё отображены в теории экономического дохода Альфреда Маршалла.

Экономическая добавленная стоимость определяется как операционная прибыль после уплаты налогов, но до уплаты процентов за кредит за вычетом расходов по привлечению и обслуживанию инвестированного капитала.

$$EVA = \text{NOPAT} - \text{WACC} * \text{IC} \quad (1)$$

NOPAT – чистая прибыль после уплаты налогов и до уплаты процентов за кредит.

WACC – средневзвешенная стоимость капитала.

IC – инвестированный капитал.

Сущность концепции EVA заключается в том, что ставка доходности на вложенный капитал должна покрывать все риски акционеров предприятия, связанные с инвестированием в эту компанию.

Предприятие создает добавленную стоимость только в том случае, если EVA принимает положительное значение.

Основной стратегической задачей финансового менеджмента является увеличение стоимости бизнеса. Поэтому задача эффективного управления EVA сводится к тому, чтобы обеспечить стабильное неотрицательное значения этого показателя. Его положительная динамика означает, что бизнес компании развивается более эффективно, чем рынок в целом. Следовательно, при росте EVA повышается инвестиционная привлекательность данной компании. И наоборот, если наблюдается устойчивая динамика к снижению показателя EVA, то можно говорить об уменьшении стоимости компании и падения к ней интереса внешних инвесторов.

Максимизация прироста EVA при эффективном управлении активами сводится к выявлению факторов:

- 1) Увеличить величину NOPAT. Данный подход увеличения EVA подразумевает увеличение эффективности деятельности предприятия посредством минимизации издержек, максимизации выручки и повышения эффективности бизнес-процессов предприятия, при этом величина и стоимость инвестированного капитала должны быть неизменны, либо производство средневзвешенной стоимости капитала на величину инвестированного капитала должно иметь тенденцию к снижению.



2) Приостановить или прекратить, ту деятельность, которая не покрывает связанные с ней затраты в течение длительного периода времени, то есть необходимо изъять капитал из проектов, в которых доходы растут медленнее чем расходы на их реализацию.

3) Выбирать и реализовывать, только те проекты, дополнительные инвестиции, в которые приносят доходы превышающие затраты на инвестированный капитал.

4) Сократить величину расходов по обслуживанию собственного и заемного капитала, то есть стремиться к минимизации средневзвешенной стоимости капитала.

Объектом оценки может быть как вся компания, так и отдельные ее подразделения. Стоимость использования капитала определяется на основе минимальной ожидаемой ставки доходности, необходимой для того, чтобы рассчитаться как с акционерами, так и с кредиторами. Точно определив стоимость использования собственного капитала, можно эффективнее распределять его и выявлять нерентабельные хозяйственные подразделения, которые финансируются за счёт прибыльных. EVA помогает менеджерам анализировать, где именно создаётся стоимость и эффективно управлять денежными потоками.

Так же, как и другие финансовые показатели, в процессе анализа можно «разложить» EVA на несколько частей, которые вместе составят общую величину. Эта особенность позволяет «привязывать» создание стоимости к определённым группам людей или подразделениям. Декомпозиция показателя EVA на составляющие помогает определиться с операционными ключевыми показателями эффективности первого уровня (рис. 1).

Каждый из них призван характеризовать определенный фактор, влияющий на целевой результат. Эти показатели, в свою очередь, можно детализировать до такой степени, чтобы их можно было использовать при постановке задач перед подразделениями компании.

В итоге получается детальная система взаимосвязанных показателей эффективности, ответственность за которые можно делегировать конкретным подразделениям. Показатели, которые закрепляются за финансовой службой - прямые показатели. К косвенным показателям можно отнести все характеризующие эффективность бизнеса. Например, оборачиваемость активов и обязательств (товарных запасов, дебиторской и кредиторской задолженности), показатели эффективности использования активов (выручка, валовая, операционная и чистая рентабельность, отдача чистой прибыли на инвестиции), а также коэффициенты распределения заработанной прибыли (например, реинвестирования чистой прибыли).

Каждая компания использует собственную структуру BSC и по-своему интегрирует EVA в эту структуру.

Пользуясь языком показателей, включённых в BSC, менеджеры не только претворяют разработанную стратегию в действительность, но и контролируют этот процесс, получая всестороннюю информацию.

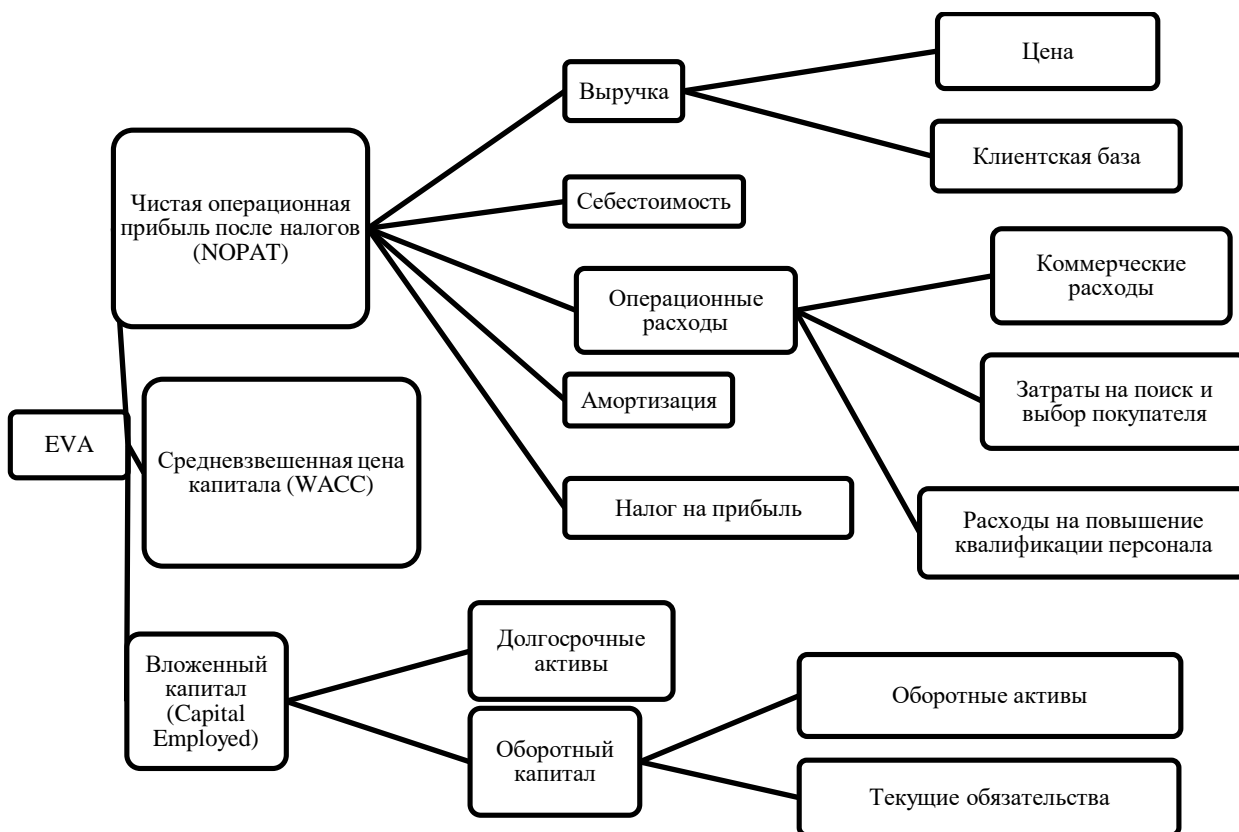


Рис. 1. Декомпозиция экономической добавленной стоимости

Стратегический процесс в любой компании, которая внедрила BSC, сначала продвигается сверху вниз. На первом этапе на основе видения высшего руководства, которое отображает интересы собственников компании, определяются финансовые цели и ориентиры.

Далее определяется круг проблем, связанных с идентификацией потребителей, разработкой мер, направленных на улучшение восприятия собственной продукции или услуг с точки зрения клиента. После того, как желаемые цели для удовлетворения как собственников компании, так и потребителей, определены, начинается поиск необходимых средств для их достижения. При этом определяются мероприятия по усовершенствованию внутренних бизнес-процессов (разработка новой продукции, повышение качества обслуживания, повышение производительности и т.д.), которые необходимо реализовать для создания качественного предложения потребителю и достижения желательных для собственника финансовых результатов.

Таким образом, четыре «перспективы» BSC образуют замкнутый контур с чётко определёнными связями. Включение EVA в финансовую «перспективу» в качестве базового показателя позволяет превратить BSC из набора полезных, но несколько разобщённых показателей, в систему с чётко выраженным целевым ориентиром.

### Библиографический список

1. Борисов, Р. Показатели обеспечивающие контроль реализации стратегии и текущего финансового состояния Стратегия роста: быстро бежать и не падать / Р. Борисов // Финансовый директор . – 2010. - №12. – С. 23-24
2. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами. – 2-е изд., расшир./ Под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 128с.: ил.
3. Роберт Каплан, Дейвид Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М: Издательство: Олимп-Бизнес, 2003 г. - 304 с.

**О. В. КРИОНИ, М. А. ТУСАЛИНА**

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

### **МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕСУРСОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

В современных социально-экономических условиях состояние и перспективы развития системы здравоохранения в значительной мере определяет уровень его финансовой обеспеченности. В этой связи одной из наиболее актуальных является проблема совершенствования системы финансового обеспечения здравоохранения, а именно, эффективное распределение ресурсов.

*Под эффективным распределением ресурсов (efficient allocation of resources)* подразумевается такое распределение ресурсов, которое ведет к максимальному удовлетворению запросов общества, т.е. к оказанию медицинской помощи наибольшему количеству людей.

Показателем, отражающим результаты эффективного распределения ресурсов, является эффективность. Она характеризует результативность решаемых какой-либо системой стоящих перед ней задач с точки зрения затраченных на это ресурсов. Другими словами, эффективность – это соизмерение полученных результатов с затратами.

Существует множество классификаций эффективности. Самой распространенной из них является разделение эффективности на медицинскую, социальную, структурную и экономическую эффективности.

Но только экономическая эффективность позволяет определить степень эффективного распределения ресурсов. Она создает следующие виды экономических выгод для государства: снижение временной нетрудоспособности, инвалидности, преждевременной смертности, уменьшение затрат на медицинскую помощь. Экономические аспекты здравоохранения не преследуют целей уменьшения расходов на

здравоохранение. Должна быть не экономия средств, а поиск путей и методов их наиболее рационального использования для охраны здоровья населения [1].

Эффективность может быть абсолютной  $\mathcal{E}_a$  и относительной  $\mathcal{E}_o$ . Абсолютная эффективность рассчитывается как разность между полученным экономическим эффектом и затратами; относительная эффективность - как отношение экономического эффекта к затратам [2]:

$$\mathcal{E}_a = E - Z, \quad (1)$$

$$\mathcal{E}_o = \frac{E}{Z}, \quad (2)$$

где  $\mathcal{E}_a$  - абсолютная эффективность;

$\mathcal{E}_o$  - относительная эффективность;

$E$  - полезный результат (эффект, прибыль).

$Z$  - затраты на мероприятия по повышению доходности.

При оценке экономической эффективности деятельности лечебных учреждений управленческими структурами (Министерством здравоохранения) предлагается использование балансового метода, заключающегося в сопоставлении доходной и расходной частей бюджета, лечебного учреждения. Этот способ позволяет оценивать экономические результаты деятельности ЛПУ на основе отчетных данных исполнения бюджета соответствующего управляющего органа за определенный период времени. Расчет ведется по следующим формулам:

$$\mathcal{E}_o = \frac{E}{Z_\phi} = \frac{B_\phi \times C_{\text{ст}}^{\text{н}}}{Z_\phi}, \quad (3)$$

или

$$\mathcal{E}_a = E - Z_\phi = B_\phi \times C_{\text{ст}}^{\text{н}} - Z_\phi, \quad (4)$$

где  $\mathcal{E}_a$  и  $\mathcal{E}_o$  - абсолютная и относительная экономическая эффективность;

$B_\phi$  - фактическое число пролеченных больных в стационаре;

$C_{\text{ст}}^{\text{н}}$  - нормативные плановые расходы на одного пролеченного больного в стационаре;

$Z_\phi$  - сумма израсходованных учреждением средств за анализируемый период.

Нормативные плановые расходы на одного пролеченного больного в стационаре можно найти по следующей формуле:

$$C_{\text{ст}}^{\text{н}} = C_{\text{к/д}} \times \partial \quad (5)$$

где  $C_{\text{к/д}}$  - стоимость одного койко дня;

$\partial$  - средняя длительность пребывания больных на койке.

Следовательно, уравнение относительной эффективности выглядит следующим образом:

$$\mathcal{E}_o = \frac{E}{\mathcal{Z}_\phi} = \frac{B_\phi \times C_{\text{к/д}} \times \partial}{\mathcal{Z}_\phi}. \quad (6)$$

Для решения задачи повышения эффективности деятельности учреждений здравоохранения разрабатывается эконометрическая модель, отражающая зависимость между показателями объема затрат ( $z$ ), количества пролеченных больных ( $k$ ), стоимости 1 койко-дня в стационаре ( $c$ ) и средней длительности лечения ( $\partial$ ).

Разрабатываемая модель основана на предположении, что при отсутствии неэффективных затрат  $\mathcal{E}_o = \mathcal{Z}_\phi$ .

Методология моделирования заключается в построении многофакторной регрессионной модели. В качестве независимых переменных выбираются:  $c$ ,  $d$ ,  $k$ , зависимым показателем выступает величина затрат  $z$ .

Данные для проведения корреляционного анализа были взяты из данных финансовой отчетности РДКБ за 2011 -2012 гг. Они достоверны, однородны и соответствуют нормальному закону распределения (табл. 1).

Таблица 1

Данные для корреляционно-регрессионного анализа

№ п/п	Затраты, рубл. ( $z$ )	Стоимость к/д ( $c$ )	Кол-во пролеч. больных ( $k$ )	Ср. преб. больн. на койке ( $d$ )
1	36720824	3363	1485	19,61
2	36721970	3361	1484	19,62
3	36720456	3369	1487	19,58
4	36723121	3371	1488	19,59
5	36727622	3381	1486	19,6
6	36727546	3379	1487	19,6
7	36730962	3375	1488	19,59
8	36724957	3382	1486	19,58
9	36723722	3373	1485	19,61
10	36729743	3394	1484	19,62
11	36724356	3377	1487	19,58
12	36720532	3375	1486	19,59
13	36717116	3356	1485	19,61
14	36722124	3368	1486	19,62
15	36725954	3389	1487	19,59
16	36718335	3353	1485	19,6
17	36726108	3387	1487	19,6
18	36727254	3397	1485	19,61

Значения неизвестных параметров  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$ ,  $a_3$  при независимых переменных были рассчитаны с помощью метода наименьших квадратов:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 + a_3 \sum x_3 = \sum y, \\ a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1 \cdot x_2 + a_3 \sum x_1 \cdot x_3 = \sum x_1 y, \\ a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1 \cdot x_2 + a_2 \sum x_2^2 + a_3 \sum x_2 \cdot x_3 = \sum x_2 y, \\ a_0 \sum x_3 + a_1 \sum x_1 \cdot x_3 + a_2 \sum x_2 \cdot x_3 + a_3 \sum x_3^2 = \sum x_3 y \end{cases} \quad (7)$$

В формализованном виде эконометрическая модель выглядит следующим образом:

$$z = 32352084 + 239 \cdot c + 1200 \cdot k + 90924 \cdot d, R^2 = 0,638.$$

Ст.ош. 1995547 46 664 59456

Проверка значимости уравнения регрессии в целом дала следующие результаты:

$$R_{yx1x2} = \sqrt{\frac{r_{yx1}^2 + r_{yx2}^2 - 2 \cdot r_{yx1} \cdot r_{yx2} \cdot r_{x1x2}}{1 - r_{x1x2}^2}} = 0,828 \quad (8)$$

- величина линейного множественного коэффициента корреляции, равная 0,838, свидетельствует о сильной взаимосвязи величины затрат  $z$  со стоимостью 1 койко-дня  $c$  и количеством пролеченных больных  $k$ .

- превышение наблюдаемых значений F- и t- критерия над табличными ( $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$  и  $t_{\text{набл}} > t_{\text{табл}}$ ):  $10,989 > 3,34$ ,  $16,212 > 2,145$ ,  $5,194 > 2,145$ ,  $3,734 > 2,145$ ,  $2,228 > 2,145$ , - свидетельствуют о статистической значимости модели в целом и о значимости ее параметров [3].

Для оценки влияния определенного фактора на результативный признак вычисляются коэффициенты частной корреляции  $r_{yxi(xj)}$ ,  $r_{xixj(y)}$ :

$$r_{yxi(xj)} = \frac{r_{yxi} - r_{yxj} \cdot r_{xixj}}{\sqrt{(1 - r_{yxj}^2)(1 - r_{xixj}^2)}}, r_{xixj(y)} = \frac{r_{xixj} - r_{yxi} \cdot r_{yxj}}{\sqrt{(1 - r_{yxi}^2)(1 - r_{yxj}^2)}} \quad (9)$$

Результаты расчетов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Корреляционная матрица

Факторы	$c$	$k$	$d$	$z$
$c$	1,000	0,158	-0,108	0,794
$k$	0,158	1,000	-0,728	0,272
$d$	-0,108	-0,728	1,000	-0,039
$z$	0,794	0,272	-0,039	1,000

Оценка тесноты связи между параметрами показала, что наибольшее влияние на изменение результативного признака оказывает фактор стоимости койко-дня  $c$  ( $r=0,794$ ). Это означает, что регулируя стоимость затрат можно влиять на объем затрат, следовательно и на показатель эффективности.

Несмотря на то, что фактор  $d$  оказывает очень слабое влияние на результативный признак, он не будет исключен, т.к. это приведет к ухудшению качества модели.

$$R^2 = 1 - \frac{\sigma_{ост}^2}{\sigma_{общ}^2} = 0,70. \quad (10)$$

Значение коэффициента детерминации, равное 0,70, свидетельствует о высокой точности модели. Коэффициент детерминации, равный 70%, показывает, что 70% вариации признака «объема затрат» обусловлены вариациями признаков «стоимости 1 койко-дня, количества пролеченных больных и средней длительности пребывания больного на койке», а остальные 30% вариации связаны с воздействием неучтенных в модели факторов.

Таким образом, построенная эконометрическая модель показывает, что между затратами ЛПУ, стоимостью койко-дня, количеством пролеченных больных и средним пребыванием больного на койке существует тесная связь. Изучаемые признаки связаны линейной корреляционной зависимостью. Следовательно, регрессионная модель зависимости затрат ЛПУ от стоимости койко-дня, количества пролеченных больных и среднего пребывания больного на койке может быть использована для принятия управленческих решений: при известных значениях количества пролеченных больных, стоимости 1 койко-дня в стационаре и средней длительности лечения полученная модель дает возможность спрогнозировать объемы предстоящих затрат.

#### Библиографический список

1. Шейман, И.М. Экономика здравоохранения. / И. М. Шейман. – М.: Изд-во ТЕИС, 2001. – 323 с.
2. Орлова, Е. В. Эконометрическое моделирование и прогнозирование: учебное пособие/ Е.В. Орлова. – Уфа: УГАТУ, 2013. – 250 с.
3. Халафян А.А. Statistica 6. Статистический анализ данных /А. А. Халафян. – М.: Изд-во ООО «Бином-Пресс», 2010 . – 528 с.

#### **А. В. НИКОЛАЕВА, И. Р. КОЩЕГУЛОВА**

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

#### **ОБЗОР СУЩЕСТВУЮЩИХ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

В современных экономических условиях центральной задачей предприятия любой организационно-правовой формы, вне зависимости от видов деятельности является эффективное использование его ресурсов. Основой эффективного функционирования любого предприятия является принятие управленческих решений, основанных на точных расчетах и глубоком всесторонним экономическом анализе.

Базой для разработки и принятия управленческих решений служат результаты оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Основным источником информации для анализа служат данные бухгалтерского и оперативного управленческого учета. Однако, надо иметь в виду, что периодическая бухгалтерская и управленческая отчетность предприятия – это лишь "сырая информация", подготовленная в ходе выполнения на предприятии учетных процедур. Причем если для осуществления внешнего анализа доступна только бухгалтерская отчетность, то для внутреннего анализа перед аналитиками открывается огромное количество разрозненных фактов характеризующих деятельность предприятия с различных сторон. С другой стороны огромное количество методов, разработанных современной наукой и отсутствие среди ученых-экономистов единого подхода к их классификации усложняет и без того не легкую задачу аналитиков-практиков.

Рассмотрим существующие в экономической науке подходы к классификации методов оценки эффективности функционирования предприятия.

Одной из наиболее полных классификаций предложена В.В. Ковалевым, в соответствии с которой методы и приемы, используемые в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий, можно разделить на две большие группы: неформализованные и формализованные. Первая группа основана на описании аналитических процедур только на логическом уровне, используются в условиях частичной и полной неопределенности, когда основным источником необходимых сведений служит научная интуиция ученых и специалистов, работающих в определенных сферах науки и бизнеса, и включает в себя методы детализации, сравнения, экспертных оценок, разработки системы показателей и чтения анализа финансовой отчетности. Вторая группа предполагает наличие достаточно строгих формализованных аналитических зависимостей и оперирует инструментами экономической статистики, стохастического моделирования, теории принятия решений, методики финансовых вычислений и т. д.

Подобное разделение методов экономического анализа на эвристические методы анализа (неформализованные) и расчетные (формализованные) методы предлагают такие авторы как М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет, однако, они выделяют совершенно другие подгруппы. Так например, к расчетным методам относят экономико-математические методы, методы сравнения и упорядочения, а к эвристическим — методы оценки и оценочно-поисковые методы.

Другие авторы, например Н.П. Любушин разделяет методы анализа прежде всего по направлению его применения, а именно для оценки предполагается использовать традиционные методы (сравнение, группировка, расчет относительных и средних величин, графически и балансовый методы); для диагностики — факторный анализ (детерминированный и стохастический); для прогнозирования — общетеоретические бинарные, интуитивные и формализованные.



А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий выделяют традиционные методы (предварительная ориентировка в итогах работы организация; сравнение показателей; исчисление средних и относительных величин; индексный метод, способ скорректированных показателей (цепных подстановок); графическое отражение результатов; группировка; составление аналитических таблиц; балансовая увязка различных показателей); статистические методы (использование средних и относительных величин, индексный метод, корреляционный и регрессионный анализ и др.) и экономико-математические методы — экономические (матричные методы, теория производственных функций, теория межотраслевого баланса); методы экономической кибернетики и оптимального программирования (линейное, нелинейное, динамическое программирование); методы исследования операций и принятия решений (теория графов, теория игр, теория массового обслуживания).

Ю.П. Маркин предлагает дополнить предыдущую классификацию эвристическими и психологическими методами (анализ рыночных, экономических ситуаций с позиции психологии).

В то время пока ученые-экономисты дискутируют в определении единого подхода к классификации методов оценки эффективности функционирования предприятия, многие квалифицированные работники (аналитики), пытаясь выбрать наиболее подходящий для решения той или иной проблемы метод, зачастую используют «старые» привычные методы анализа, которые для решения поставленных целей могут быть не эффективны либо не приемлемы.

Таким образом, проблема создания классификации методов оценки эффективности функционирования предприятия и использования ее в практике для выбора методов анализа остается актуальной.

#### Библиографический список

1. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. - М.: Изд-во Новон знание, 2005. - 651 с.
2. Маркин, Ю.П. Экономический анализ : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и другим эконом. специальностям / Ю. П. Маркин. — М. : Издательство «Омега Л», 2011. — 450 с.
3. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. Учебник. / Под ред. М. И. Баканова. — 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005, — 536 с: ил.
4. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебник / Любушин Н.П. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 575 с.
5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 560 с.
6. Басовский Л.Е., Лунёва А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учеб. Пособие/Под ред. Л.Е. Басовского.- М.:ИНФРА-М, 2008.-202с.

7. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 672с.

**М. Е. ПОДГАЙНАЯ, В. В. ВАЛИЕВА**

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

## **МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

«Система управления организации» – одно из ключевых понятий теории организации, тесно связанное с целями, функциями, процессом управления, работой менеджеров и распределением между ними полномочий во исполнение определённых целей. В рамках этой системы протекает весь управленческий процесс, в котором участвуют менеджеры всех уровней, категорий и профессиональной специализации. Система управления организации построена для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно. Отсюда такое внимание, которое уделяют ей руководители организаций и специалисты, с целью непрерывного совершенствования, развития как системы в целом, так и её отдельных составляющих. Очевидно, что изучение и совершенствование системы управления, как в рамках отдельной организации, так и государства, общества в целом способствует скорейшему достижению поставленных целей и задач.

Целью любой организации является рост, развитие и максимизация ее экономических результатов. Для этого необходимо постоянное повышение эффективности управления. На качество управления организацией влияют множество как объективных, так и субъективных факторов. Одними из самых важных являются правильно построенная структура и разделение труда, наличие всех необходимых ресурсов, современные технологии. Большое значение имеют также качества и способности самого руководителя, его авторитет, способность найти с подчиненными общий язык и организовать рабочий процесс.

Одним из основных мероприятий по повышению эффективности управления предприятием является организация эффективной деятельности за счет обеспечения оптимального соотношения источников формирования имущества компании, а также их нормального распределения в целях формирования этого имущества, то есть компании необходимо принимать меры по повышению своей финансовой устойчивости.

Разработка предложений по повышению финансовой устойчивости является заключительным этапом финансово-экономического анализа предприятия.

Повышение экономической эффективности предприятия возможно при использовании универсальных и типовых мероприятий. Системы данных

мероприятий, направленных на достижение определенных целей, образуют механизмы обеспечения финансовой устойчивости. Они подразделяются на внутренние механизмы, используемые самим предприятием, и внешние, реализуемые при помощи сторонних юридических или физических лиц.

Основными видами внутренних механизмов повышения финансовой устойчивости предприятия являются: оперативный, тактический и стратегический. Их предназначение и содержание схематично представлено в таблице 1.

Таблица 1

Внутренние механизмы повышения финансовой устойчивости предприятия

Этапы повышения финансовой устойчивости	Механизмы повышения финансовой устойчивости		
	Оперативный	Тактический	Стратегический
Устранение неплатежеспособности предприятия	Система мероприятий, обеспечивающая «отсечение лишнего»	-	-
Восстановление финансовой устойчивости предприятия	-	Система мероприятий, осуществляющая «сжатие предприятия»	-
Обеспечение финансового равновесия предприятия в длительном периоде	-	-	Система мероприятий, основанная на устойчивом экономическом росте

Рассмотрим применение данных методов на примере предприятия ОАО «СМЗ Пчелоинвентарь», расположенного в городе Стерлитамак.

Цель реализации оперативного механизма повышения финансовой устойчивости заключается в устранение текущей неплатежеспособности предприятия. Она достигается, если объем поступления денежных средств превысит объем неотложенных финансовых обязательств предприятия в краткосрочном периоде. Основным механизмом увеличения поступления денежных средств могут служить:

- а) ускорение оборота дебиторской задолженности;
- б) приведение размера запасов до нормального уровня (фактический размер запаса, превышающий нормы запаса, увеличивает издержки);
- в) ускорение продаж неиспользуемого оборудования по ценам спроса на соответствующем рынке;
- г) продажи неиспользуемого оборудования;
- д) аренды оборудования вместо его покупки [1].

В период 2013-2014гг. денежные средства ОАО «СМЗ Пчелоинвентарь» занимают очень малую долю. Применим один из приведенных Бошнякович Н.С. в статье «Сбалансированность платежеспособности предприятия и ликвидности его финансовых ресурсов» оперативных механизмов стабилизации экономического состояния непосредственно к исследуемому предприятию ОАО «СМЗ Пчелоинвентарь».

Ускорение оборота дебиторской задолженности можно достичь за счет изменения направления сбыта готовой продукции. В случае сбыта продукции через областные агентства пчеловодов, которые включают специализированные магазины по продаже продукции пчеловодства и межрайонные организации по пчеловодству, оплата в основном осуществляется по факту получения товара или в течение 1-2 месяцев со дня отгрузки. Это откладывает поступление денежных средств в распоряжение предприятия. При осуществлении сбыта непосредственно с завода задержки оплаты за отпущенную продукцию не будет. Денежные средства своевременно будут поступать на предприятие. Отсутствие транспортных расходов уменьшит затраты предприятия.

Оценить данное предложение однозначно нельзя. Оба направления сбыта продукции имеют как положительные, так и отрицательные стороны.

1) Сбыт продукции через областные агентства пчеловодов.

Достоинства:

- широкий охват покупателей;
- покупатели уже знают о месте продажи;
- нет затрат на содержание дополнительных помещений и персонала.

Недостатки:

- дополнительные затраты на доставку.

2) Сбыт непосредственно с завода.

Достоинства:

- возможность изучения спроса и быстрого реагирования на запросы покупателей;
- дополнительный канал сбыта.

Недостатки:

- невозможность планировать объем продаж;
- незначительный объем продаж.

Тактический механизм повышения финансовой устойчивости представляет собой систему мероприятий, способствующих достижению финансового равновесия предприятия в планируемом периоде. Цель реализации мероприятий этого механизма – вывод предприятия на рубеж финансового равновесия и обеспечение его финансовой устойчивости [1].

Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо четко представлять ее сущность, которая, заключается в обеспечении стабильной платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает предприятие независимым от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается

независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск банкротства [2].

Система мероприятий по повышению финансовой устойчивости включает в себя либо увеличение объема генерирования собственных финансовых ресурсов либо сокращение объемов потребления собственных финансовых ресурсов, и основывается на понятие «сжатие предприятия», которое связано с уменьшением объема операционной и инвестиционной деятельности.

Обеспечить генерирование собственных финансовых ресурсов можно за счет реализации следующих мероприятий:

- оптимизация ценовой политики;
- сокращение постоянных и переменных издержек;
- ускоренная амортизация активной части основных средств;
- реализация выбывающего или неиспользуемого имущества;
- дополнительная эмиссия акций или привлечение дополнительного паевого капитала.

Сократить объем потребления собственных финансовых ресурсов можно следующими путями:

- уменьшение инвестиционной активности;
- уменьшение участия наемных работников в прибыли;
- отказа от непроизводительных программ, финансируемых за счет прибыли;
- уменьшение отчислений в резервный и другие страховые фонды. [1].

Обеспечить стабильную финансовую устойчивость и экономический рост ОАО «СМЗ Пчелоинвентарь» можно за счет увеличения прибыли предприятия. Одним из возможных вариантов увеличения прибыли является умелая организация продаж. География распространения продукции пчеловодного инвентаря ориентирована в основном на те регионы, климат которых благоприятен для разведения пчел. Следовательно, ОАО «СМЗ Пчелоинвентарь» следует направить свою стратегию маркетинга продукции на южные регионы России (к примеру, Краснодарский и Ставропольский края). Следует отметить, что в южных регионах продолжительность продаж пчеловодного инвентаря выше, в северных областях страны ниже.

Таким образом, реализация вышеизложенных мероприятий может способствовать повышению финансовой устойчивости ОАО «СМЗ Пчелоинвентарь».

Устойчивое финансовое состояние любой организации является результатом осуществления мероприятий по эффективному управлению компании. Чем устойчивее предприятие, тем оно привлекательнее для покупателей, поставщиков, инвесторов, тем лучше будет результат его деятельности.

#### Библиографический список

1. Бошнякович, Н.С. Сбалансированность платежеспособности предприятия и ликвидности его финансовых ресурсов. /Н. С. Бошнякович

//Научно – практический и аналитический журнал «Экономический анализ». – М: Издательский дом «Финансы и кредит». – 2004. – № 6.  
2. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия./ В.В. Ковалев, О.Н. Волкова – М.: Изд-во ООО «ТК Велби», 2011. – 424 с.

**В. И. РОДИНА**

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

## **АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА И УСЛОВИЙ ТРУДА В РБ**

Большой социальной, экономической и медицинской проблемой для стран всего мира является производственный травматизм, т.к. каждую секунду в мире 4 человека получают производственную травму, а экономический ущерб от несчастных случаев на производстве составляет 1-4% валовых национальных продуктов [4]. Особенно актуальна проблема производственного травматизма в России, где кризисные социально-экономические явления отразились ухудшением состояния здоровья работающих, в т.ч. ростом травматизма как части общей патологии.

Изучение причин травматизма дает возможность уменьшить опасные и вредные условия труда на производстве. Несчастные случаи на производстве следует рассматривать как сигнал о профессиональных рисках, чаще всего связанных с неудовлетворительным состоянием профилактической работы по предупреждению травматизма на том, или ином производственном участке, в цехе, корпусе и в целом по предприятию. Материалы исследований и отчетные данные о несчастных случаях позволяют судить о состоянии безопасности труда и служат основанием для разработки и осуществления мероприятий по активизации профилактической работы в целях предупреждения травматизма[1].

Действенная профилактика травматизма возможна на основе углубленного анализа причин, вида, характера, локализации, тяжести травм, выделения групп повышенного риска, с планированием и финансирование первоочередных, приоритетных мер, которые могут дать наибольший эффект, в ближайшее время[4].

### **1) Общая характеристика производственного травматизма**

Производственная травма представляет собой внезапное повреждение организма человека и потерю им трудоспособности, вызванную несчастным случаем на производстве. Повторение несчастных случаев, связанных с производством, называется «производственным травматизмом».

Производственные травмы подразделяются:

- по виду воздействия (механические, тепловые, химические, электрические и комбинированные);

- по количеству одномоментно травмированных (индивидуальные и групповые - от 2 до 5; от 5 до 15 и более 15 человек);

- по тяжести (случаи со смертельным исходом; с инвалидным исходом; с тяжелыми травмами, лечение которых позволяет восстановить работоспособность через длительное время – более 30 дней; с травмами средней тяжести - срок реабилитации от 3 до 30 дней; с легкими травмами - срок восстановления трудоспособности до 3 дней).

Наиболее общими причинами травматизма на промышленных предприятиях являются[5]:

- неудовлетворительная организация труда;
- низкий уровень трудовой и технологической дисциплины;
- ухудшения в обеспечении средствами индивидуальной защиты;
- ослабление ведомственного контроля за охраной труда;
- несоблюдения установленных норм и требований, обеспечивающих безопасность труда, как со стороны работодателей, так и со стороны работающих;

- неудовлетворительное состояние техники и плохое качество сырья и материалов.

В целом можно констатировать, что производственные травмы возникают, как правило, не по одной какой-то причине (хотя и значимой), а являются следствием комплекса причин, причем среди них преобладают причины, связанные с организацией безопасного труда.

## 2) Статистический анализ травматизма на производстве в РБ (Рис. 1.)

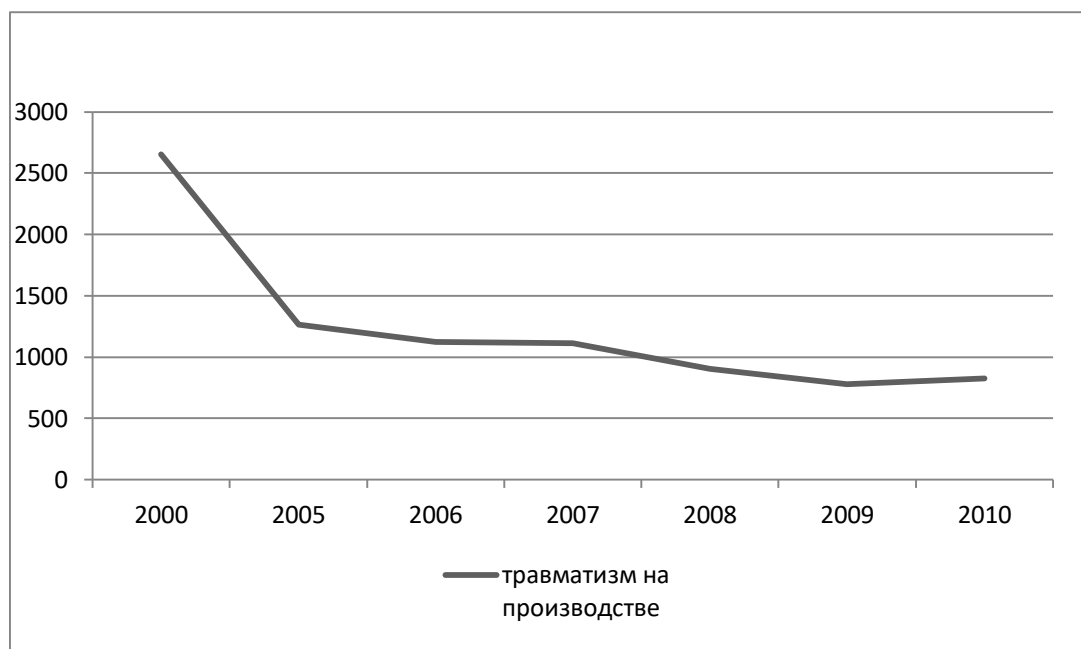


Рис. 1. – Число пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более и смертельным исходом в РБ, чел.

По данным Росстата за период с 2007 по 2010 годы произошло снижение производственного травматизма в РБ с 1,6 случаев на производстве (в расчете на 1000 работающих) до 1,3.

В 2000 году было в РБ травмировано 2655 человек, из них со смертельным исходом 168; в 2005 году в РБ 1264 человека, из них со смертельным исходом 100 человек; в 2006 году в РБ 1123 человека, из них со смертельным исходом 84 человек; в 2007 году в РБ 1115, из них со смертельным исходом 82 человека; то в 2008 году - 906 человек, в том числе 68 человек со смертельным исходом; в 2009 году - 781 человек, в том числе 57 человек со смертельным исходом; в 2010 году - 828 человек, в том числе 50 человек со смертельным исходом[2].

Статистический учет производственного травматизма со смертельным исходом ведется Федеральной службой государственной статистики (Росстат), Федеральной службой по труду и занятости (Роструд) и Фондом социального страхования Российской Федерации. Причем данные этих органов отличаются друг от друга, так как формируются на основе различных методологических подходов. Так, выборочное обследование, проводимое Росстатом, охватывает лишь 36,5% работающих. Федеральная инспекция труда участвует в расследовании тяжелых и смертельных несчастных случаев. Фонд социального страхования ведет учет только тех пострадавших, чьи несчастные случаи признаны страховыми, а, следовательно, эти пострадавшие могли рассчитывать на компенсационные выплаты.

В общем числе пострадавших в РБ в 2010 году среди предприятий по видам экономической деятельности наибольший удельный вес пострадавших отмечается в промышленности - 43,4%, на транспорте и связи - 12,6%, в строительстве - 13,5%, в сельском хозяйстве (включая охоту и лесное хозяйство) - 11,8% [2] (Рис. 2).

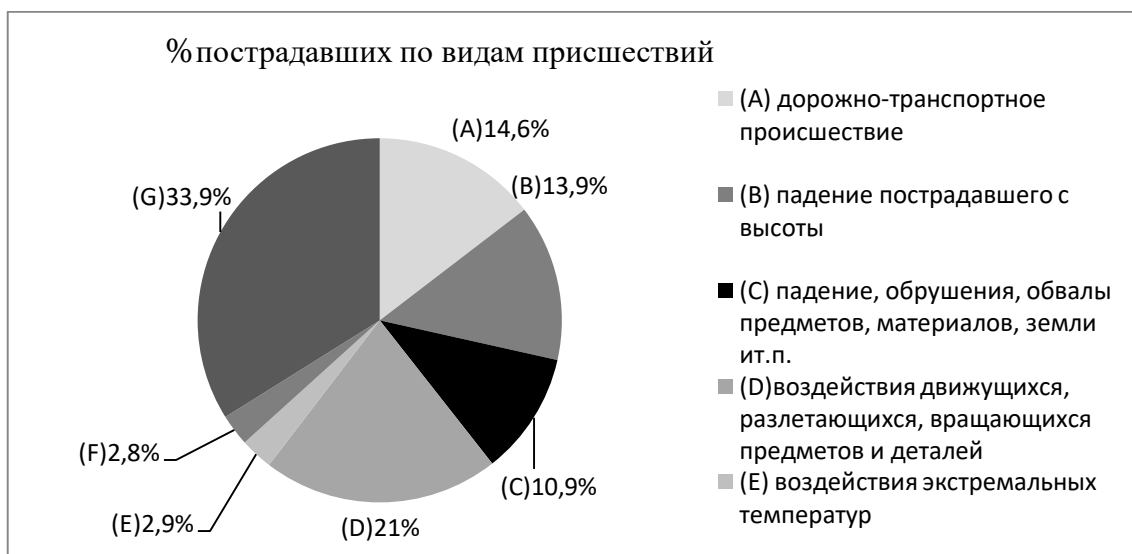


Рис. 2. Структура числа пострадавших с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более и со смертельным исходом по видам происшествий в РБ в 2010г.



Таблица 1

Численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более и со смертельным исходом по видам экономической деятельности в РБ в 2010 г. (чел.)

Виды экономической деятельности	Всего	На 1000 работающих	в т.ч. со смертельным исходом	
			Всего	На 1000 работающих
ВСЕГО	828	1,3	50	0,080
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	98	1,5	13	0,198
Добыча полезных ископаемых	27	0,9	6	0,201
Обрабатывающие производства	360	1,8	14	0,068
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	26	0,6	2	0,043
Строительство	112	2,5	3	0,066
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов лич. пользования	7	0,3	1	0,050
Гостиницы и рестораны	2	1,3	-	-
Транспорт и связь	105	1,3	7	0,089
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	16	0,7	2	0,085
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	63	0,6	2	0,020
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	12	1,5	-	-

Рассмотрим данные, характеризующие динамику показателей производственного травматизма по субъектам Российской Федерации и федеральным округам (Таблица 2).

Таблица 2

Субъекты РФ, в которых наблюдается высокий уровень производственного травматизма в 2010 г

Субъекты Федерации	Коэффициент производственного травматизма	
	Всего	Со смертельным исходом
Российская Федерация, всего	2,2	0,094
Центральный Федералный округ	1,9	0,071
Республика Башкортостан	1,3	0,080
Республика Карелия	3,7	0,110
Республика Коми	2,9	0,115
Архангельская область	3,8	0,089
Вологодская область	4,4	0,067
Кировская область	3,9	0,083
Кемеровская область	4,8	0,341
Республика Марий Эл	4	0,145
Республика Алтай	3,8	0,199

Анализ производственного травматизма по федеральным округам носит лишь относительный характер, так как при таком анализе не учитываются региональные различия отдельных субъектов РФ, что особенно в части видов экономической деятельности. Сравним коэффициент производственного травматизма  $K_{ч}$  и  $K_{ч\text{ см}}$  (со смертельным исходом) в Центральном федеральном округе ( $K_{ч}$  2,2 и  $K_{ч\text{ см}}$  0,094). Коэффициент частоты производственного травматизма – число пострадавших от несчастных случаев на 1000 работающих. Окажется, что  $K_{ч}$  и  $K_{ч\text{ см}}$  в Центральном округе ниже, чем в целом по РФ, но эти показатели в основном достигнуты за счет такого развитого субъекта как г. Москва ( $K_{ч}$  1,2 и  $K_{ч\text{ см}}$  0,039). Положительные результаты в Центральном Федеральном округе объясняются, прежде всего, тем, что в него входят регионы с высокотехнологичными видами экономической деятельностью, которые являются менее травмоопасными.

В Архангельской, Кировской, Вологодской и в Республике Марий Эл, т.е. в областях, в которых значительный удельный вес занимают лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность  $K_{ч}$  составляет до 4,4. Также высоки показатели травматизма  $K_{ч}$  в Кемеровской области, Республике Алтай и других областях, связанных с добычей полезных ископаемых, т.е. травмоопасными видами деятельности.

Наличие особо травмоопасных отраслей экономики определяет уровень производственного травматизма в субъектах РФ с самыми высокими коэффициентами производственного травматизма. Угольная промышленность Кемеровской области, Республики Коми определяет высокий травматизм, особенно смертельный. Лесная и деревообрабатывающая промышленность, развитая в республике Карелия, в областях Архангельской, Вологодской и Кировской, ответственна за то, что в этих областях коэффициенты производственного травматизма гораздо выше, чем в среднем по РФ.

Отсутствие коренных изменений в состоянии условий и охраны труда отражается в том, что и в 2010 году в Российской Федерации сохранилась тенденция роста численности работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам.

Среди работников, занятых в условиях, не отвечающих санитарно-гигиеническим нормам в 2010г., наибольшую долю составляют работающие под воздействием повышенного уровня шума, ультра- и инфразвуков (14,2%) (Рис.3). В условиях повышенной запыленности воздуха рабочей зоны в 2010г. занято 3,5 % от общей численности, занятые на оборудовании, не отвечающем требованиям охраны труда 0,1%, тяжелым трудом заняты 9,3% [2].

Следует отметить, что в 2010г. по сравнению с 2005 г. наблюдается тенденция к снижению численности работников, имеющих право на бесплатное лечебно-профилактическое питание с 2,4% от общей численности до 2,2%, на бесплатное получение молока или других равноценных пищевых продуктов с 20,7% до 16,4% [2].

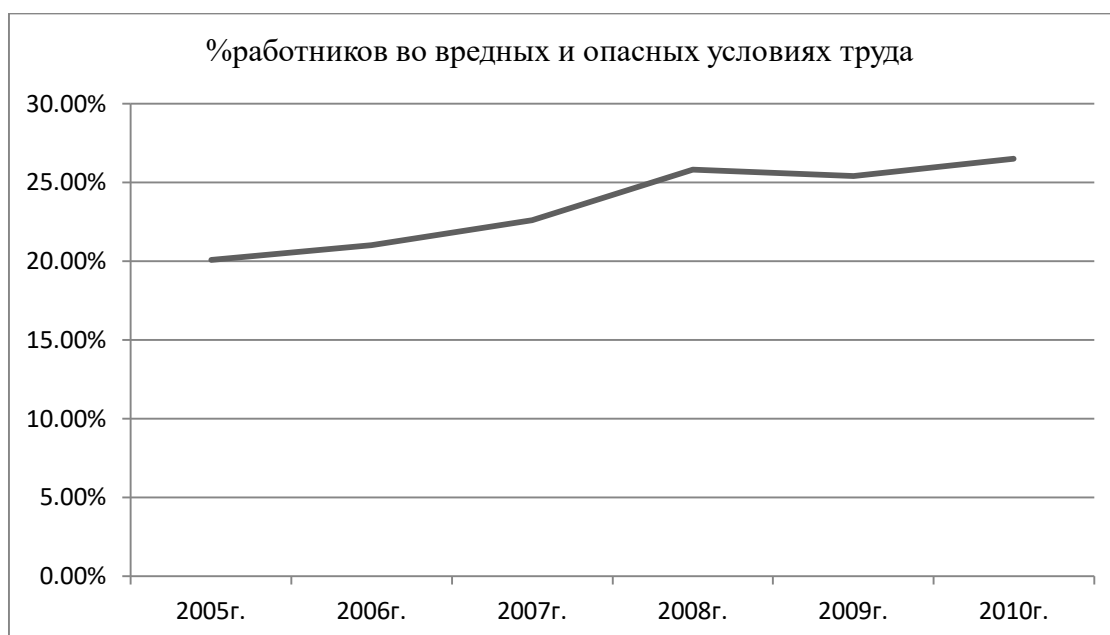


Рис.3. Доля работников РБ, занятых в условиях, не соответствующих санитарно-гигиеническим нормам в общей численности работающих, (%)

Если анализировать травматизм по возрасту и полу работников, то мужчины, занятые в более травмоопасных профессиях, травмируются в 2,3 раза чаще (в случаях на 1000 работающих) чем женщины. Уровень травматизма в возрастной группе до 20 лет в 6 раз, в группе 20-29 лет – в 3 раза выше, чем в возрастных группах 30 лет и старше. Исходом травм в - 95,2% случаев была временная утрата нетрудоспособности, в 3,9% - инвалидность, в 1,9% - смерть пострадавших[4].

Результаты углубленного анализа производственного травматизма в конкретном производстве позволяют осуществить его прогнозные оценки, целенаправленно разрабатывать меры его профилактики, определять объем и содержание медицинской помощи пострадавшим.

В настоящее время на неудовлетворительное состояние условий труда в РБ сказывается то, что на многих предприятиях не реализуется экономический механизм, заложенный основами законодательства РФ об охране труда. Он включает в себя планирование и финансирование мероприятий по охране труда, обеспечение экономической заинтересованности работодателя во внедрении совершенных средств охраны труда, экономическую ответственность работодателя за опасные или вредные условия труда на предприятии, предоставлении работникам компенсаций и льгот за вредные или опасные условия труда[5].

Для улучшения условий и охраны труда следует усилить работу служб охраны труда, что даст возможность организовать на предприятиях систему предупредительных мероприятий, включая проведение инструктажа, обучение рабочих безопасным приемам работы, осуществлять контроль за работой оборудования и машин, проведение предварительных и медицинских осмотров рабочих.

По мнению автора данной статьи, основной проблемой является то, что на промышленных предприятиях существует преднамеренное сокрытие несчастных случаев, особенно мелких и средней тяжести. В сокрытии заинтересованы как пострадавшие, так и работодатели, хотя по разным причинам. Зачастую пострадавшие не хотят потерять заработок из-за простоя, особенно если работодатель обещает покрыть затраты на лечение без оформления листков временной нетрудоспособности. Работники выше ценят денежные выплаты, чем свое здоровье. Работодатели заинтересованы в уклонении от санкций, например, в виде штрафов, и в максимальном использовании труда наемным работников. Это приводит к тому, что во-первых, пострадавший не получает бесплатного медицинского обследования на месте, а это чревато негативными последствиями со здоровьем. Во-вторых, не фиксируется страховой случай[3], а, следовательно, не проводится детальное рассмотрение причин производственного происшествия и не выдаётся инструкции для предотвращения травм.

Путь к снижению практики сокрытия несчастных случаев лежит в направлении роста благосостояния работников, повышения культуры производства и ценности здорового образа жизни. Это долгий путь, но это необходимо делать, в том числе осуществляя пропаганду соблюдения правил безопасности во всех сферах жизнедеятельности.

#### Библиографический список

1. Русак, О.Н. Безопасность жизнедеятельности / О. Н. Русак, К. Р. Малаян, Н. Г. Занько. – СПб.: Изд-во «Лань», 2001. – 448с., ил.
2. Рынок труда в Республике Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Изд-во Башкортостан, 2011. – 117 с., табл.
3. Русак, О. Неоправданный оптимизм. / О. Русак // Охрана труда и соц. страхование. – 2006. - № 6. – с. 4.
4. Ухабов ,В.М. Производственный травматизм – причины и факторы риска / В. М.Ухабов // Современные аспекты и проблемы охраны труда: Материалы Российской научно-практической конференции с международным участием.- Красноярск.: Изд-во КГПУ 1998. –с.95-97.
5. Баранцев, П.Г. Проблемные вопросы охраны труда. / П. Г. Баранцев, Л. С. Бееснова // Современные аспекты и проблемы охраны труда: Материалы Российской научно-практической конференции с международным участием. - Красноярск.: Изд-во КГПУ 1998. –с.95-97.

**Е. С. СИГАЕВА, А. С. КАБИРОВА**

*ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Уфимский филиал)*

## **ОПЕРАЦИОННЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ**

Прибыль представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости, сформированную в процессе общественного воспроизводства для удовлетворения различных интересов работников предприятия и его собственников [2].

В форме отчета «О финансовых результатах» отражаются четыре вида прибыли:

0. валовая прибыль;
1. прибыль (убыток) от продаж;
2. прибыль (убыток) до налогообложения;
3. чистая прибыль (убыток) отчетного периода.

Валовая прибыль представляет собой разность между выручкой (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг).

После вычета коммерческих и управленческих расходов из валовой прибыли образуется прибыль (убыток) от продаж.

Прибыль (убыток) до налогообложения представляет собой прибыль (убыток) от продаж за вычетом сальдо прочих доходов и расходов с учетом процентов полученных и уплаченных.

Чистая прибыль (убыток), остающаяся в распоряжении предприятия, это прибыль (убыток) до налогообложения за вычетом налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей.

К основным методам планирования прибыли от реализации продукции относятся:

1. метод прямого счета;
2. аналитический;
3. совмещенный (комплексный);
4. нормативный;
5. факторный;
6. экономико-математический.

Расчет прибыли методом прямого счета осуществляется по каждому виду произведенной и реализованной продукции по всему ассортименту и представляет собой сумму прибыли в остатках нереализованной продукции на начало отчетного периода и прибыли от продаж, за вычетом прибыли в остатках нереализованной продукции на конец отчетного периода.

Основной принцип, применяемый для расчета прибыли аналитическим методом, заключается в планировании уровня издержек или рентабельности на

основе анализа деятельности предприятия за предшествующие периоды. При этом используют два варианта планирования прибыли [1]:

1. по уровню базовой рентабельности произведенной и реализованной продукции;

2. по уровню издержек на один рубль произведенной и реализованной продукции. Такой метод применяется только в том случае, если продукция является сравнимой, т. е. выпускалась в предшествующем периоде.

Таким образом, получается следующая схема: из выручки от реализации по сравнимой продукции вычитают себестоимость реализованной продукции по сравнимой продукции. Полученную прибыль отчетного года по сравнимой продукции делят на себестоимость (выручку от продаж) и получают процент базовой рентабельности продукции, которую умножают на объем производства и реализации продукции в планируемом году по себестоимости (или выручки от реализации). В итоге получают прибыль от реализации сравнимой продукции в плановом году. Прибавляя к ней прибыль от реализации по несравнимой продукции с учетом корректировки величины прибыли, получают прибыль от реализации продукции на плановый период.

Факторный метод планирования прибыли заключается в том, что основная сумма прибыли рассчитывается любым методом планирования прибыли, а затем производится ее корректировка на инфляционные ожидания и другие изменения [1]. Имеющиеся показатели отчетного года (себестоимость продукции по элементам затрат, объем производства и реализации продукции, прочие доходы и расходы, прибыль от реализации продукции, валовая прибыль) корректируют в соответствии с условиями планового года (изменение цен на готовую продукцию, на сырье и материалы, прочие изменения цен). Полученная прибыль планируемого периода также подвергается корректировке (изменения качества продукции, уровня заработной платы, ассортимента продукции, порядок начисления амортизации, ритмичность выпуска и т. д.). В итоге получается уточненная прибыль от реализации продукции на планируемый год.

Совмещений (комплексный) метод используется в тех случаях, когда на предприятии выпускают сравнимую продукцию, для которой расчет прибыли осуществляется аналитическим методом, и несравнимую продукцию, для которой применяется метод прямого счета.

Нормативный метод (метод бюджетирования) применяется в том случае, если разработаны нормы и нормативы расходования прямых и косвенных затрат (материалов, топлива, заработной платы и др.) для конкретных видов продукции по центрам ответственности предприятия. Прибыль рассчитывается методом прямого счета путем распределения конкретных заданий по использованию ресурсов по центрам ответственности предприятия. Этот метод представляет собой сочетание метода прямого счета с установлением норм и нормативов [3].

Экономико-математический метод применяется на крупных предприятиях, где есть возможность использования большой учетной информационной базы, вычислительной техники и компьютерных программ.

Показатели плановой прибыли используются в расчетах финансовых показателей деятельности, точек безубыточности, финансовой прочности и независимости, самостоятельности развития предприятия, его деловой и рыночной активности [1].

Таким образом, прибыль представляет собой конечный результат деятельности любой коммерческой организации. Существующий ряд факторов, оказывающих влияние на величину прибыли, которые могут либо регулироваться самой организацией (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции), либо оказывать косвенное воздействие (социально-экономические условия, уровень развития внешнеэкономических связей, транспортные условия, природные условия).

Планирование прибыли от продаж можно производить традиционными методами, исходя из плановых показателей выручки и себестоимости продукции (работ, услуг). Однако целесообразнее при планировании прибыли от продаж пользоваться инструментом, именуемым операционным леввериджем.

Операционный левверидж – это показатель, отражающий, во сколько раз темпы изменения прибыли от продаж превышают темпы изменения выручки от продаж. И наоборот, если в плановом периоде предприятию необходима определенная величина прибыли от продаж, с помощью операционного леввериджа можно установить, какая выручка от продаж обеспечит нужную прибыль [1].

Механизм применения операционного леввериджа зависит от того, какие факторы воздействуют на изменение выручки от продаж в плановом периоде по сравнению с базисным: динамика цен или динамика натурального объема продаж, либо оба фактора вместе. Как правило, на практике выручка растет или снижается под влиянием одновременного действия обоих факторов. Но при планировании прибыли большое значение степень и направление воздействия на выручку каждого фактора. Динамика выручки от продаж в результате снижения или роста цен на продаваемую продукцию сказывается на величине прибыли иначе, чем динамика выручки в результате увеличения или уменьшения натурального объема продаж.

Если изменение спроса на продукцию выражается только через изменение цен, а натуральный объем продаж остается на базисном уровне, то вся сумма прироста или уменьшения выручки от продаж одновременно становится суммой прироста или снижения прибыли. Если сохраняются базисные цены, но изменяется натуральный объем продаж, то рост или снижение прибыли — это по сумме рост или снижение выручки, уменьшенный на соответствующее изменение величины переменных затрат.

Операционный левверидж выражается не одним, а, как минимум, двумя показателями, из которых один рассчитывается для случая, когда в плановом периоде меняются только цены на реализуемую продукцию, второй — для

случая изменения только натурального объема продаж. При условии, что плановая выручка изменяется за счет обоих факторов, в расчетах применяются оба названных показателя операционного леввереджа.

Назовем условно первый из указанных видов операционного леввереджа ценовым, второй — натуральным. Формализация расчета каждого вида базируется на методе прямого счета прироста выручки от продаж и прибыли (или их снижения) в плановом периоде.

Применение методики представлено в таблице 1.

Таблица 1

Расчет операционного леввериджа в базисном периоде

Показатель	Значение
Выручка от продаж, тыс. руб.	2 530 190
Переменные затраты, тыс. руб.	2 028 731
Постоянные затраты, тыс. руб.	51 570
Прибыль от продаж, тыс. руб.	449 889
Ценовой операционный левверидж, раз	5,62
Натуральный операционный левверидж, раз	1,11

В таблице 2 приведены различные варианты изменения натурального объема продаж и цен на реализуемую продукцию в плановом периоде по сравнению с базисным, определен темп изменения прибыли от продаж (в процентах) для различных сочетаний ценового и натурального индексов продаж. В таблице 3 показан расчет одного из параметров таблицы 2.

Таблица 2

Матрица темпов и направлений изменения прибыли от продаж при возможных изменениях цен и объемов продаж в планируемом периоде, %

Изменение прибыли от продаж							
Изменение натурального объема продаж	Изменение цен на реализуемую продукцию						
	-15	-10	-5	0	+5	+10	+15
- 15	-88,43	-64,52	-40,62	-16,72	7,18	31,08	54,99
- 10	-87,07	-61,76	-36,45	-11,15	14,16	39,47	64,78
- 5	-85,72	-59,00	-32,29	-5,57	21,14	47,86	74,57
0	-84,36	-56,24	-28,12	0	28,12	56,24	84,36
+ 5	-83,01	-53,48	-23,95	5,57	35,10	64,63	94,15
+ 10	-81,65	-50,72	-19,79	11,15	42,08	73,01	103,94
+ 15	-80,30	-47,96	-15,62	16,72	49,06	81,40	113,73

Из данных таблицы 2 видно, что при росте объема продаж на 5 % для уровня цен базисного года мы получим темп прироста прибыли от продаж 5,57 %.

Однако при прежнем уровне объема производства, но при повышении цен на реализуемую продукцию на 5 % темп прироста прибыли от продаж будет более существенным и составит 28,12 %.



## Расчет изменения прибыли от продаж (по данным таблицы 2)

Изменение прибыли от продаж	
Изменение натурального объема продаж	Изменение цен на реализуемую продукцию
+15%	$\frac{\Delta\Pi_{\text{п}}}{\Pi_{\text{п}}^{\text{баз}}} * 100 = (Л_{\text{ц}} * И_{\text{ц}} * (1 + И_{\text{н}}) + Л_{\text{н}} * И_{\text{н}}) * 100 =$ $= [5,62 * (-0,15) * (1 + 0,15) + 1,11 * 0,15] * 100 = -80,3\%$

Наиболее выгодной для предприятия ситуацией является одновременное увеличение объема продаж и цен на продукцию. При одновременном изменении в плановом периоде указанных параметров на +5% прирост прибыли от продаж составит 35,1 %.

Таким образом, даже, если организация увеличит цену на реализуемую продукцию на 5% без увеличения объема продаж, то это увеличит прибыль от продаж на 126 509 тыс. руб. и в итоге получит прибыль от продажи 576 398 тыс. руб.

Применение операционного леввериджа для планирования прибыли от продаж позволяет не только определить изменение прибыли в плановом периоде по сравнению с базисным, но и оценить факторы, влияющие на это изменение.

Определенное сочетание динамики цен и натурального объема продаж обеспечивает размер прибыли от продаж, необходимый предприятию. Зная это сочетание, предприятие в пределах имеющихся возможностей способно маневрировать индексами цен и натурального объема продаж, чтобы учитывать колебания спроса на продукцию.

Операционный левверидж – инструмент, позволяющий оперативно реагировать на динамику спроса и принимать решения, связанные с изменениями финансового результата от продаж [1].

## Библиографический список

1. Соколов, Е. В. Управление финансами наукоемких предприятий / Е. В. Соколов, К. Д. Гайворонская, А. В. Пилюгина и др.; Под ред. Е. В. Соколова. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2008. – 523с.
2. Моисеева, Н. В. Выбор способа планирования прибыли от продаж / Моисеева Н. В. // Аудит и финансовый анализ. – 2011. - №5. –С.45-47.
3. Крейнина, М. Н. Операционный левверидж как инструмент планирования прибыли от продаж / М. Н. Крейнина М. Н. // Финансовый менеджмент. – 2002. - №1. С.37-39.

### **3.ФИНАНСЫ**

**А. В .АНИКИНА, Ю.В. ФИЛИППОВА**

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

#### **ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Банковский риск определяется, как вероятность понесения кредитной организацией потерь или ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними или внешними факторами деятельности кредитной организации [1]. Эта формулировка представляется неполной, поскольку указывает только на негативную сторону банковского риска. Положительное влияние риска на деятельность банка определяется увеличением его прибыли.

Актуальность данной темы подтверждается тем, что риски - это основа банковского дела. Банки имеют успех только тогда, когда принимаемые риски разумны, контролируются и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Активы банка, в основном кредиты, должны быть достаточно ликвидны для того, чтобы покрыть любой отток средств, расходы и убытки, при этом обеспечить приемлемый размер прибыли. Достижение этих целей лежит в основе политики банка по принятию рисков и управлению ими.

Большой вклад в изучение банковских рисков внесли И.Т. Балабанов, Н.И. Валенцева, Е.Ф. Жуков, В.С. Захаров, Г.Г. Коробова, Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин, Ю.С. Маслеченков, О.П. Овчинникова, В.С. Панова, В.Г. Садков, В.Т., Световцева Т.А., Севрук, В.М. Усоскин, Э.А. Уткин, З.Г. Ширинская и другие. Не смотря на то, что вопросам формирования системы управления рисками уделено определенное внимание в экономической литературе, глубина их исследований не всегда удовлетворяет потребностям российской банковской деятельности.

Риски во многом определяются различными отклонениями от прогнозируемых событий. Отклонения в отрицательную сторону и есть проявление риска. В соответствии с Положением Банка России от 16 декабря 2003 года N 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах», риски возникают под влиянием множества факторов, основными из которых являются внутренние и внешние.

Внутренние факторы - это банковские причины (результаты кредитной деятельности, процентной политики, некачественная депозитная политика, недостаточная квалификация кадров).

Внешние - общие события, происходящие в экономике и в обществе (то есть изменения в политической ситуации, социальная напряженность, различные стихийные бедствия, влияющие на конъюктуру рынка и состояние экономики в стране);

Существует большое количество классификаций банковских рисков. Согласно одной из них, банковские риски делятся на финансовые, функциональные и прочие виды рисков [2,3]:

Финансовые риски занимают особое место в системе банковских рисков. Такие риски могут повлиять на объемы, структуру активов и пассивов, на конечные результаты деятельности банка - показатели рентабельности, ликвидности и на размер капитала и платежеспособность банка. К финансовым рискам относятся следующие виды рисков: кредитный риск, валютный риск, процентный риск, риск ликвидности, рыночный риск, риск инфляции и риск неплатежеспособности.

Кредитный риск - риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора. Концентрация кредитного риска проявляется в предоставлении крупных кредитов отдельным заемщикам. Снизить вероятность наступления кредитного риска можно с помощью эффективной консервативной политики управления кредитованием; установления максимального размера риска на одного заемщика; скрупулезной процедуры утверждения каждого кредита; систематического наблюдения и контроля за рисками со стороны руководства; эффективного обеспечения или страхования кредитов.

Валютный риск, или риск курсовых потерь, связан с созданием транснациональных предприятий и банковских учреждений и представляет собой возможность денежных потерь в результате колебаний валютных курсов. Валютный риск, обусловленный неуплатой заемщиком основного долга и процентов в установленный кредитным договором срок. Кроме того, валютный риск возникает вследствие недостаточного учета: отраслевых особенностей деятельности клиента, видов гарантий по ссудам, надежности гарантов. Снижение валютного риска возможно с помощью страхования данного вида рисков, а также путем заключения одновременно с кредитным договором форвардного контракта на покупку необходимой суммы на срок, аналогичный сроку кредита.

Процентный риск - риск подверженности финансового положения банка воздействию неблагоприятного изменения процентных ставок. Этот риск влияет на доходы банка, стоимость активов, обязательств. Причины возникновения процентного риска: неправильный выбор разновидностей процентных ставок, изменения в процентной политике ЦБ РФ, ошибки в установлении цен на депозиты и кредиты. Существуют такие способы, которые помогают управлять этим видом риска. К ним относятся: возможность пересмотра процентной ставки по кредиту, которая формируется в зависимости от рыночной ставки, контроль за сроками возврата размещенных средств, а также за сроками погашения заемных; купля-продажа опционов, фьючерсов и т. д.

Риск ликвидности - риск убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Риск ликвидности возникает в результате несбалансированности финансовых активов и финансовых обязательств кредитной организацией, в том числе вследствие несвоевременного исполнения финансовых обязательств одним или несколькими контрагентами кредитной организации. В связи с этим банку необходимо иметь некоторый запас ликвидности при случае неожиданных изменений в балансе.

Рыночный риск - вероятность появления у коммерческого банка финансовых потерь по балансовым и забалансовым операциям в результате неблагоприятного изменения рыночных цен. Для уменьшения степени данного риска банки проводят переоценку портфелей, которая отражает изменение стоимости активов в зависимости от движения рыночных цен – это важная мера по защите банковского капитала. Рыночный риск подразделяется на фондовый, валютный и процентный риски.

Риск инфляции оказывает неоднозначное воздействие на банк. Наиболее очевидным является отрицательное влияние инфляции, проявляющееся в обесценении банковских активов, большую часть которых составляют денежные средства и финансовые вложения. Высокая инфляция может в значительной степени повышать доходность банковских операций при стремительном росте объема денежной массы.

Риск неплатежеспособности является как бы производным от всех других рисков. Он связан с опасностью того, что банк не сможет выполнить свои обязательства, потому что объемы накопленных убытков и потерь превысят его собственный капитал. Однако риск неплатежеспособности может проявиться в менее серьезном случае, когда банковского капитала оказывается недостаточно, чтобы банк мог продолжать наращивать объем своих активных или пассивных операций.

Функциональные риски возникают вследствие невозможности своевременно и в полном объеме контролировать финансово-хозяйственную деятельность, собирать и анализировать соответствующую информацию. Они опасны не меньше, чем финансовые риски, но их труднее определить количественно. В конечном итоге функциональные риски также приводят к финансовым потерям. К таким рискам относятся риск операционных расходов, технологический и стратегический риски.

Риск операционных расходов - риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации и требованиям действующего законодательства, внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок. Все банки подвергаются операционному риску в различной степени, поэтому сегодня им предлагается множество видов страхования, которые ориентированы на защиту от данных рисков.

Технологический риск, связан с использованием в деятельности банка различной техники и технологий. При нем возможны потери из-за расходов на

устранение неполадок в работе оборудования, а также из-за несанкционированного доступа к ключевой внутрибанковской информации. Данный риск присутствует у любого предприятия, но управление им для банка приобретает первостепенную важность. Типичные примеры случаев проявления технологического риска – компьютерное мошенничество и сбои в системе электронных платежей.

Стратегический риск - риск возникновения у кредитной организации убытков в результате ошибок допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития кредитной организации.

К прочим видам рисков относятся те нефинансовые риски, которые, являются внешними по отношению к банку. Влияние этой группы на результативность работы банка исключительно велико, а управление ими наиболее трудно.

Правовой риск - риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие: несоблюдения кредитной организацией требований нормативных правовых актов и заключенных договоров; допускаемых правовых ошибок при осуществлении деятельности.

Риск потери деловой репутации кредитной организации (репутационный риск) - риск возникновения у кредитной организации убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов) вследствие формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости кредитной организации, качестве оказываемых ею услуг или характере деятельности в целом.

Информационный риск - риск, который определяется надежностью поступаемой и находящейся в банке информации.

Таким образом, спектр банковских рисков весьма разнообразен, но при этом выделены три основных категории рисков, с которыми сталкиваются коммерческие банки в процессе своей деятельности. Каждый риск представляет определенную опасность для банка, а чрезмерная концентрация рисков негативно сказывается на деятельности банка в целом. Поэтому, очень важно уметь правильно оценивать и управлять банковскими рисками для поддержания деятельности банка.

#### Библиографический список

1. Буевич, С.Ю. Анализ финансовых результатов банковской деятельности / С.Ю Буевич, О.Г. Королев, - М.: Изд-во КНОРУС, 2005. - 160 с.
2. Уткин, Э.А. Риск-менеджмент/ Э.А. Уткин – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2005. – 288 с.
3. Фомичев, А.Н. Риск-менеджмент: учебное пособие./ А. Н. Фомичев – Изд. 3-е. – М.: Изд-во Дашков и Ко, 2004. – 352 с.

**Л. Р. АПАЕВА, И. Н. ПАЩЕНКО**

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

## **ФАКТОРЫ ИЗМЕНЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ**

Инвестиционный климат – это совокупность сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и правовых условий, определяющих качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и степень возможных рисков при вложении капитала.

Оценка и прогнозирование макроэкономических показателей развития инвестиционного рынка позволяют определить инвестиционный климат в стране и эффективность инвестиционной деятельности на отдельных этапах экономического развития.

В мировой практике используются различные методы формирования инвестиционной привлекательности. Ее многоуровневая оценка включает оценку и прогнозирование:[2]

- макроэкономических показателей инвестиционного рынка;
- инвестиционной привлекательности отраслей и подотраслей экономики;
  
- инвестиционной привлекательности регионов;
- инвестиционной привлекательности отдельных компаний.

Основные показатели, характеризующие состояние инвестиционного рынка на макроуровне, могут быть объединены в следующие группы. [2]

1. Показатели, характеризующие эффективность инвестиционной политики государства и инвестиционной деятельности по национальной экономике в целом: валовое накопление и валовое сбережение; норма инвестирования в основной капитал); объем и динамика инвестиций в экономике; видовая, технологическая и отраслевая структура инвестиций; структура инвестиций по формам собственности и источникам финансирования: объем и структура инвестиций, привлеченных из-за рубежа; международная инвестиционная позиция страны и др.

2. Показатели, характеризующие емкость инвестиционного рынка и его обеспечение: объем спроса и предложения на инвестиционном рынке; динамика фактического объема сделок на рынке; динамика уровня цен на инвестиционные товары и инструменты; емкость инвестиционного рынка (показатель потенциально возможного объема сделок на инвестиционном рынке); количество и состав основных инвестиционных товаров и инструментов, обращающихся на рынке; динамика основных индикаторов инвестиционного рынка в отчетном периоде и др.

3. Показатели, характеризующие состояние рынка недвижимости и основных фондов: объем работ, выполненных по договорам строительного

подряда; ввод в действие зданий и производственных мощностей; объемы строительства жилых домов и объектов социально-культурной сферы; индексы цен производителей в строительстве; ввод в действие основных фондов; коэффициенты обновления и выбытия основных фондов; степень износа основных фондов по отраслям экономики.

4. Показатели, характеризующие состояние рынка ценных бумаг: объем и структура эмиссии ценных бумаг; объем государственных ценных бумаг в обращении; оборот рынка ценных бумаг; индикатор рыночного портфеля; дюрация рыночного портфеля и др.

5. Показатели, характеризующие состояние денежного рынка: реальная ставка процента по кредитам; ставка рефинансирования; денежная масса М2; доля М2 в ВВП (коэффициент монетизации); удельный вес кредитов банков в структуре инвестиций; официальный курс основных иностранных валют (доллара США, евро) к рублю; индекс инфляции; уровень денежных доходов населения и др.

При оценке инвестиционного климата обычно применяются выходные параметры – приток и отток капитала, уровень инфляции и процентных ставок, доля сбережений в ВВП, а также входные параметры, характеризующие потенциал страны по освоению инвестиций и риск их реализации.[2]

Из-за большого числа факторов, влияющих на инвестиционный климат можно оценивать его по всевозможным критериям. Наиболее значимые это: природные ресурсы и состояние экологии, качество трудовых ресурсов, уровень развития и доступность объектов инфраструктуры, политическая стабильность и предсказуемость, вероятность возникновения форс-мажорных обстоятельств, макроэкономическая стабильность, состояние бюджета, платежный баланс, государственный долг, в том числе внешний, качество государственного управления, политика центральных и местных властей, законодательство, полнота и качество регулирования экономической жизни, степень либерализации, уровень соблюдения законности и правопорядка, преступность и коррупция, защита прав собственности, уровень корпоративного управления, обязанность исполнения партнерами контрактов, качество налоговой системы и уровень налогового бремени, качество банковской системы и других финансовых институтов, доступность кредитования, открытость экономики, правила торговли с зарубежными странами, административные, технические, информационные и другие барьеры входа на рынок, уровень монополизации экономики.

Наиболее существенные факторы, формирующие инвестиционный климат России:

- Макроэкономика.
- Состояние государственного долга.
- Государственное управление и экономическая политика.
- Интеллектуальная собственность.
- Законодательство и судебная защита.

- Соблюдение обязательств по контрактам.
- Преступность и коррупция.
- Налоги.
- Банковская система.
- Валютная и торговая политика.
- Политика местных властей.
- Различия в инвестиционном климате для местных и иностранных инвесторов.

За последние несколько лет в нашей стране произошли заметные улучшения во всех сферах жизни, что не могло не отразиться и на состоянии инвестиционного климата.

В макроэкономическом масштабе сегодняшнее благосостояние является в значительной мере результатом вчерашних инвестиций, а сегодняшние инвестиции, в свою очередь, закладывают основы завтрашнего роста производительности труда и более высокого благосостояния. Чем большую часть, произведенного сегодня, мы сбережем и инвестируем, тем больше будет у нас возможности потреблять завтра. Напротив, чем больше сегодняшних ресурсов мы используем на потребление, тем меньше у нас будет шансов на более высокий уровень потребности завтра. Влияя на расширение производственных мощностей в долгосрочной перспективе, инвестиции оказывают существенное влияние на использование уже имеющихся мощностей.

Для целей дальнейшего изучения, учета, анализа и повышения эффективности инвестиций необходима их научно обоснованная классификация, которая основывается на определенных признаках или нормативных актах. Продуманная и в научном плане обоснованная классификация инвестиций позволяет не только их грамотно учитывать, но и анализировать уровень их использования со всех сторон и на этой основе получать объективную информацию для разработки и реализации эффективной инвестиционной политики. Инвестиционная политика, которой придерживается государство, имеет огромное влияние на развитие капиталовложений в стране, как частных, так и государственных. Именно она формирует так называемый инвестиционный климат страны. Инвестиционную политику предусматривается осуществлять на основе следующих принципов:

– последовательная децентрализация инвестиционного процесса путем развития многообразных форм собственности, повышение роли внутренних (собственных) источников накоплений предприятий для финансирования их инвестиционных проектов;

– государственная поддержка предприятий за счет централизованных инвестиций;

– размещение ограниченных централизованных капитальных вложений и государственное финансирование инвестиционных проектов



производственного назначения строго в соответствии с федеральными целевыми программами и исключительно на конкурентной основе;

– усиление государственного контроля над целевым расходованием средств федерального бюджета;

– совершенствование нормативной базы в целях привлечения иностранных инвестиций;

– значительное расширение практики совместного государственно-коммерческого финансирования инвестиционных проектов.

Про инвестиционный климат в России говорится много как внутри нашей страны, так и за ее пределами. И благоприятным его сейчас назвать очень затруднительно. По заверениям правительства РФ в данном направлении проводятся соответствующие реформы, но, тем не менее, мало пока что меняется. В Российской Федерации видны положительные тенденции, а в рейтинге Всемирного банка по ведению бизнеса Россия поднялась на 8 строчек. Но не смотря на это, в этом списке РФ занимает 112 место, уступая Пакистану, Вьетнаму, Замбии, Гане, Таиланду и др. Назвать эти результаты хорошими довольно сложно. Согласно докладу Всемирного Банка, Россия смогла улучшить 9 из 10 показателей, проведя большое количество реформ. Стоит напомнить, что страны оцениваются по следующим критериям:

- Регистрация предприятий.
- Получение разрешений на строительство.
- Подключение к системе электроснабжения.
- Регистрация собственности.
- Кредитование.
- Защита инвесторов.
- Налогообложение.
- Международная торговля.
- Обеспечение исполнения контрактов.
- Ликвидация предприятий.

По простоте регистрации Россия занимает 101 место, выигрывая, например, у Германии (106 место), по уровню защиты инвесторов – 117 место (а это ведь и есть один из самых главных параметров для улучшения инвестиционного климата в РФ). И если зарегистрировать предприятие не так элементарно, то вот ликвидировать уже проще – по этому показателю Россия разместилась на 64 месте. А также можно отметить, что рынок кредитования еще далек до идеала, здесь Россия занимает лишь 104 место.

Несмотря на те улучшения, которые пытается провести правительство в данной сфере, Торговое представительство США (USTR) считает, что инвестиционный климат России в 2013 году неблагоприятен, а те предпринимаемые меры не дают нужных результатов. Препятствием для позитивных изменений все также остается запутанное законодательство в области инвестирования, высокий уровень коррупции и низкий уровень доверия к судебной системе.

Если анализировать состояние фондовой биржи в России, то также нельзя пока что заметить каких-то позитивных сдвигов. Стоимость нефти марки Brent не внушает оптимизма, падение котировок приводит к уменьшению капитализации отечественной биржи, которая чуть более чем полностью зависит от стоимости нефти. И если сейчас цены на нефть варьируются от 104 до 106 долларов за баррель, то уже в следующем году, по мнению некоторых специалистов, нефть марки Brent будет стоить в районе 96 долларов за баррель, и станет крайней отметкой, выше которой цена не будет заходить. Можно заметить, что российский бюджет строится на основании котировок на нефть, и со снижением ее стоимости прибыль государства будет уменьшаться, что может привести либо к увеличению налогов, либо к уменьшению бюджета на социальные нужды.[1]

И все же инвестиционный климат в России остается в целом неблагоприятным: объем иностранных инвестиций, как уже отмечалось, не отвечает потребностям страны, а иностранные инвесторы занимают выжидательную позицию. Прежде всего, основным фактором консервации неблагоприятного инвестиционного климата является очевидное отсутствие результативной государственной инвестиционной политики, мизерность государственных гарантий. Недостаточное участие государства в инвестиционном процессе, мягко говоря, слабо стимулирует частного отечественного и иностранного инвестора к финансированию развития реального сектора экономики.

Другой негативный фактор – поведение естественных монополий, в том числе их ценовая политика. Если государство своей экономической политикой перенесло бремя инвестиций на частного инвестора, оно обязано создавать условия, при которых предприятия могли бы зарабатывать средства на инвестиционную деятельность. В этой связи одна из важнейших, но не решенных пока задач госрегулирования – не допускать роста цен на продукцию и услуги естественных монополий и тем самым роста затрат в данной части издержек производства предприятий реального сектора. Россия находится в лидирующей части списка по макроэкономическим показателям. Положительно повлияло вступление страны в ВТО, этот факт позволит увеличить инвестиционный климат в России. В это время в Москве идет активное обсуждение создания «Международного финансового центра». Поставлена трудная, но нужная задача – со 120-го места привлекательности для инвесторов подняться к 20-му, причем в течение 2-3 лет. Это говорит о стремлении правительства в кратчайшие сроки улучшить инвестиционный климат в России.

Вводить в Россию инвестиции остается делом довольно рискованным. Технический аппарат устарел, даже мощный научный потенциал не сильно привлекает инвесторов. Российская экономика развивается крайне медленно, требуется активно действовать и улучшать инвестиционную политику страны.

Для российской экономики 2013 год стал одним из самых неблагоприятных за последние десять лет. На сегодняшний день приток капитала в Россию в виде портфельных и прямых инвестиций, депозитов и кредитов даже наполовину не покрывает потребность страны в инвестировании.

По данным Росстата иностранные инвестиции в Россию за девять месяцев 2013 года увеличились на 15,7%. Однако на фоне их провала за тот же период 2012 года на 14,4%, такой результат нельзя назвать положительным. [1]

Инвестиционная привлекательность РФ снижается. Об этом свидетельствует сокращение доли реинвестированных прямых капиталовложений. К тому же, большая часть инвестиций из-за границы приходится на поступления из оффшоров, т.е. из финансовых центров, привлекающих иностранный капитал путём предоставления специальных налоговых и других льгот иностранным компаниям, которые вряд ли можно назвать «иностранными» в общепринятом понимании этого слова.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале (66,3%) составили «прочие инвестиции» (кредиты и займы на сумму почти 380 миллиардов долларов). Меньше трети вложений из-за границы пришлось на прямые инвестиции, и совсем небольшие суммы на портфельные инвестиции.

Лидером по привлечению российских инвестиций остаются Виргинские острова – 61,1 млрд. долларов. Именно там зарегистрированы компании OGIP Ventures Ltd и Alfa Petroleum Holdings Limited (продавцы 50% ТНК-ВР от консорциума ААР).

В середине 2013 года произошел спад инвестиций, связанный с окончанием масштабныхстроек и крупных инвестпроектов. Рост инвестиций наблюдается лишь в сфере добычи несырьевых полезных ископаемых, организации отдыха и торговле.

Минэкономразвития уже дважды ухудшало прогноз по динамике роста инвестиций в 2014 году. Сейчас этот показатель выглядит как 3,9%. Прогноз аналитиков ЦМАКП оказался еще менее оптимистичным – всего 3%. Центр развития ВШЭ прогнозирует 2,2%, а «ВТБ Капитал» - 2% и ОАО «Райффайзенбанк» - 1% прироста. [1]

Исправить ситуацию неблагоприятного климата могут лишь только реформы в области бизнеса, но сегодняшние меры безуспешны, а некоторые законы лишь только ухудшают положение дел в стране. И если все так и будет продолжаться, то инвестиционный климат России будет ухудшаться. Но позитивным моментом является то, что улучшение климата для инвесторов станет приоритетной политикой страны.

#### Библиографический список

1. Инвестиционный климат. Официальный сайт журнала Forbes. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru>.
2. Ясин, Е. Новая эпоха - старые тревоги: Политическая экономия / Е. Ясин. - М.: Новое Изд-во, 2004. - 384 с.

**В. В. ВАЛИЕВА**

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

## **ВОРПОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ**

Для эффективного развития компании необходимо создать действенные механизмы предотвращения кризисных ситуаций, а именно в частности посредством механизма управления рисками. Предпосылки надвигающегося кризиса допустимо отслеживать с применением детального анализа потенциальных кризисных ситуаций, построения и оценки прогнозной ситуации, что позволит компании изыскать дополнительный резерв времени для выбора максимально удобного варианта решения. Дополнительно следует выявить наличие потенциальных возможностей и резервов, в том числе возможность привлечения в случае необходимости дополнительных финансовых ресурсов и их источников.

На сегодняшний день, рациональным является применение механизма управления текущей деятельностью, т.к. для полноценного анализа необходимо определить финансовую устойчивость компании в настоящий момент, оценить прошлые текущие критические ситуации деятельности компании, кризисные последствия которых удалось избежать, и, следовательно, выявить перечень управленческих решений, способствовавших разрешению возникших проблем, и в дальнейшем взять их на вооружение при разработке системы управления рисками компании. Данные меры свидетельствуют о целесообразности выработки системы обоснованных мер для того, чтобы в случае похожей ситуации организации смогла бы избежать больших потерь или, если такое невозможно, выйти из нее с минимальным для себя ущербом.

Кроме того, стоит обратить внимание на сложности, определившиеся у партнеров и конкурентов по бизнесу, проанализировать возникшие последствия, существующие и прогнозные пути их решения, а также упущенные возможности, которые, как правило, легко выявляются после наступления рискованного события, реализуя механизм применения опыта сторонних компаний.

Таким образом, следует оптимально выбрать механизм, позволяющий своевременно реагировать на воздействия окружающей среды и адаптировать деятельность компании к сложившимся условиям.

Анализ вышеотмеченных направлений позволит компании иметь целостную и емкую картину текущей ситуации с обозначенными проблемными аспектами и способами воздействия на них.

Для компаний, которые рассчитывают преодолеть спад и существовать на рынке длительное время, необходимо при ориентировании управления на сбалансированный рост проводить исследования по оценке и прогнозированию факторов устойчивости с точки зрения, как эффективности, так и надежности.

Различные методы систематизации наиболее значимых показателей и индикаторов, характеризующих эффективность деятельности компании, позволяют сформировать видение системы показателей в следующих классификационных срезах: внутренние (количественные, качественные), внешние, экспертные показатели.

Внутренние факторы характеризуют деятельность компаний в виде различных количественных и качественных индикаторов, таких как пропорции между привлеченными, размещенными и собственными средствами, показатели рентабельности, эффективности, система менеджмента и кадровые перестановки, структура собственности, выпуск новых продуктов, участие в судебных разбирательствах и прочие события.

Внешние факторы отражают зависимость деятельности компании от макроэкономических индикаторов, которые непосредственно влияют на ситуацию как внутри страны, так и за ее пределами. К ним относятся следующие факторы: политические (таможенная, кредитная политика); экономические (инфляция, налоги, уровень доходов населения); рыночные (емкость рынка, культура обслуживания); природные (климат, географическое положение); социальные (менталитет, демографический уровень, уровень занятости, уровень жизни), институциональные (международные отношения, законодательство).

Экспертная оценка оказывает влияние посредством установления рейтингов (по доходности, капиталу), отнесения к той или иной группе рисков, характеристика региона.

Кроме формирования оценки эффективности деятельности компаний, существует проблема оценки надежности хозяйствующего субъекта.

Вопрос обеспечения финансовой устойчивостью предприятия получил чрезвычайную актуальность. Финансы все больше становятся достаточно самостоятельным сегментом экономики, обладающим значительным потенциалом. Данные изменения, происходящие в сфере финансов, объясняются, прежде всего, ростом достижений в технологиях, информатике, системах коммуникации. Ускорение технического прогресса привело к росту спроса на финансовые средства, что стало причиной вовлечения в финансовые отношения дополнительных ресурсов. Но вовлечение этих ресурсов происходит неравномерно, что приводит к нарушению синхронности в поступлениях и расходовании денежных средств и обуславливает угрозы, связанные с возможным получением ущерба вследствие асинхронности в движении денежных потоков. Диспропорции в концентрации финансовых ресурсов приводят к кризисным ситуациям, как в национальной экономике, так и в деятельности предприятий.

Существующее определение финансовой устойчивости рассматривается с точки зрения количественно и качественно детерминированного уровня финансового состояния предприятия, обеспечивающего стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и

внутреннего характера. Параметры финансового состояния предприятия определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде.

Характеристика эффективности фирмы, так же как и определение надежности, неразрывно связаны между собой, взаимно влияют и взаимно дополняют друг друга. Можно отметить основные показатели, определяющие уровень данной связи: гибкость – способность компании изменять объем и структуру финансирования, а также направления вложений; константность – способность сохранять постоянство оптимальных значений показателей (доходности, ликвидности); сбалансированность – способность достигать оптимального сочетания доходности и риска.

Из определения выявленных показателей вытекает целесообразность комплексного мониторинга деятельности компаний.

Таким образом, качество мониторинга, системная организация и сбалансированное оперативное управление производством способствует активному росту предприятия, что в итоге способствует повышению его эффективности и надежности, в целях достижения устойчивого развития компании в условиях кризисных обстоятельств.

#### Библиографический список

1. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Методы и процедуры /В. В. Ковалев. - М.: Изд-во Финансы и статистика, 2002.- 560 с.
2. Бланк, И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия /И.А. Бланк. - К.: Изд/во Эльга, Ника-Центро, 2004. – 784 с.

**В. В. ВАЛИЕВА, Г. Ф. КАБИРОВА**

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

### **ПРИМЕНЕНИЕ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В РАМКАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА**

Налоговые доходы занимают центральное место в общем объеме доходов бюджета. Региональные бюджеты обладают достаточно ограниченными возможностями мобилизации дополнительных налоговых доходов [1].

Количество региональных налогов, зафиксированных на федеральном уровне, невелико. Их всего три: налог на имущество организаций, транспортный налог, налог на игорный бизнес. При этом субъекты не могут вводить дополнительные налоги. Стоит отметить, что во многих странах существует разветвленная сеть региональных (в федеративных государствах) и местных налогов. Их доля в доходах местных бюджетов составляет от 30% во Франции и Японии до 70% в США.

В России по региональным налогам полномочия властей субъектов ограничиваются установлением ставок в установленных пределах, порядка и сроков уплаты налогов и определением налоговых льгот и оснований их применения. Но тем не менее, региональные налоги выполняют не только фискальную, но и выраженную регулирующую функцию.

Введение налоговых льгот – один из факторов, оказывающих влияние на инвестиционную привлекательность территории.

По результатам рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России 2011-2012 годов, проводимого рейтинговым агентством "Эксперт РА", Республика Башкортостан заняла 1-е место в номинации "Минимальные экономические риски", 8-е место в номинации "Финансовые риски" и вошла в топ 10 регионов-субъектов Российской Федерации с максимальным инвестиционным потенциалом.

Первое место по соотношению высоких и низких рейтинговых позиций занимает Республика Татарстан, однако его средний рейтинг одинаков с Нижегородской областью (таблица 1).

Нижегородская область лидирует по восьми показателям (число использованных передовых производственных технологий на 10 тыс. занятых в промышленности;

Таблица 1

Соотношение высоких и низких рейтинговых позиций по регионам ПФО

Наименование региона	Индивидуальная рейтинговая позиция	Средний рейтинговый балл	Локальные рейтинговые позиции		Соотношение высоких и низких рейтинговых позиций
			высокие	низкие	
Республика Татарстан	1	4,95	15	2	7,50
Нижегородская область	1	4,95	14	3	4,67
Самарская область	2	5,10	15	4	3,75
Пермский край	3	6,10	13	4	3,25
Саратовская область	4	6,67	9	3	3,00
Республика Башкортостан	5	7,48	4	4	1,00
Ульяновская область	6	7,62	8	6	1,33
Удмуртская Республика	7	7,76	6	8	0,75
Республика Мордовия	8	8,14	6	7	0,86
Чувашская Республика	9	8,81	7	8	0,88
Оренбургская область	10	8,86	8	11	0,73

## Продолжение таблицы 1

Наименование региона	Индивидуальная рейтинговая позиция	Средний рейтинговый балл	Локальные рейтинговые позиции		Соотношение высоких и низких рейтинговых позиций
			высокие	низкие	
Пензенская область	11	9,38	5	12	0,42
Кировская область	12	9,71	2	12	0,17
Республика Марий Эл	13	9,86	4	13	0,31

- число научных организаций и исследователей региона на 10 тыс. занятых в экономике;
- затраты на научные исследования и разработки на 10 тыс. занятых в экономике;
- доля внутренних текущих затрат в валовом региональном продукте;
- доля экспорта технологий и услуг технического характера региона в общем объеме экспорта региона;
- затраты на информационно - коммуникационные технологии на 100 занятых в экономике;
- число персональных компьютеров на 100 работников).

Республика Башкортостан занимает пятую строчку в этом списке, имея одинаковое количество высоких и низких рейтинговых позиций.

Для анализа фактически сложившейся приоритетности различных групп рейтинговых инновационных показателей рассмотрим таблицу 2.

Таблица 2

Среднее значение интегральной рейтинговой позиции и рейтинга по группам

Группы показателей	Количество показателей в группе	Средний рейтинговый балл	Групповой рейтинг
Экономического развития региона	2	7,5	5
Инновационного потенциала промышленного	4	7,21	3
Экономического развития региона	2	7,5	5
Инновационного потенциала промышленного производства	4	7,21	3
Научеёмкости региона	5	7,33	4
Участия в международном технологическом обмене	2	6,54	1
Обеспеченности кадрами высшей квалификации в научно-инновационной сфере региона	4	7,5	5
Степени информатизации региона	5	6,9	2

Исходя из средних рейтинговых баллов, установлен групповой рейтинг, первые три позиции в нем занимают показатели участия в международном технологическом обмене, степени информатизации региона и инновационного потенциала промышленного производства. Две последние позиции приходятся на показатели наукоёмкости региона, а также



экономического развития региона и обеспеченности кадрами высшей квалификации в научно - инновационной сфере региона.

По показателям экономического развития Республика Татарстан и Самарская область имеют наилучшие показатели, на втором и третьем местах — Пермский край и Оренбургская область (табл.3).

Таблица 3

Рейтинг региона по группам показателей

Наименование региона	Рейтинг региона по группам показателей						Рейтинг региона по совокупности показателей
	1	2	3	4	5	6	
Республика Башкортостан	4	8	8	8	4	5	5
Республика Марий Эл	12	11	10	8	6	9	13
Республика Мордовия	9	3	9	8	3	13	8
Республика Татарстан	1	6	5	1	7	3	1
Удмуртская Республика	6	5	11	4	5	6	7
Чувашская Республика	10	7	12	6	8	4	9
Пермский край	2	3	4	2	10	7	3
Кировская область	11	10	9	5	9	10	12
Нижегородская область	5	1	1	1	11	2	1
Оренбургская область	3	9	13	7	1	11	10
Пензенская область	12	6	6	8	12	10	11
Самарская область	1	2	3	2	13	1	2
Саратовская область	8	4	7	2	2	12	4
Ульяновская область	7	6	2	3	11	8	6

На последнем месте по показателям экономического развития среди регионов Приволжского федерального округа находятся Республика Марий Эл и Пензенская область.

Республика Башкортостан по трем группам показателей занимает 4–5 места (экономического развития, обеспеченности кадрами высшей квалификации в научно - инновационной сфере региона, степени информатизации региона) и так же по трем группам показателей восьмые места (инновационного потенциала промышленного производства, наукоемкости региона, участия в международном технологическом обмене).

Одной из неотъемлемых составляющих рейтинга являются региональные нормативно-правовые акты, направленные на налоговые послабления для инвесторов и развитие инвестиций в регионе. Так, в регионах, находящихся на первых местах в списке самых привлекательных для инвестиций, установлены налоговые льготы для поддержки инвесторов.

Создание в Республике Башкортостан благоприятного, конкурентоспособного инвестиционного климата, наращивание объемов привлекаемых в республику инвестиций, а вместе с ними новейших технологий и разработок является ключевым вопросом в деятельности Правительства Республики Башкортостан.

С 1 января 2012 года вступили в силу законы Республики Башкортостан, предоставляющие инвесторам льготы по налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций. В зависимости от объема вложенных инвестиций снижена налоговая ставка налога на прибыль организаций, подлежащая зачислению в бюджет Республики Башкортостан, до 13,5% при базовой ставке 18,0%. Также инвесторы, осуществляющие инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений в Республике Башкортостан освобождены от уплаты налога на имущество организаций.

Законом Республики Башкортостан "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Республики Башкортостан о налогах в части осуществления инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений" увеличен срок установления пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций и освобождение от уплаты налога на имущество организаций для инвесторов в зависимости от объема осуществленных ими капитальных вложений: при объеме осуществленных капитальных вложений свыше 2 млрд. рублей до 5 млрд. рублей включительно – на 5 лет, свыше 5 млрд. рублей – на 10 лет [2].

Государственным Собранием - Курултаем Республики Башкортостан приняты законы, направленные на стимулирование инвестиционной активности, предусматривающей льготное налогообложение прибыли и имущества инвесторов, и участников инновационной деятельности.

Закон Республики Башкортостан от 31 октября 2011 года № 454-з "Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений" устанавливает инвесторам пониженную налоговую ставку налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет республики, в размере 13,5% (при базовой ставке 18%) на срок от 1 до 5 лет в зависимости от объема осуществленных капитальных вложений [3].

Закон Республики Башкортостан от 31 октября 2011 года № 455-з "О внесении изменения в статью 3 Закона РБ "О налоге на имущество организаций" предусматривает освобождение инвесторов от уплаты налога на имущество организаций на срок от 1 до 5 лет в зависимости от объема осуществленных капитальных вложений [4].

Пониженная налоговая ставка налога на прибыль организаций и льгота по налогу на имущество организаций устанавливается для инвесторов, состоящих на налоговом учете на территории Республики Башкортостан и заключивших с правительством республики инвестиционное соглашение об условиях реализации того или иного приоритетного инвестиционного проекта, а также осуществивших капитальные вложения. Принятые законы вступили в силу с 1 января 2012 года.

Правительством Республики Башкортостан были подписаны также соглашения о взаимном сотрудничестве в инвестиционной и инновационной сферах с такими компаниями, как ОАО "ИНТЕР РАО ЕЭС", ООО "ПЭТ-Технолоджи" (ОАО "РОСНАНО") и некоммерческой организацией "Фонд

развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий" (Фонд "Сколково"). Заключены Инвестиционные соглашения об условиях реализации приоритетных инвестиционных проектов с компаниями ООО "Башкирская мясная компания", ООО "Уральская мясная компания", ОАО "Салаватстекло", ОАО "Благовещенский арматурный завод", ОАО "Баймакский литейно-механический завод", ООО "Башкирский птицеводческий комплекс имени М. Гафури", группой компаний "Kronospan Holdings East Ltd" (Австрия).

Рассмотрение нормативно-правовых актов, способствующих привлечению инвестиций в регионы и наполнению региональных бюджетов, позволило определить ряд финансовых инструментов, основными из них являются:

- субсидирование налога на прибыль, подлежащего зачислению в региональный бюджет;
- изменение срока уплаты налогов и сборов в форме отсрочек, рассрочек, инвестиционных налоговых кредитов;
- списание участникам инвестиционной деятельности безнадежных долгов по налогам и сборам;
- льгота по налогу на имущество организаций;
- льгота по налогу прибыль организаций;
- субсидии на возмещение части процентной ставки по кредитам и лизингу в размере части действующей ставки рефинансирования Банка России;
- создание на территории субъекта РФ зон экономического благоприятствования;
- снижение стоимости аренды земельных участков;
- продление льготного режима с применением пониженных ставок;
- снижение ставок при применении налогоплательщиком специальных налоговых режимов;
- освобождение от налога на прибыль организаций на время окупаемости инвестиционного проекта.

Оценка эффективности налоговых льгот представляет собой более сложный процесс, чем расчет выпадающих доходов и объем высвобожденных средств, направленных на инвестиции. И в настоящее время попытки решения данной задачи осуществляется более чем в 60% субъектов РФ.

#### Библиографический список

1. Абрамов, М. О налогах и проблемах модернизации России / М. Абрамов // Свободная мысль. – 2010. – N 4. – С.15 – 17.
2. Законом Республики Башкортостан "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Республики Башкортостан о налогах в части осуществления инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений". Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main>.

3. Закон Республики Башкортостан от 31 октября 2011 года № 454-з "Об установлении пониженной налоговой ставки налога на прибыль организаций инвесторам, осуществляющим инвестиционную деятельность в форме капитальных вложений". Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.

4. Закон Республики Башкортостан от 31 октября 2011 года № 455-з "О внесении изменения в статью 3 Закона РБ "О налоге на имущество организаций". Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main>.

**Л. Г. ГИЗЗАТУЛЛИНА, О. В. КРИОНИ**

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

### **БАНКОВСКИЕ СТАНДАРТЫ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ РАБОТЫ БАНКОВ**

В наше время стандарты играют важнейшую роль. Невозможно представить организацию, предприятие, компанию без контроля и оценки работы специалиста, в особенности руководителей. Стандартизация настолько плотно вошла в профессиональный обиход, что, казалось бы, не осталось ни одной области, как на мировом уровне, так и в рамках конкретной страны, где бы она не нашла свое применения. И если само понятие эталона, стандарта веками ассоциировалось исключительно с техническими областями, то, благодаря процессам глобализации, получило развитие экономическое направление и появились новые группы международных стандартов (международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), Базельские соглашения, стандарты качества менеджмента серии ИСО, международные стандарты аудита (МСА), и т.п.). Всестороннее и масштабное развитие банковской системы России предполагает не только количественный ее рост, но и качественный. Требуется улучшить организацию и управление банковской деятельностью, повысить уровень обслуживания клиентов, формировать качественно и эффективно банковские продукты.

Побудительным мотивом роста качества работы банков, безусловно, являются требования рынка, усиливающаяся конкуренция на банковском рынке. Большую помощь банкам оказывает наличие лучших методов организации работы, обеспечение банков документами, отражающими передовой опыт организации банковской деятельности. Практическое значение для повышения качества банковской деятельности имеет разработка и применение стандартов ведения банковских процессов.

Главной особенностью стандартов качества управления банковской деятельностью является то, стандарты качества управления банковской деятельностью содержат конкретные требования к конкретным банковским

процессам, на основании которых могут быть выработаны конкретные рекомендации по улучшению того или иного процесса банка.

Принимая во внимание процессы всеобщей стандартизации Ассоциация российских банков при активной поддержке ЦБ РФ (в т.ч. Национального банка Республики Башкортостан) уже в 2003 г. приняла стратегическое решение по созданию серии профессиональных стандартов. Вектор развития этой области направлен на движение к банковскому саморегулированию и использованию стандартов для оценки качества банковской деятельности со стороны бизнеса и надзорных органов.

В результате многолетней, целенаправленной, совместной работы достигнуто главное: обеспечена заинтересованность не только самих банков-разработчиков, но и ЦБ РФ в необходимости расширения стандартов и, самое главное, – улучшения их качества. С согласия подразделений Банка России теперь стандарты, соответствующие предъявляемым к ним требованиям, будут использоваться в системе надзора для оценки качества работы банка в целом. Это означает, что если банк активно использует лучший опыт в организации банковской деятельности, обеспечивает соответствующий уровень контроля за внутренней работой, то это обстоятельство будет использоваться, в частности, в целях повышения группы качества.

Как уже отмечалось, основной дискуссионной площадкой, в течение многих лет является ежегодная научно–практическая конференция «Банки. Процессы. Стандарты. Качество». Организаторы мероприятия АРБ и Ассоциация кредитных организаций Республики Башкортостан ставят своей целью обсуждать наиболее острые вопросы как практического, так и методологического характера, приближаясь к наилучшей банковской практике с учётом мирового и отечественного опыта. Поэтому в качестве постоянных участников мероприятия помимо банков выступают ведущие организации в области консалтинга и аудита, рейтинговые агентства, сертификационные компании, представители науки и бизнеса. Благодаря такому подходу, стандартизация качества служит на благо банковскому прогрессу.

В решении проблемы повышения качества работы банков особое значение принадлежит стандартам качества. Перед банковским сообществом стоит задача разработать и внедрить стандарты в деятельность банков по следующим направлениям.

Регулятивные стандарты, в т.ч. международные стандарты Базельского комитета по банковскому надзору (Базель II и Базель III). Особое значение имеет адаптация международных стандартов в национальных условиях развития экономики России, разработка национальных стандартов.

Стандарты банковских продуктов, и прежде всего, те из них, которые должны способствовать модернизации и инвестиционной активности экономики, развитию приоритетных сфер (малый и средний бизнес, жилищное строительство и т.д.).

Стандарты качества управления банками, выработка оптимальных процессов по управлению банковской деятельностью.

Стандарты банковских технологий и банковских операций, в т.ч. разработка и внедрение стандартов национальной платежной системы, отраслевые стандарты по раскрытию кредитными организациями информации, безопасности банков и др.

Участники Конференции 2013 году, обсудили стандарты качества банковской деятельности (регулятивные стандарты, стандарты банковских продуктов, стандарты качества управления банками), которые способствуют выполнению задач, определенных в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года.

Утвержденные стандарты качества банковской деятельности.

- Стандарт качества организации стратегического управления в банке.
- Стандарт качества организации управления кредитным риском в кредитных организациях.
- Стандарт качества организации управления риском ликвидности в кредитных организациях.
- Стандарт качества организации управления операционными рисками в кредитных организациях.
- Стандарт качества управления репутационным риском в кредитных организациях.
- Стандарт качества организации внутреннего контроля в банках.
- Стандарт качества управления персоналом в банке.
- Стандарт качества управления взаимоотношениями с потребителями банковских услуг.
- Стандарт качества организации управленческого учета и отчетности в банке.
- Стандарт осуществления безналичных расчетов кредитными организациями.
- Стандарт качества организации работы по управлению бизнес-процессами в кредитных организациях.
- Стандарт управления непрерывностью деятельности организаций банковской системы Российской Федерации.
- Стандарт процесса инновационного кредитования.
- Стандарт качества организации деятельности по аутсорсингу информационных технологий в банках.
- Новые разрабатываемые стандарты.
- Стандарты качества кредитных продуктов для целей рефинансирования.
- Стандарт накопительных (строительно-сберегательных) продуктов.
- Стандарт качества интегрированного управления рисками в кредитных организациях.
- Стандарт процесса взыскания долгов физических лиц.
- Стандарт предоставления банковских услуг через Интернет.
- Стандарт денежных переводов.
- Стандарт текущего планирования деятельности банка.

- Стандарт бюджетирования деятельности кредитной организации.
- Стандарт документационного обеспечения управления в кредитной организации
- Стандарт исламского банкинга.
- Стандарт качества взаимодействия кредитных брокеров и банков.

Перечень разрабатываемых стандартов остается открытым и формируется, исходя из предложений, выдвигаемых банковским сообществом.

#### Библиографический список

1. А. И. Милюков. Стандарты качества как двигатель банковского прогресса. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.fa.ru/CHAIR/ARB/news/Pages/2\\_20.02.2013](http://www.fa.ru/CHAIR/ARB/news/Pages/2_20.02.2013).
2. Дмитрий Злобин. Каковы основные прикладные аспекты банковских кадровых стандартов. [Электронный ресурс]. URL: <http://arb.ru>

### **И. Р. ГУБАНОВА**

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

#### **РОЛЬ ЗАКРЫТЫХ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ**

Российский рынок недвижимости – один из наиболее привлекательных сегментов российской экономики. Профессиональные участники этого рынка и инвесторы постоянно находятся в поиске наиболее оптимальных и максимально эффективных финансово-правовых решений по организации проектов в сфере недвижимости и привлечению инвестиций в эти проекты.

Сегодня рынок недвижимости представлен как застройщиками, банками, операторами и крупными инвесторами, так и государственными структурами и частными инвесторами. У всех свои цели и задачи, которые они реализуют, используя весьма ограниченный набор механизмов финансирования проекта, извлечения и распределения прибыли, управления проектом.

Все способы финансирования проектов в сфере недвижимости можно разделить на 2 группы:

- долевое финансирование (размещение акций/долей; размещение инвестиционных паев; простое товарищество);
- долговое финансирование (привлечение банковских кредитов; размещение облигационных и вексельных займов; привлечение средств на основе инвестиционных договоров и/или договоров долевого участия);

Присутствуют и смешанные механизмы финансирования проектов в сфере недвижимости.

В российской практике достаточно редко используются инструменты долевого финансирования, застройщики и организаторы проектов в сфере недвижимости полагаются преимущественно на долговое финансирование,

обеспечиваемое за счет долевого участия в строительстве (на основе инвестиционного договора или договора, заключенного в соответствии с требованиями 214-ФЗ) и заемных средств, полученных от кредитных организаций под залог земельных активов. Основные задачи, которые стоят перед инвесторами, входящими в проект через инструменты долевого финансирования, являются:

- возврат инвестиций в максимально ликвидной форме;
- ликвидность вложений (производного инструмента);
- реинвестирование доходов и диверсификация вложений;
- получение промежуточного дохода от инвестиционного проекта;
- контроль ключевых решений организатора проекта (в отношении инвестирования и распоряжения активами);
- обеспечение высокой степени защиты инвестиций и проекта от внешних и внутренних рисков.

Указанным потребностям в полной мере отвечает закрытый ПИФ, максимально органично сочетающий в себе интересы и организаторов проекта и инвесторов.

Российские фонды недвижимости за пять лет своего существования в России, уже зарекомендовали себя как эффективный инструмент организации строительных и рентных проектов, а с выходом изменений в законодательство об инвестиционных фондах станут еще более привлекательным механизмом привлечения инвестиций в недвижимость.

Введение в законодательство о финансовых рынках института квалифицированного инвестора послужило причиной разделения всех фондов на:

- ПИФы, паи которых не ограничены в обороте
- ПИФы, паи которые ограничены в обороте («ПИФы для квалифицированных инвесторов»).

Это разделение затронуло и закрытые ПИФы недвижимости. В отличие от существовавшей ранее единственной категории фондов недвижимости, нынешние фонды имеют 3 разновидности:

- рентный ЗПИФ;
- ЗПИФ недвижимости и
- ЗПИФ недвижимости для квалифицированных инвесторов.

Приведение деление является юридическим, с экономической точки зрения выделяются:

- земельные ПИФы (данная разновидность ориентирована на вложения в земельные участки, различного назначения);
- рентные ПИФы (рентный ПИФ – фонд, деятельность которого основана на предоставлении недвижимости фонда в аренду);
- девелоперские ПИФы (фонды, занимающиеся развитием существующих объектов: их реконструкцией, улучшением состояния);
- строительные ПИФы (ПИФы, задача которых создание новых объектов);



- промышленные ПИФы (действующие как держатели объектов недвижимости производственного назначения и функционирующие как рентный фонд для внутренней аренды).

В большинстве случаев осуществляется решение множества экономических задач внутри одного фонда: так практически любой рентный фонд выполняет девелопмент сдаваемых в аренду объектов, земельные ПИФы становятся строительными фондами, т.е. ведут застройку участков, в составе фонда).

Новыми юридическими разновидностями стали рентные фонды и фонды для квалифицированных инвесторов. При этом на базе рентного ПИФ для квалифицированных инвесторов появилась возможность более гибко и эффективно организовывать работу с земельными активами – создавать земельный ПИФ, который может:

- приобретать земельные участки любых категорий и видов разрешенного использования;
- полноценно участвовать в земельных аукционах (торгах).

Каждая из них ориентирована на работу с различными инструментами привлечения инвестиций и, соответственно, на разные группы инвесторов.

Внесение поправок в законодательство позволило российским фондам недвижимости не только успешно конкурировать с привычными способами финансирования проектов в сфере недвижимости (таких как банковское кредитование и долевое участие в строительстве), но и переигрывать их по ряду ключевых параметров.

На общем фоне улучшения состояния мировой экономики и, соответственно, ситуации на рынках недвижимости существуют страны, которые не решили кризисных проблем и чье положение не только не стабилизировалось, но и заметно ухудшалось.

Таблица 1

### Классификация ЗПИФ

Ключевые параметры	Рентный ЗПИФ	ЗПИФ недвижимости (для всех)	ЗПИФ недвижимости (для квалифицированных инвесторов)
характерные особенности проекта / фонда	<ul style="list-style-type: none"> <li>• - управление рентным проектом привлечение retail-инвесторов (стабильная доходность при низких рисках)</li> <li>• - «упаковка» недвижимых активов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• инвестиции в «стройку» для широкого круга инвесторов</li> <li>• строительство только через договор участия в долевом строительстве (214-ФЗ) девелопмент земельных участков (технический, перевод)</li> <li>• операции с недвижимостью (спекулятивный рынок)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• инвестиционные и подрядные контракты смешанные формы финансирования (долговые инструменты)</li> <li>• работа с кэптивными и аффилированными структурами</li> </ul>

Продолжение таблицы 1

Ключевые параметры	Рентный ЗПИФ	ЗПИФ недвижимости (для всех)	ЗПИФ недвижимости (для квалифицированных инвесторов)
характерные особенности проекта / фонда	<ul style="list-style-type: none"> <li>полная оплата;</li> <li>стартовые инвесторы (собственники);</li> <li>рыночные (новые) инвесторы (retail)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>полная оплата паев;</li> <li>стартовые инвесторы (собственники);</li> <li>рыночные (новые) инвесторы (retail)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>полная оплата / рассрочка по оплате паев;</li> <li>стартовые инвесторы (собственники);</li> <li>нерыночные (новые) инвесторы (институц-ные инвесторы)</li> </ul>
особенности привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов (долевая форма)	<ul style="list-style-type: none"> <li>объявленные паи (общий лимит выпусков)</li> <li>размещение по фактическому объему привлеченных инвесторов</li> <li>ускоренная процедура выпуска дополнительных паев</li> <li>оплата доп.паев – в любой форме</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>объявленные паи (общий лимит выпусков)</li> <li>размещение по фактическому объему привлеченных инвесторов</li> <li>ускоренная процедура выпуска дополнительных паев</li> <li>оплата доп.паев – в любой форме</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>объявленные паи (общий лимит выпусков)</li> <li>размещение по фактическому объему привлеченных инвесторов</li> <li>ускоренная процедура выпуска дополнительных паев</li> <li>оплата доп.паев – в любой форме</li> </ul>
формы инвестиционных вложений (для стартовых и новых инвесторов)	<ul style="list-style-type: none"> <li>денежные средства</li> <li>недвижимость</li> <li>корпоративные права</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>денежные средства</li> <li>недвижимость</li> <li>корпоративные права</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>денежные средства</li> <li>недвижимость</li> <li>корпоративные права</li> </ul>
обеспечение ликвидности производного инструмента (пая)	<ul style="list-style-type: none"> <li>организация вторичного обращения (на биржевых площадках и вне бирж)</li> <li>оферты на выкуп паев</li> <li>досрочное частичное погашение</li> <li>займы банков под залог паев</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>организация вторичного обращения (на биржевых площадках и вне бирж)</li> <li>оферты на выкуп паев</li> <li>досрочное частичное погашение</li> <li>займы банков под залог паев</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>организация вторичного обращения (в спец.секциях биржевых площадок)</li> <li>оферты на выкуп паев</li> <li>досрочное частичное погашение</li> <li>займы банков под залог паев</li> </ul>
работа с кредитными институтами (привлечение заемного капитала, залог инвестиционных паев, инструменты снижения рисков)	<ul style="list-style-type: none"> <li>кредитование пайщиков под залог инвестиционных паев</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>кредитование пайщиков под залог инвестиционных паев</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>получение займов (фондом)</li> <li>предоставление залогового обеспечения за счет имущества фонда</li> <li>выдача фондом займов (формирование дебиторской задолженности)</li> <li>кредитование пайщиков под залог инвестиционных паев</li> </ul>
управление доходностью инвестора / организатора проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>выплата пайщикам промежуточного дохода</li> <li>досрочное частичное погашение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>выплата пайщикам промежуточного дохода</li> <li>досрочное частичное погашение</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>выплата пайщикам промежуточного дохода</li> <li>досрочное частичное погашение инвест. паев</li> </ul>

Продолжение таблицы 1

Ключевые параметры	Рентный ЗПИФ	ЗПИФ недвижимости (для всех)	ЗПИФ недвижимости (для квалифицированных инвесторов)
	– инвестиционных паев – выбор системы вознаграждения УК	– инвестиционных паев – выбор системы вознаграждения УК	– «свободная» система вознаграждения УК
направления работы и формы реинвестирования доходов и диверсификации вложений (разрешенные профильные активы)	– объекты недвижимости – земля – права аренды – корпоративные активы	– объекты недвижимости – земля – права аренды – корпоративные активы – контрактные права (из договоров участия в долевом строительстве)	– объекты недвижимости – земля – права аренды – контрактные права (из договоров участия в долевом строительстве) – контрактные права (из инвестиционных контрактов) – контрактные права (из договоров подряда)
механизмы контроля со стороны инвесторов, защитные механизмы и институты	– ограничения полномочий УК по распоряжению недвижимостью – общее собрание пайщиков – инвестиционный комитет (из числа пайщиков) – досрочное частичное погашение паев	– ограничения полномочий УК по распоряжению недвижимостью – общее собрание пайщиков – инвестиционный комитет (из числа пайщиков) – досрочное частичное погашение паев – независимый оценщик	– ограничения полномочий УК по распоряжению недвижимостью – общее собрание пайщиков – инвестиционный комитет (из числа пайщиков) – досрочное частичное погашение паев

Рынок недвижимости неразрывно связан с экономическим положением в стране. Более того, он является базовой составляющей, фундаментом, который поддерживает экономику в позитивном состоянии, если с недвижимостью все в порядке, и, напротив, тянет ее вниз, если ситуация негативна. В 2013 году особое место недвижимости весьма ярко демонстрируют экономики Испании, Португалии, Китая, Греции.

В то же время общий экономический рост также имеет важное значение для здоровья рынка недвижимости, создающий условия, которые будут стимулировать спрос на недвижимость. Для того чтобы принимать взвешенные решения, инвесторам в недвижимость необходимо анализировать не только графики роста или падения цен, но и такие критерии, как общие экономические показатели, потенциал прироста капитала, состояние рынка аренды, ипотечную доступность.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (в редакции от 23 июля 2008 г.). Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT>.

2. Абрамов, А. Перспективы биржевого рынка инвестиционных паев ПИФов / А. Абрамов // Биржевое обозрение. – 2006. - № 11. С.5-7.

## **И. Р. ГУБАНОВА**

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

### **СТРАХОВАНИЕ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Госстрахнадзором постоянно ведется работа по изучению и использованию мирового опыта по надзору за страховой деятельностью. Он участвует в Европейском совещании органов страхового надзора, а также является одним из учредителей и участником Международной ассоциации органов страхового надзора, что позволяет обсуждать и находить взаимопонимание по ряду наиболее важных проблем, таких, как условия взаимного допуска на национальные рынки страховых компаний с учетом требований внутреннего страхового законодательства; условия и механизм контроля за обеспечением надежности и гарантий при проведении страховых операций и использование новых методов в страховой деятельности.

Инновации в страховой деятельности, во-первых, совершают переход от уже существующих методов к новым, а также происходит переход от массового потребления к индивидуальному [1]. У клиентов сформировались свои требования и ожидания относительно предлагаемых страховых услуг.

С одной стороны, индивидуализация потребления приводит к тому, что каждый продукт (услуга) должны удовлетворять конкретные потребности конкретного клиента. С другой – продукция должна поставляться тем способом, который удобен для клиента, включая новые направления при покупке страховой защиты.

На современном этапе значительно вырос интерес именно к нововведениям, как к страховому продукту, так и к системе его обслуживания. В страховании, например, потребитель услуг уже не просто хочет иметь полис на случай повреждения автомобиля. Страхователь желает, чтобы в полисе были предусмотрены эвакуация, ремонт поврежденной автомашины, а при необходимости и замена ее на время ремонта, оказание первой медицинской помощи пострадавшим. Клиент ожидает новый страховой продукт, обладающий многими свойствами, мультиатрибутивными.

Во-вторых, инновации по мере развития страхового рынка и ограниченного числа клиентов страховых компаний (в России застраховано не более 10% рисков) усиливается конкуренция между ними. Вначале это проявлялось в снижении цен на страховые услуги, особенно в автомобильном страховании и страховании путешественников. Однако, снижение цен не беспредельно. Поэтому необходимо создавать такие страховые продукты, включают максимально большой выбор предлагаемых услуг, и тогда борьба за

клиента неминуемо перейдет в сферу обслуживания и качества страховых продуктов.

В-третьих, создавая инновационные продукты сегодня меняется сам характер изменений. Российским страховым компаниям приходится действовать в турбулентной, т.е. постоянно изменяющейся среде. Например, еще не так давно российские компании предлагали крайне ограниченный набор услуг по страхованию жизни: накопительное страхование либо страхование на случай смерти. Сегодня они предлагают постоянно изменяющийся перечень услуг, среди которых пенсионное страхование, страхование на случай критических заболеваний, страхование ренты и т.д.

В-четвертых, инновации в страховании меняются и характер производственных отношений, где основным объектом становятся процессы, а не их отдельные части или операции. В создании страхового продукта, например, участвуют и маркетологи, и андеррайтеры, и продавцы, и актуарии, и методологи. Каждое подразделение, участвующее в процессе разработки, концентрирует свое внимание внутрь - на своих проблемах и вверх - на своего начальника, а в итоге выходит новый страховой продукт необходимый страхователю

Для эффективной организации страховой работы компании необходимо систематически изучать состояние страхового рынка и перспективы спроса на страховые услуги, разрабатывать предложения по улучшению организации работы, реализации имеющихся в распоряжении общества услуг по введению новых видов страхования. Всему этому способствует внедрение в страховой работе маркетинга.

Новый страховой продукт можно рассматривать как продукт и как услугу. Каждая услуга, в свою очередь может удовлетворять или не удовлетворять потребности клиента. Надежность услуг может быть повышена благодаря предоставлению более высоких стандартов обслуживания клиентов, а также увязки оплаты продавцов с качеством их работы [2].

Начиная разработку нового вида страхового продукта, нужно помнить об обязательном условии успеха — продукт должен удовлетворять все требования и пожелания клиента. Необходимо одновременно начать работу и по созданию нового бланка страхового полиса. Нельзя использовать для продажи нового продукта старый полис.

Это будет свидетельствовать о том, что страховая компания в течение всего этого времени не пересматривала свой страховой портфель. Страхователь ждет от страховщика более простой, понятный и очень нужный ему страховой продукт.

Отправным моментом в работе по созданию нового страхового полиса является повышенный спрос среди клиентов на определенный продукт.

Разрабатывая новый страховой продукт компания должна всегда помнить о страховом Законодательстве, которое регулирует отношения между компанией и клиентом. Одним из важных моментов является определение оптимальной цены на новый продукт. Цена должна быть средневысокой и

достойной страхового рынка. Но эта работа входит в функциональные обязанности актуарной службы. Как правило, при решении этого вопроса возникает конфликт между технической службой и службой маркетинга. Это связано с тем, что служба маркетинга считает, что основной упор при работе с клиентом необходимо делать не на цену, а на качество предлагаемого продукта.

Для того, чтобы служба маркетинга могла успешно проводить свою работу, надо поделить рынок на сегменты и изучить отношение каждой группы клиентов к новому продукту. Так как основной задачей службы маркетинга является ориентация продукта на клиента. При проведении сегментации рынка можно выделить 4 типа клиентов [3]:

- «нестабильные клиенты»;
- «импульсивные клиенты»;
- «верные клиенты»;
- «много думающие клиенты».

Теперь необходимо решить на какую из групп клиентов можно сделать упор в своей работе.

«Нестабильные – клиенты», меняющие постоянно свое мнение и привязанности. Как правило, основанием для смены страховой компании является цена на страховой продукт.

«Импульсивные – клиенты», любящие себя персонифицировать. С этими группами клиентов, с позиции маркетинга, лучше не работать, т. к., в первом случае, в работе по освоению рынка нельзя ориентироваться на цену, а во втором случае потребуется большое количество персонифицированных полисов.

«Верные – клиенты», сотрудничающие со страховой компанией на протяжении многих лет.

«Много думающие – клиенты», разбирающиеся в сути вопроса и видящие свою выгоду.

С этими группами клиентов, с позиции маркетинга, рекомендуется сотрудничать. К работе на этом уровне служба изучения рынка подключает продавцов.

Когда будет закончена работа на всех предыдущих этапах, работники маркетинга могут переходить к выработке своего заключительного решения, ключевыми моментами которого должны стать следующие разделы [4]:

- предоставление клиенту наибольшего числа удобных покрытий;
- техническая форма предоставления клиенту покрытий;
- реальность цены на страховой продукт;
- создание удобства процедуры заключения договора и заполнения бланка полиса.

В целом можно сделать вывод, что инновационные направления в страховой деятельности являются актуальным направлением на современном этапе и играют большую роль, так увеличивается прибыль и страховой фонд

компании, совершенствуется работа страховой компании, что увеличивает репутацию за счет увеличения числа страхователей.

#### Библиографический список:

1. Измайлов, В. Определение оптимальных условий квотного договора перестрахования / В. Измайлов //Страховое дело. - 2009.-№ 11. – С.34-39.
2. Сотникова, Л.В., Расходы на страхование: включение в себестоимость продукции и в себестоимость имущества. /Л. В. Сотникова // Бухгалтерский учет. - 2010. – №2, №3.
3. Митецр, О.И. Оценка инновационного потенциала страховой компании/ О. И. Митецр //Страховое дело.- 2010. - № 13. – С.45 –47.
4. Брагина, Е. Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации /Е. Брагина //Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 6. – С.33 –34.

**А. А. ЕВЛУХИН, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РБ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Республика Башкортостан среди регионов Российской Федерации отличается наличием достаточно развитой банковской системы. Современная банковская система Республики Башкортостан - это адаптируемая к реальным потребностям, постоянно модернизируемая, устойчивая финансовая структура, которая является основой финансового сектора Республики Башкортостан и одним из важнейших рыночных институтов, необходимых для реализации экономического потенциала Республики Башкортостан.

На банковском рынке Республики Башкортостан в настоящее время функционирует 89 кредитных организаций, в том числе 11 региональных и 78 инорегиональных банков.

За последние 5 лет общее количество кредитных организаций, присутствующих на территории республики, выросло более чем в 2 раза.

В республике представлены все лидеры рынка банковских услуг в соответствующих сегментах, из 30 крупнейших банков Российской Федерации на территории республики работают 25 банков.

Банковская сеть Республики Башкортостан по количеству подразделений (1310 единиц) находится на первом месте среди регионов в Приволжском федеральном округе и на шестом месте – в Российской Федерации.

Крупнейшие участники рынка банковских услуг РБ:

1) Российские банки:

Сбербанк России. Входит в TOP-50 крупнейших банков мира по размеру основного капитала. Его капитал и активы составляют более четверти от соответствующих совокупных показателей российской банковской системы. В

Башкортостане Сбербанк имеет 17 отделений и 595 внутренних структурных подразделений. Практически каждый житель республики является клиентом Сбербанка России.

Банк ВТБ. Является вторым банком в России по размеру капитала и активов, занимает лидирующие позиции в сфере корпоративного кредитования. В Республике Башкортостан представлен филиалом.

Банк «УРАЛСИБ». Входит в ТОП-10 крупнейших российских банков. Исторически имеет одну из наиболее разветвленных сетей структурных подразделений в Республике Башкортостан.

2) Ведущие региональные банки:

«АФ Банк» - универсальный банк с участием иностранного (казахского) капитала. Основан в 1990 году.

«Башкомснаббанк» - универсальный банк, оказывающий широкий спектр банковских услуг юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и населению. Успешно функционирует с 1991 года.

«ИнвестКапиталБанк» - универсальный банк, предоставляющий полный спектр услуг для физических и юридических лиц с 1993 года [1].

В таблице 1 представлены данные об активах региональных банков РБ на декабрь 2012 года. Наибольший объем активов у Инвесткапиталбанка – почти 23%, этого недостаточно для признания его монополистом.

Таблица 1

Активы банков РБ [3]

Позиция в рейтинге	Название банка	Декабрь, 2012, тыс. рублей	Доля в общем объеме, %
1	Инвесткапиталбанк	16772188	22,78
2	Социнвестбанк	10268526	13,94
3	Башинвестбанк	8967904	12,18
4	Башкомснаббанк	8607359	11,69
5	Уралкапиталбанк	8351835	11,34
6	АФ Банк	7801611	10,59
7	Промтрансбанк	6708136	9,11
8	Мой Банк. Ипотека	4744530	6,44
9	Башпромбанк	759964	1,03
10	Платежные Системы	655817	0,89
ИТОГО		73637870	100,00

Сумма долей трех крупнейших банков превышает 45%, что говорит об умеренной степени концентрации в отрасли.

Индекс Херфиндаля — Хиршмана для этих банков составляет 1365, что опять же говорит об умеренной концентрации в этих отраслях.

Однако, помимо банков, получивших лицензии у НБ РБ, на территории республики действует огромное количество других российских и иностранных банков (через сеть филиалов, представительств и доп. офисов). Среди них



наибольшей долей активов владеет Сбербанк (32,7%), на втором месте УралСиб (13,9%) и Банк МТС третий по величине активов в РБ (6,6%).

Таким образом, с учетом активов всех банков, действующих в регионе, степень концентрации окажется чуть выше (53,2%), но все же останется умеренной.

За последние годы не наблюдалось значительных интеграций банков внутри региона. Большинство республиканских банков частично или полностью поглощаются другими российскими банками, более крупными и развитыми в территориальном плане.

Так, в 2008 году 100% акций крупнейшего республиканского банка Инвесткапиталбанк были приобретены владельцами банка «Северный Морской Путь», базирующегося в Москве, во главе с Аркадием и Борисом Ротенберг [3].

В том же 2008 году КБ Русский Банк Делового Сотрудничества (РБДС, Москва) был поглощен Социнвестбанком, после чего в ведение владельца КБ РБДС Сергея Таболина перешел контрольный пакет акций Сонцивестбанка (84,02%) [2].

В период кризиса 2008 года третий по величине банк республики БашИнвестБанк был частично поглощен БинБанком (76% акций), В начале 2011 года структура акционеров изменилась, и сейчас Бинбанк владеет 39,24% Башинвестбанка, еще 48,37% банка принадлежит владельцу Бинбанка Михаилу Шишханову.

Также, согласно плану финансового оздоровления Башинвестбанка Агентства по страхованию вкладов (АСВ) в 2013 году Башинвестбанк будет полностью присоединен к Бинбанку [4].

До марта 2007 года АФ Банк был «дочкой» Альфа-Банка, пока казахское АО Астана-Финанс не выкупила его акции на сумму 15 млн долл. США. На данный момент Астана-Финанс владеет 99,9% АФ Банка.[3]

Башпромбанк в 2002 году перешел в распоряжение УралСиб. На данный момент акционерами кредитной организации являются: ОАО "Уралсиб" (контролирует 48,5% акций банка) и Минимущество Башкирии (49,9% акций) [5].

Таким образом, в настоящее время явно прослеживается тенденция приобретения контрольных пакетов акций республиканских банков более крупными банками, базирующимися в Москве. Большая часть банков, которые числятся региональными, на самом деле только формально базируются в Уфе, а на самом деле их главы находятся в других регионах или даже государствах.

Ситуация во всех республиканских кредитных организациях стабильная, прогноз развития — позитивный. Отмечается только некоторое замедление темпов прироста вкладов физических лиц. Остатки средств на счетах банков — практически на уровне начала 2013 года [6].

#### Библиографический список

1. АИМК «Сигма»: Анализ Республики Башкортостан в рамках проекта «Бизнес-атлас регионов России» [Электронный ресурс]. URL: [http://sigmarb.ru/files/breaf\\_info.pdf](http://sigmarb.ru/files/breaf_info.pdf)

2. БашИнвестБанк // Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bibank.ru/about/uchastniki-banka-i-affilirovannie-lica>
3. Информационный портал о банках. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/>
4. Коммерсант Башкортостан. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Региональный выпуск URL: <http://www.kommersant.ru/doc-rss/2036038>
5. Слияния и поглощения: ежемесячный аналитический журнал. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ma-journal.ru/news/42394/>
6. ИА «Башинформ». Официальный сайт. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bashinform.ru/>

**Ю. Н. КАРАМОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕГО МОДЕРНИЗАЦИИ**

Главная задача российской образовательной политики - обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства.

Модернизация образования - это политическая и общенациональная задача, она не должна и не может осуществляться как ведомственный проект; это комплексное, всестороннее обновление всех звеньев образовательной системы и всех сфер образовательной деятельности в соответствии с требованиями современной жизни, при сохранении и умножении лучших традиций отечественного образования. Большой энциклопедический словарь толкует термин «модернизация» как изменение, усовершенствование, отвечающие современным требованиям.

Цель модернизации образования состоит в создании механизма устойчивого развития системы образования. Для достижения указанной цели будут решаться в первоочередном порядке следующие приоритетные, взаимосвязанные задачи: обеспечение государственных гарантий доступности и равных возможностей получения полноценного образования; формирование в системе образования нормативно-правовых и организационно-экономических механизмов привлечения и использования внебюджетных ресурсов; повышение социального статуса и профессионализма работников образования.

Стратегические цели модернизации образования могут быть достигнуты только в процессе постоянного взаимодействия образовательной системы с представителями национальной экономики, науки, культуры, здравоохранения, всех заинтересованных ведомств и общественных организаций. В ходе модернизации образования, рассматриваемого как приоритетная отрасль национальной экономики, государство будет последовательно наращивать его финансовую поддержку до необходимой потребности. Важными элементами

формирования эффективных экономических механизмов модернизации и развития образования, обеспечивающих фактически новые принципы и систему финансирования отрасли, должны стать: выделение средств на развитие образования из бюджетов всех уровней, включая средства на приобретение учреждениями образования учебно-лабораторного оборудования и информационно-вычислительной техники, развитие библиотек и информационных ресурсов, а также на повышение квалификации преподавателей; развитие механизмов финансовой поддержки субъектов Российской Федерации и муниципальных образований с учетом требований модернизации образования; нормативно-правовое обеспечение экономической самостоятельности учреждений образования, в том числе на основе увеличения разнообразия организационно-правовых форм образовательных учреждений и организаций; создание условий для привлечения дополнительных средств в учреждения образования; расширение на базе образовательных учреждений дополнительных платных образовательных услуг, в том числе для населения, как средства удовлетворения повышенного образовательного спроса и как внутреннего ресурса финансирования образовательных учреждений, стимулирования инновационных образовательных процессов; предоставление возможности использовать средства Федеральной программы развития образования для финансирования программ развития всех типов и видов государственных и муниципальных образовательных учреждений на условиях финансирования из соответствующих бюджетов. На 2014 год расходы на образование предусмотрены в сумме 2897 млрд. руб., на 2015 – 3156,5 млрд. руб. (Таблица 1).

Система образования должна быть ориентирована не только на задания со стороны государства, но и на постоянно возрастающий общественный образовательный спрос, на конкретные интересы семей, местных сообществ, организаций.

Таблица 1

Расходы бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в сфере образования [1].

Наименование	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Образование, всего, млрд.руб.	2 453,4	2 754,1	2 897,0	3 156,5
удельный вес в общей сумме расходов бюджетов бюджетной системы РФ, %	10,8	11,2	11,0	11,0

Именно ориентация на реальные потребности конкретных потребителей образовательных услуг должна создать основу для привлечения дополнительных финансовых и материально-технических ресурсов.

Предложения по решению проблем бюджетного финансирования образования:

- необходимо упорядочить бюджетное законодательство, в частности внести уточнения в Бюджетный кодекс РФ, предусматривающие, включение бюджетополучателей в процедуру разработки бюджета; корректировку росписи расходов бюджета на основе фактически произведённых расходов в соответствии с кодами бюджетной классификации, предоставленными в бухгалтерском отчёте за конкретный отчётный период.

- целесообразно изменить подходы к бюджетному финансированию капитального ремонта и приобретения оборудования для образовательных учреждений. Это позволит обеспечить концентрацию финансовых ресурсов на действительно важных направлениях, требующих значительных инвестиций; повысить обоснованность проводимых работ, осуществляемых закупок и т.д. вследствие применения отработанных процедур реализации инвестиционных проектов и использования опыта специалистов в этой области.

- необходимо отказаться от практики централизованного планирования структурных и организационных преобразований в сфере образования, сделав основной упор на постепенный запуск механизмов саморегулирования.

- необходимо освободить бюджетные учреждения от уплаты налогов с бюджетных средств, к которым отнесены все доходы бюджетного учреждения, в том числе от осуществления соответствующей деятельности с использованием государственного имущества, переданного ему в оперативное управление.

#### Библиографический список

1. Информационно-правовой портал «Гарант Education». [Электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://edu.garant.ru/> (дата обращения 21.12.2013)
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.98 N 145-ФЗ (ред. от 25.12.2012 с изменениями, вступившими в силу 01.01.2013). Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
3. Федеральный закон от 7 июня 2013г. N 133-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О Федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов". Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.

**Ю. Р. КУРБАНГАЛЕЕВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Основными элементами государственного регулирующего воздействия в отношении сектора малого предпринимательства выступают: политика развития малого предпринимательства, нормативно-правовое регулирование и поддержка малого предпринимательства.

Основополагающим законом, регулирующим поддержку малого предпринимательства, является Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (Далее – Закон о развитии). Исследование элементов государственного регулирующего воздействия в литературе и в рамках названного закона позволило сформировать позицию по поводу сущности поддержки малого предпринимательства.

Поддержка малого предпринимательства рассматривается как деятельность органов государственной власти РФ и органов местного самоуправления, направленные на реализацию мероприятий, предусмотренных программами развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Сюда же включается функционирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Из этого следует, что эффективность поддержки малого предпринимательства нужно оценивать как эффективность реализации программ [2].

Некоторые авторы считают ограничение поддержки мероприятиями программ сужением данного понятия и включают в поддержку весь комплекс мер государственного воздействия. Действительно, относительно узкое определение поддержки в Законе о развитии может вызвать возражения такого рода: выводится за рамки поддержки традиционный метод государственного стимулирующего воздействия - налоговые льготы. То же относится к другим видам воздействия, отнесенным только к малым предприятиям, например: квоты для субъектов малого предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) при размещении государственных и муниципальных заказов. Поэтому целесообразно внести изменения в Закон о развитии, снимающие данное противоречие.

В ходе уточнения официального определения малого предпринимательства как субъекта государственной поддержки выявлено, что, несмотря на внесение Законом о развитии изменений, в основном предотвращающих необоснованное отнесение субъектов хозяйственной деятельности к категории малого предпринимательства, пробелы в определении ликвидированы не в полной мере.

Так, к субъектам малого предпринимательства по-прежнему может быть отнесено предприятие, имеющее фактический масштаб, превышающий предельное значение показателя для малых предприятий [1]. Номинально

данное предприятие отвечает критериям Закона о развитии, но только за счет того, что не учитывается группа аффилированных предприятий, ведущих ту же деятельность или вступающих друг с другом в сделки. Следует внести дополнение в Закон о развитии, предписывающее проверку хозяйствующих субъектов на наличие аффилированных предприятий для исключения таких субъектов из сферы государственной поддержки.

Уточнение критериев идентификации субъектов малого предпринимательства будет обеспечивать целевую направленность государственной поддержки и, следовательно, повышать ее эффективность.

Конкретизация понятия «государственная поддержка» потребовала выделить из всего многообразия функций малого предпринимательства наиболее значимые для государственного воздействия: обеспечение самозанятости населения, создание новых и сохранение рабочих мест, рост доходов населения, инновационность, противодействие монополизму и поддержание конкурентной среды [5].

В данном рейтинге первые три функции имеют не только экономическую, но и ярко выраженную социальную направленность. Четвертая функция отражает стратегическую характеристику современного этапа экономического развития России. Однако необходимо иметь в виду, что ранжирование названных функций зависит, в числе многих факторов, от макроэкономической ситуации. Так, в рецессионной фазе делового цикла приоритеты могут сместиться и даже модифицироваться. Например, функция сохранения рабочих мест может занять первое место. Поэтому при формировании подходов к оценке государственной поддержки следует проводить анализ соответствия направлений поддержки актуальной макроэкономической ситуации.

Таким образом, эффективность поддержки малого предпринимательства – это отношение экономического и социального эффекта от реализации программных мероприятий к необходимым для его достижения бюджетным затратам [3].

Интерпретация документов, сопровождающих «Концепцию развития малого предпринимательства до 2020 года», приводит к выводу о том, что при оценке эффективности поддержки неправомерно оперировать показателями развития сектора малого предпринимательства в целом. Следует использовать такие показатели, как: прирост налоговых поступлений, обусловленный поддержкой; количество предприятий, воспользовавшихся поддержкой и действующих на территории депрессивных районов и др. Именно эти показатели можно соотнести с мероприятиями программ.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209–ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.

2. Гусева, Т.А. Государственная поддержка: реальность и перспективы развития малого и среднего предпринимательства / Т.А. Гусева // Право и экономика. – 2010. - №1 – С. 15-21.
3. Иванова, Ж. Поддерживай малый бизнес, страна! / Ж. Иванова // Российское предпринимательство. – 2009. – №4. – С. 12-18.
4. Козлова, Н. Малый бизнес: современная мифология / Н. Козлова // Банки и деловой мир. – 2008. - №4. – С. 35-43.
5. Крюкова, Т. Монополии, инновации и ключевая роль малых фирм / Т. Крюкова // Российское предпринимательство. – 2009. – №2. – С. 13-17.

**Т. Р. МАЗИТОВА, С. Н. ПАЩЕНКО, А. А. ШАРИПОВА**

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

### **ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТНОСЯЩИХСЯ К СЕГМЕНТУ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Малые и средние предприятия занимают достаточно небольшую долю российского рынка, их участие в экономике развитых стран мира значительно существеннее. В большинстве развитых стран малый бизнес является основой экономики. Их развитие связано с необходимостью появления конкуренции на отечественном рынке, диверсификацией российского бизнеса, созданием новых рабочих мест и т.д.

Банковский сектор принимает активные действия в сфере кредитования малого бизнеса и является основным источником заёмных средств. Усиление позиций бизнеса в экономике регионов также имеет важное значение и для банковского сектора, для расширения сферы приложения капитала, бизнеса кредитных организаций (клиентской базы, кредитной активности), для диверсификации рисков и снижения зависимости банка от ограниченного круга крупных клиентов. [1]

Наличие развитого сектора малого бизнеса является обязательным условием успешного функционирования национальной экономики. Владельцы малых предприятий составляют основу среднего класса общества, который служит гарантом стабильного развития государства. Именно с преимущественного развития малого и среднего бизнеса осуществлялся экономический рывок в некогда отсталых странах (Испании, Португалии, Греции, Южной Кореи, Тайване). Сегодня во многом за счет небольших предприятий обеспечивается ускоренное развитие экономики Китая. Расчеты показывают, что в этих странах наблюдалась прямая зависимость между динамикой экономического роста и числом малых предприятий, а доля последних в производстве ВВП составляла от 40 до 70%. И лишь на более поздних стадиях подъема крупные предприятия начинали играть значимую

роль в экономическом развитии, принимая эстафету у малого и среднего бизнеса.

Малый бизнес проник во все сферы производства, обслуживания, сервиса, науки и стал неотъемлемой частью экономики России. Малые предприятия выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких, как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, увеличение налоговой базы, поддержание социальной стабильности, а также могут произвести ряд товаров, заменяющих импортируемые.

Малый бизнес выполняет важную функцию и в формировании инновационной экономики, инвестируя средства в становление новых направлений науки и техники. В настоящее время перед Российской Федерацией остро стоит задача диверсификации национальной экономики с акцентом на развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей. Нынешняя сырьевая ориентация страны приводит к сильной зависимости отечественного хозяйства от мировой конъюнктуры цен, не позволяя тем самым рассчитывать на планомерный рост в будущем. Создание развитого сектора малого бизнеса приведет к увеличению числа наукоемких предприятий, укрепит инновационный вектор развития российской экономики, будет способствовать структурной перестройке народного хозяйства.

В условиях развития рыночной системы страны одним из важнейших вопросов при создании и функционировании малого предприятия является определение источника финансирования основного и оборотного капитала. Но заимствование необходимых сумм является существенной проблемой.

Сегодня достаточно широко распространено мнение о неразвитости малого бизнеса в России по сравнению со странами Евросоюза. Однако подобные оценки не совсем корректны с точки зрения методики анализа и расчетов. Согласно российскому законодательству к субъектам малого бизнеса (предпринимательства) относятся малые предприятия в форме юридических лиц, частные предприниматели и фермерские хозяйства. При этом эксперты в своих расчетах, как правило, оперируют лишь малыми предприятиями в форме юридических лиц, сильно занижая тем самым значения показателей развития малого бизнеса.

Кредитование малого предпринимательства в России, как и вся система кредитования, начала зарождаться 10-15 лет назад в отличие от зарубежных стран. На банковском рынке существовало небольшое количество банков и только некоторые из них предлагали услуги по кредитованию. Причиной такой ситуации была неблагоприятная экономическая ситуация в стране, высокие темпы инфляции, низкие темпы развития малого предпринимательства, и как результат - отсутствием спроса со стороны предпринимателей.

На протяжении последнего десятилетия произошел стремительный рост развития малых предприятий, способствующий развитию экономики России. Однако осталась проблема недостатка финансирования малого предпринимательства. Многие компании начали использовать схемы



диверсификации производства, увеличения производственных мощностей, не имея достаточной суммы денежных средств.

По мере увеличения количества малых предприятий, рост на кредитование малого бизнеса также возрастал. Банки начали разрабатывать программы для кредитования малого бизнеса, реализация которых приносила им доходы и увеличение объемов активно-пассивных операций. Кредитование малого предпринимательства представляет для банков огромный интерес благодаря получению высокой доходности операций и небольших сроков оборота кредитных средств. Сотрудничество с малыми предприятиями остается одним из приоритетных направлений деятельности российских банков, не смотря на то, что многие крупные российские компании берут кредиты на развитие бизнеса в иностранных банках, поскольку они предлагают предпринимателям более выгодные программы кредитования малого бизнеса с низкими процентными ставками.

Услуга по кредитованию малого бизнеса предоставляется банковскими учреждениями предприятиям, индивидуальным предпринимателям, представителям малого бизнеса, которые осуществляют свою деятельность в сфере производства, торговли или предоставления услуг.

В наше время объемы кредитования малого предпринимательства стремительно растут. Благодаря существующей конкуренции на банковском рынке происходит внедрение новых технологий, улучшаются условия по кредитованию малых предприятий и уровень обслуживания. Клиенты могут самостоятельно выбирать банки и программы кредитования, сравнивать их и принимать лучшие и подходящие для них условия.

Банки предоставляют кредит для предпринимателей на организацию или развитие бизнеса, пополнение оборотных средств, для приобретения нового оборудования, движимого или недвижимого имущества и т.д. Для того чтобы получить банковский кредит, предприниматели должны предоставить банку ликвидный залог в виде оборотных средств, собственного движимого или недвижимого имущества или же имущества третьих лиц, а также гарантией для банков служит поручительство третьих лиц. В некоторых случаях банки предоставляют беззалоговые кредиты, но этот вариант подходит только для предприятий с безупречной кредитной историей. Самым ликвидным видом залога является недвижимость.

Кредит на развитие бизнеса – это другими словами кредит на пополнение оборотных средств организации. Особенность кредитования на развитие бизнеса в том, что предприниматель может использовать денежные средства на приобретение большой партии товара или сырья для производства, расширить действующее производство, приобрести дорогостоящее оборудование, необходимое для расширения производства, а также можно использовать эти средства для строительства или реконструкции объектов производственной недвижимости. Сроки кредитования достигают пяти лет, заявка может быть рассмотрена в течение пяти или семи рабочих дней. В этом случае суммы кредита напрямую зависят уже от финансовой стабильности предприятия, от

его платежеспособности. Также такой вид кредитования предусматривает обязательное залоговое обеспечение, которым могут выступать объект недвижимости, оборудование, автотранспортные средства. Банк будет рассматривать ликвидность залогового имущества, для того чтобы обезопасить свою сторону в случае не возврата кредита. Есть вариант предоставить частичное обеспечение в качестве залога, но и тогда сумма залога не должна быть меньше 70% от стоимости кредита.

Еще один очень удобный вид кредитования малого бизнеса – это инвестиционный кредит. В ряде случаев, для того чтобы реализовать крупные проекты предприятия, необходимы значительные денежные средства и в этом случае на помощь может прийти финансирование инвестиционных проектов. Главная особенность такие кредитных программ в том, что банки могут предоставлять на более длительный срок, чем обычное кредитование малого бизнеса и расчеты кредита производятся в зависимости от финансовых возможностей предприятия. Для оформления такого вида кредитования банки предъявляют более жесткие требования. Предприниматели обязаны будут предоставить полную документацию, которая отражает всю деятельность предприятия, бухгалтерские документы и налоговую отчетность. Банк в праве отправить кредитного эксперта на предприятие, для того чтобы более подробно провести анализ предприятия. Просматривается сам проект, который необходимо будет финансировать, его положительные и возможные риски, связанные с его реализацией.

Залоговое обеспечение для этого вида кредита является обязательным, и все объекты залогового обеспечения требуют полной оценки его стоимости. Рассматривается заявка на финансирование инвестиционных проектов в течение более длительного времени, которое может достигать одного месяца, а процентные ставки по кредиту могут быть разными и зависят от требуемой суммы. [2]

По мнению экспертов половина представителей малого и среднего бизнеса нуждаются в дополнительном финансировании, которое легче всего получить с помощью банковского кредитования. При этом востребованными являются как инвестиционное финансирование, так и финансирование пополнения оборотного капитала.

На Рис. 1 видно, что объем кредитования после 2009 года активно рос, при этом доля просроченной задолженности оставалась примерно на одинаковом уровне (5-6%). Однако этот рост значительно отстает от роста объемов кредитования физических лиц и кредитования крупных предприятий. Для развития данного вида кредитования банки должны увеличивать текущую динамику при сохранении доли просроченной задолженности не более текущей.

Несмотря на увеличение кредитования сегмента малого бизнеса в этой сфере имеется множество проблем с разных сторон. Можно выделить важнейшие. Со стороны банков это:

- отсутствие четкой методики кредитования данного сегмента;

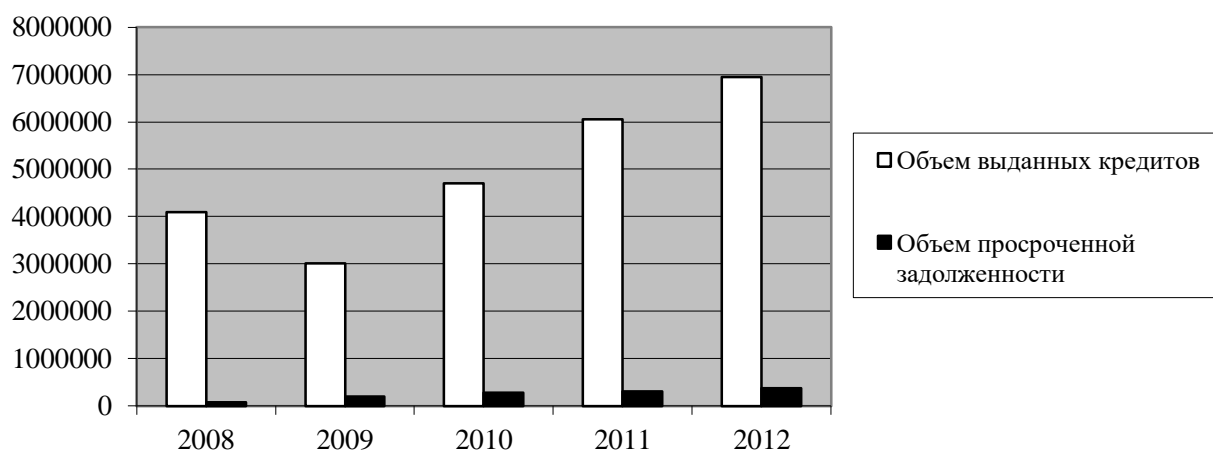


Рис. 1. Объемы кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в РФ, млн. руб.

- отсутствие залога или низкая ликвидность залога;
- недостоверность и непрозрачность предоставляемых предприятиями сведений ( в некоторых случаях предприятия вообще не ведут полноценный учет своей деятельности);

- высокие трудозатраты для сбора сведений, необходимых при составлении картины финансового положения заемщика;

- отсутствие финансовой грамотности заемщиков;

Со стороны заемщиков важнейшими проблемами являются:

- длительность и сложность процесса рассмотрения кредитной заявки;

- отсутствие залогового обеспечения и поручителей;

- высокие проценты по кредитам.

Методика оценки уровня кредитного риска потенциального заемщика для сегмента малого предпринимательства аналогична методике оценки крупных клиентов. При самостоятельном составлении бухгалтерской отчетности предприятия сотрудником банка из имеющихся у клиента данных появляются значительные временные и трудовые затраты. Учитывая, что эти данные у предприятий с небольшой выручкой к тому же не обладают высокой степенью достоверности, представляется возможным упростить технологию рассмотрения заявки при небольшой сумме кредита (например, до 1 млн. руб.) и небольшом объеме выручки предприятия (например, до 30 млн. руб. в год). В этом случае предлагается оценивать платежеспособность предприятия исходя из косвенных данных. Это позволит сократить затраты при рассмотрении заявок с небольшой суммой. Об устойчивом положении предприятия могут говорить такие факторы как его положительная кредитная история, постоянные обороты по расчетному счету, долгосрочные отношения с крупными организациями-контрагентами, имеющееся в собственности организации или собственников бизнеса имущество, стабильность оплачиваемых налогов и т.д.

За последние годы сегмент кредитования малого и среднего бизнеса рос более скромными темпами, чем сегменты потребительского кредитования и

кредитования крупного бизнеса. Отмечается большой спрос на кредитные ресурсы у предприятий. Однако существует множество проблем кредитования этого сегмента, для решения которых необходимо совершенствовать существующую концепцию оценки кредитных рисков.

#### Библиографический список

1. Белоглазова, Г. Н. Деньги. Кредит. Банки / Г. Н. Белоглазова. — М.: Изд-во «Высшее образование», 2009. — С. 163.

2. Девятаева, Н. В. Малое предпринимательство: российский и зарубежный опыт/ Н. В. Девятаева, Л. О. Парфелкина/ Социально-гуманитарные и естественно-научные исследования: теория и практика взаимодействия: межвуз. сб. науч. тр. — Вып. III/ редкол.: Колесник Н. Ф. (пред.) [и др.] — Саранск: Ковылк. тип., 2012—406с.

**Э. С. ЛАТЫПОВ, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

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

### **ОТДЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В настоящее время экономическая безопасность - это общенациональный комплекс мер, направленных на устойчивое постоянное развитие и совершенствование экономики страны, который обязательно предполагает социально-политическую стабильность и самостоятельность государства, а также механизм противодействия внешним и внутренним угрозам.

В Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации внешние и внутренние угрозы экономической безопасности России определяются как совокупность «условий и факторов, создающих опасность для жизненно важных экономических интересов личности, общества и государства» [1].

К угрозам относятся разного рода кризисы и кризисные ситуации, катастрофы, ситуации с деструктивным содержанием. Угрозу как непосредственную опасность, требующую быстрого реагирования, целесообразно отличать от риска как возможной опасности, требующей профилактических действий, и уязвимости как индикатора состояния безопасности, свидетельствующего о ее потенциальной незащищенности. Угроза экономической безопасности является подсистемой системы угроз национальной безопасности. Угроза национальной безопасности – возможность нанесения ущерба суверенитету и территориальной целостности государства, его безопасности и обороне, конституционным правам, свободам и уровню жизни граждан, устойчивому развитию страны. Национальный уровень экономической безопасности связан с обеспечением защищенности жизненно важных интересов граждан, общества и государства, обеспечением

невмешательства в развитие государства со стороны иных государств, предотвращением экологических угроз национального масштаба, гарантией рационального использования природных ресурсов, обеспечением развития сферы науки и образования, повышением эффективности функционирования всех отраслей народного хозяйства, в том числе транспортных инфраструктур, обеспечением экономической свободы и социальной справедливости, реализацией социальной защиты населения и повышением уровня его жизни, обоснованием системы приоритетов решения социально-экономических задач, сохранением национальных ценностей и образа жизни, обеспечением гармоничного развития страны.

Угроза экономической безопасности страны – возможность нанесения ущерба народному хозяйству в целом и его отраслям в частности, финансово-кредитной системе государства, возможность нарушения социально-экономической стабильности общества и экономического положения человека. В Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации в качестве наиболее вероятных угроз экономической безопасности России, на локализацию которых должны быть направлена деятельность федеральных органов государственной власти, определены:

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности.
2. Деформированность структуры российской экономики.
3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов.
4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности.

Общие условия и факторы выдвигают экономическую безопасность в ряд понятий, формирующих системный взгляд на современную жизнь общества и государства:

Различия в национальных интересах, стремление к более полному вычленению их из общих интересов, несмотря на развитие интеграционных процессов – требуется разработка соответствующей стратегии.

Ограниченность природных ресурсов, разная степень обеспеченности ими отдельных стран содержит потенциальную возможность для обострения экономической и политической борьбы за пользование этими ресурсами.

Возрастает значение фактора конкуренции в производстве и сбыте товаров, особенно в сфере финансово-банковских услуг. Умение создавать условия для развития финансово-банковского сектора и отладить его чёткую работу ставятся в один ряд с умением создавать новые промышленные и сельскохозяйственные технологии.

Вот почему возрастание конкурентоспособности одних стран другими рассматривается как предмет реальной опасности, угрозы их национальным интересам.

Сама экономическая безопасность имеет сложную внутреннюю структуру, в которой можно выделить три её важнейших элемента:

- экономическая независимость. Экономическая независимость не носит абсолютного характера потому, что международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля над национальными ресурсами. Необходимо выйти на такой уровень производства, эффективности и качества продукции, который обеспечивает её конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

- стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагающие защиту собственности во всех её формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения и т. д.).

- способность к саморазвитию и прогрессу, что особенно важно в современном, динамично развивающемся мире. Создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников становятся необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Иными словами, экономическая безопасность представляет собой совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамическому росту национальной экономики, её способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на внешних и внутренних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь.

Таким образом можно сделать следующие выводы:

Экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самой экономики, то есть, наряду с защитными мерами, осуществляемыми государством, она должна защищать сама себя на основе высокой производительности труда, качества продукции и т. д.

Обеспечение экономической безопасности страны не является прерогативой какого-либо одного государственного ведомства, службы. Она должна поддерживаться всей системой государственных органов, всеми звеньями и структурами экономики.

Экономические угрозы представляют собой развитую систему взаимопересекающихся связей. Необходимо отметить, что значимость для реального сектора экономики этих угроз различные авторы оценивают различным же образом, иногда ограничиваясь выделением одной пары (чаще – внешних и внутренних угроз [2]). В рамках же системного подхода, которого придерживается автор статьи, представляется необходимым ориентация на максимально объемное представление данной проблемы, где учитывается многоаспектность функционирования сферы экономической безопасности и

принимается во внимание мнение различных исследователей по данному вопросу. Среди угроз экономической безопасности различают: угрозы объективные и субъективные. Угрозы объективные связаны с воздействием факторов, не зависящих от вмешательства человека (изменения в природной среде, экологические катастрофы, не связанные с человеческой деятельностью), субъективные же – обусловлены деятельностью человека (ошибки и недоработки человеческой деятельности). Следующий тип угроз – угрозы внешние и внутренние. Внешние угрозы в современных условиях имеют особое значение. Это связано с тем, что современное развитие отличается принципиально новыми по отношению к предыдущему этапу характеристиками. Для современного постиндустриального общества характерно комплексное социальное взаимодействие [3] – то есть взаимодействие между людьми, где характер межличностных отношений определяется не воспроизводством опыта предыдущих поколений, а совместным поиском оптимальных решений, обладающих принципиальной новизной. Такая система связей сменила взаимодействие человека с природой в традиционном обществе и преобразованной природой в индустриальном обществе.

Говоря об угрозах экономической безопасности страны, необходимо осознавать их динамический характер, способность к локализации и возникновению, что позволяет говорить об угрозах реальных и потенциальных. В частности, для периода 2000-х годов были характерны такие угрозы, как усиление отраслевой структурной деформации экономики; снижение инвестиционной и инновационной активности и разрушение научно-технического потенциала; усиление тенденции к превращению России в топливно-сырьевую периферию развитых стран; усиление импортной зависимости; постоянная утечка из страны валютных ресурсов; углубление имущественного расслоения общества; значительная внешняя задолженность; усиливающаяся открытость экономики; криминализация экономических отношений в стране. Суть унаследованной от СССР структурной отраслевой деформации авторы видели в «гипертрофированном развитии отраслей ВПК, ТЭК и тяжелой промышленности, с одной стороны, и чрезвычайно отсталом состоянии сфер производства, работающих непосредственно на удовлетворение потребностей человека, с другой». Авторы имели в виду «отставание легкой и пищевой промышленности, индустрии услуг и быта, а также последствия «отраслевых» кризисов 1990-х – армии, социальной сферы, образования, государственного администрирования, правового регулирования и т.д., которые «были слагаемыми разрушения общества модерна в отдельно взятой стране», и отмечали что «с подобной структурой выйти в режим рыночных отношений будет сложно» [4].

Сегодня можно констатировать, что многие из названных угроз преодолены – военно-промышленный комплекс сокращен и реформирован, индустрия услуг стремительно развивается, а тяжелая промышленность, напротив, сокращает свои объемы производства. Однако очевидно, что сектор

тяжелой промышленности составляет основу любой экономики, и деиндустриализация, в том числе в высокотехнологичных секторах экономики, становится симптомом демодернизации и выступает как новая угроза экономической безопасности. То же самое касается тезиса, который представлялся десять лет назад актуальным, о необходимости развития индустрии услуг. Сегодня интенсивное развитие этой сферы приводит к вытеснению цивилизации труда цивилизацией досуга, и, соответственно, к эрозии этических оснований общества [5].

В настоящее время в качестве реальных угроз экономической безопасности России можно выделить следующее: снижение производственного потенциала ввиду высокого износа основных фондов; утрату рынков сбыта; низкую конкурентоспособность продукции; вывоз капитала за рубеж; опасность обострения финансового кризиса; низкий уровень жизни населения.

Потенциальными угрозами, имеющими перспективную (прогноз на 10 и более лет) вероятность реализации, являются: во-первых, научно-технологическое отставание от США, Японии, Индии, Китая, Кореи, стран ЕС, Бразилии и Израиля; во-вторых, зависимость от иностранной рабочей силы; в-третьих, обострение экологических проблем, которое примет катастрофический характер, и, в-четвёртых, коррупция в управлении национальной экономикой.

Даже краткий анализ современных угроз позволяет сделать вывод о необходимости радикального изменения подходов к обеспечению экономической безопасности страны. Нарастание этих угроз во многом связано с просчётами в выборе стратегии и тактики российских реформ. Мы полагаем, что все экономические преобразования должны исходить из такой концепции, чтобы не допустить потери Россией своей национальной и экономической

Исходя из вышеизложенного, необходимо проведение следующий мероприятий:

- целесообразно повысить эффективность управления собственностью – и в частном, и в государственных секторах. Для этого необходимо провести полное расследование приватизации крупнейших российских организаций с тем, чтобы приватизированные с крупными нарушениями организации, неэффективно управляемые настоящими хозяевами национализировать, а по эффективным организациям с прозрачной финансовой структурой урегулировать все небольшие нарушения законодательства и закрыть дела. При этом, собственники будут твёрдо уверены в том, что это их собственность и государство больше не предъявит претензий за старые правонарушения;

- уменьшить существующий перекоп национальной экономики в пользу экспортно-ориентированного сектора экономики путём размещения масштабных государственных заказов в ВПК, атомную, машиностроительную, авиационную и авиакосмическую, химическую и фармацевтическую, электронную промышленность, и ряд других направлений, обеспечивающих создание товаров с высокой добавочной стоимостью. Необходимо обеспечить



максимальную прозрачность всего инвестиционного процесса, для постоянного мониторинга и контроля;

- создавать налоговые льготы для организаций, кооперирующихся в своей деятельности с организациями из других регионов. После этого другие организации просто отказались работать с льготниками, вследствие не возмещения государством НДС;

- увеличивать благосостояние населения, через повышение заработной платы бюджетникам, признание государством долга перед гражданами и организациями, амнистия по долгам последних.

#### Библиографический список:

1. Некипелов, А. Д. Последствия глобализации в финансовой сфере. В сб.: Макроэкономическая и финансовая политика в кризисных ситуациях: мировой опыт и российская действительность. Материалы ситуационного анализа / А. Д. Некипелов - М.: Изд-во ИМЭПИ РАН «ЭПИКОН», 2011. - С. 77.

2. Швец, М. Ю. Обеспечение экономической безопасности России на основе

развития производительных сил регионов (методологические и методические аспекты) / М. Ю. Швец – М., 2010. – С. 48; 43.

3. Плисецкий, А. Экономическая безопасность: валютно-финансовые аспекты / А. Плисецкий// Мировая экономика и Международные отношения. - 2012. - № 5. – С. 56-58.

4. Гордиенко, Д. В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций / Д.В. Гордиенко – М.: Изд-во Финансы и статистика. 2009. – С. 114-117.

5. Пономарев И., Ремизов М., Карев Р., Бакулев К. Модернизация России как построение нового государства. Независимый экспертный доклад [Электронный ресурс]. – Агентство политических новостей. – 2010. – URL: <http://www.apn.ru/publications/article22100.htm>

**Г. Р. МУЛЛАБАЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА**

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

### **ПОВЫШЕНИЕ ДОХОДНОЙ БАЗЫ КАК ОДИН ИЗ ГЛАВНЫХ ФАКТОРОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ**

В последние годы в России предпринимаются попытки усиления экономической независимости органов местного самоуправления, так как эти мероприятия являются необходимыми условиями для обеспечения устойчивого и комплексного социально-экономического развития муниципальных образований.

Финансово-экономическая самостоятельность муниципальных образований обеспечивается, прежде всего, за счет собственных налоговых и неналоговых доходов, укрепление и повышение которых является одной из задач реформы местного самоуправления.

Положения финансовой самостоятельности муниципальных образований закреплены на международном и российском уровнях. Так, например, в Европейской хартии местного самоуправления установлено, «что органы местного самоуправления имеют право, в рамках национальной экономической политики, на обладание достаточными собственными финансовыми ресурсами, которыми они могут свободно распоряжаться при осуществлении своих полномочий, при этом финансовые ресурсы органов местного самоуправления должны быть соразмерны полномочиям, предоставленным им Конституцией или законом полномочиям». Однако, ни Конституция Российской Федерации, ни Федеральный закон 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» [2], ни Бюджетный кодекс Российской Федерации [1] не раскрывают конкретное содержание понятия финансовой самостоятельности.

Финансовая самостоятельность включает в себя бюджетную и налоговую самостоятельность. Атаева А.Г. финансовую самостоятельность определяет как «совокупность прав и обязанностей муниципального образования в формировании и использовании финансовых ресурсов территории, отражающих относительную финансовую обособленность органов местного самоуправления от государства, в том числе выражающаяся в достаточности собственных средств для исполнения расходных полномочий, и основанная на активизации и эффективном использовании финансового потенциала территории» [4].

Наличие самостоятельной адекватной финансовой базы является необходимым условием реализации полномочий органов местного самоуправления и, следовательно, своевременного и полного решения соответствующих вопросов.

В бюджетной системе Российской Федерации продекларирован принцип самостоятельности бюджетов всех уровней. Под этим следует понимать способность каждого уровня публичной власти принимать и исполнять расходные обязательства и принимать решения по управлению доходной базой исходя из специфики и приоритетов развития конкретной территории, то есть проводить самостоятельную государственную и муниципальную финансово-бюджетную политику.

Понятие муниципальной бюджетной политики можно рассматривать как совокупность социально-экономических отношений, возникающих в процессе создания, распределения и использования бюджетных средств для исполнения полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения [3].

Сущность муниципальной бюджетной политики базируется на обоснованной бюджетной децентрализации и раскрывается в целенаправленной деятельности органов местного самоуправления по формированию финансовой

базы для решения вопросов местного значения, а также проблем социального и экономического развития территории на основе эффективного использования собственных и привлеченных средств в интересах населения муниципального образования.

Основная проблема муниципальной бюджетной политики – отсутствие необходимой доходной базы, что в свою очередь, обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. Поэтому перед действующей финансовой системой России стоит необходимость серьезной корректировки курса бюджетной политики, ее социальной переориентации, механизмов ее осуществления. Наиболее острые проблемы совершенствования бюджетной политики муниципального образования раскрываются при анализе ее налоговой и инвестиционной составляющих.

Преобразование бюджетной системы должно осуществляться через совершенствование налоговой и бюджетной политики, все элементы которой непосредственно связаны между собой и функционируют как единое целое. При этом следует отметить, что с точки зрения единства бюджетной системы Российской Федерации финансовая самостоятельность муниципальных образований носит относительный характер и представляет собой переменную величину, зависящую от условий и параметров взаимодействия государства и муниципального образования. Самостоятельность муниципальных образований не должна выходить за рамки основ федеральной финансовой политики, а также установленных совместно общих принципов налогообложения, то есть повышение уровня финансовой самостоятельности возможно до пороговых значений, не противоречащих интересам региона и федерации. С этой точки зрения финансовая самостоятельность должна основываться на принципах разграничения доходных полномочий и ответственности между федеральными, субфедеральными и муниципальными уровнями власти [4].

В целях создания финансовой базы для решения проблем социального и экономического развития территории с целесообразным (рациональным) использованием собственных и привлеченных ресурсов необходимо увеличить доходную базу местных бюджетов.

По данным официальной отчетности в 2012 г. общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составляет 2961,1 млрд руб. В местных бюджетах 73 субъектах РФ произошел рост собственных доходов, а в 10 субъектах РФ – снижение.

В целом по России доля налоговых и неналоговых доходов в общем объеме поступивших в 2012 году собственных доходов местных бюджетов составляет 51,5%, что на 2 процентных пункта ниже уровня 2011 г. Поступления местных налогов уменьшились со 115,9 до 111,5 млрд. руб. и их удельный вес в налоговых доходах местных бюджетов снизился с 14,4% до 12,7%, что является негативной тенденцией.

По данным мониторинга местных бюджетов, проведенного Минфином России за 2010-2012 гг. в структуре собственных доходов местных бюджетов доля налоговых доходов в среднем по РФ составляет 39,7%. В 2010 г. данный

показатель составлял 39,9% от собственных доходов местных бюджетов, в 2011 году – 40,9%, в 2012 году – 39,1% [5]. Таким образом, видно, что доля налоговых доходов местных бюджетов неуклонно снижается.

Недостаток собственных располагаемых финансовых средств приводит к тому, что органы местного самоуправления муниципальных образований вынуждены следовать при формировании собственного бюджета тем приоритетам, которые определяет федеральный центр и субъекты Российской Федерации. Порядка двух третей трансфертов, поступающих в местные бюджеты, носит в последние годы целевой характер. Федерация и регионы распределяют трансферты, условием получения которых для муниципалитетов зачастую является софинансирование за счет средств местных бюджетов. Чтобы получить средства из регионального бюджета, органы местного самоуправления вынуждены направлять свои средства на цели, определенные федеральным центром и субъектами Федерации. Таким образом, значительная часть бюджетов муниципальных образований распределяется в соответствии с приоритетами, определенными на вышестоящих уровнях публичной власти. В данную категорию попадает подавляющая часть средств, направляемых на цели развития, то есть расходов, носящих инвестиционный характер.

При этом создание масштабной системы перераспределения бюджетных доходов через систему межбюджетных трансфертов (необходимость которой объясняется высокой неравномерностью размещения налогового потенциала на территории страны) было дополнено введением специальных законодательных ограничений на расходную политику муниципалитетов, чья зависимость от трансфертов выше определенного уровня.

Таким образом, можно сказать, что действующая система формирования доходной базы местных бюджетов далека от совершенства: продолжают наблюдаться тенденция к централизации доходных и расходных полномочий, снижению самостоятельности региональных и местных бюджетов.

В заключении хотелось бы отметить, что без финансовой самостоятельности муниципалитетов невозможно говорить о реально работающей системе местного самоуправления. Централизация финансовых потоков в бюджетной системе тормозит процессы социально-экономического развития муниципальных образований, а значит и России в целом. Глава муниципального образования заинтересован, прежде всего, в привлечении финансовых средств из федерального и регионального бюджетов, а не в развитии собственной доходной части бюджета.

Отрицательной стороной отсутствия финансовой самостоятельности муниципальных образований также является отсутствие у них заинтересованности в проведении реформ, нацеленных на повышение качества управления муниципальными финансами и качества предоставления муниципальных услуг населению. В условиях, когда наполнение местных бюджетов в основном зависит от решений, принимаемых на высших уровнях бюджетной системы, органы местного самоуправления ориентированы только на выполнение указаний вышестоящих властей и фактически лишены

возможности реализовывать собственные инициативы, в том числе в сфере эффективных преобразований. Сформированная система муниципальных финансов, в лучшем случае, стимулирует муниципальные образования поддерживать исполнительскую дисциплину в реализации законов и норм, которые утверждаются федеральным центром.

Подводя итоги, отметим, что низкий уровень финансовой самостоятельности у органов местного самоуправления в нашей стране, их зависимость от вышестоящих уровней бюджетной системы является мощнейшим тормозом при реализации любых долгосрочных инициатив в общественном секторе, не позволяет использовать разнообразие страны как ресурс социально-экономического развития территорий.

Для решения этой проблемы необходимо найти качественно новые подходы к развитию финансовой самостоятельности местного самоуправления.

#### Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
2. Федеральный закон от 06.10.2013 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
3. Азарова, А. Е. Составляющие бюджетной политики муниципального района / А. Е. Азарова // Финансы. – 2013. – №8. – С. 15-20.
4. Атаева, А.Г. Сущность и проблемы повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований / А. Г. Атаева // Материалы международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов-2012» – М.: Изд-во МГУ им. М.В.Ломоносова – С. 34-38.
5. Косиненко, Е.В. О повышении бюджетной обеспеченности местных бюджетов / Е. В. Косиненко // Финансы. – 2013. – №8. – С.21-25.

**А. Ф. МУХАМАДИЯРОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **МЕСТО ФИНАНСОВ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

В настоящее время уровень развития мировой экономики в условиях нарастающей глобализации общества вынуждает правительства государств относиться с большей ответственностью к сохранению экономической безопасности страны.

Финансовая безопасность - это состояние финансов и финансовых институтов, при котором обеспечивается гарантированная защита

национальных экономических интересов, гармоничное и социально направленное развитие национальной экономики, финансовой системы и всей совокупности финансовых отношений и процессов в государстве, готовность и способность финансовых институтов создавать механизмы реализации и защиты интересов развития национальных финансов, поддержка социально - политической стабильности общества, а так же формируются необходимые и достаточные экономический потенциал и финансовые условия для сохранения целостности и единства финансовой системы даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов и успешного противостояния внутренним и внешним угрозам финансовой безопасности [1].

Обеспечение финансовой безопасности стран и регионов приобретает особую важность в условиях глобализации финансовых рынков. Следствием финансовой глобализации для развивающихся стран стала их растущая уязвимость к финансовым шокам, связанным с внезапными остановками притока капитала, бегством капитала, сокращения заимствований и т.д.

Важнейшим фактором, лежащим в основе возникновения угроз финансово-экономической безопасности регионов (или группы субъектов РФ), являются существенные различия их экономического потенциала, в первую очередь природно-ресурсного (по некоторым оценкам, дифференциация регионов РФ по стоимости основных фондов на душу населения приближается к 10-кратной величине).

Этот фактор в значительной мере обуславливает неравномерность социально-экономического развития регионов, которая Государственной стратегией экономической безопасности РФ отнесена к наиболее вероятным угрозам экономической безопасности государства. Неравномерность социально-экономического характера в свою очередь влечет ряд сопряженных с нею вторичных угроз: разделение на депрессивные, кризисные, отсталые регионы, что во многом связано с финансовыми оценками их состояния.

Неравномерность социально-экономического развития трансформируется в финансовую дифференциацию регионов, которая сама по себе становится катализатором углубления угроз безопасности регионов. Финансовая дифференциация трансформируется в различного рода негативы в развитии отдельных сегментов финансовой системы регионов: банковского, фондового рынка, инвестиционного, бюджетно-налогового.

Обратим внимание на то, что индикаторы обеспечения финансовой безопасности региона могут варьировать в зависимости от ведущих отраслей, наличия тех или иных природных ресурсов в регионе, инновационной активности институтов, уровня жизни населения и других факторов. Так, для обеспечения необходимого вклада в геоэкономический потенциал региона (соответственно уровень финансовой безопасности) целесообразно установить предельные значения налоговых доходов в бюджете.

На основе критериев финансовой безопасности региона конкретизируются национальные интересы в сфере экономики и финансов с учетом их современного состояния.

Проведенный анализ состояния экономической безопасности Республики Башкортостан осуществлялся по следующим сферам: производственной, финансовой, инновационной и социальной (Таблица 1).

Таблица 1

Анализ состояния экономической безопасности Республике Башкортостан

Индикатор	2008		2009		2010		Ср. значение	
	Факт	Порог	Факт	Порог	Факт	Порог	Факт	Порог
<b>Производственная безопасность</b>								
Доля инвестиций в % к ВРП	27,4	25,0	22,9	25,0	22,8	25,0	24,4	25,0
Соотношение сбережений и инвестиций, раз	0,2	1,0	0,3	1,0	0,4	1,0	0,3	1,0
Степень износа основных фондов промышленных предприятий, в %	43,9	60	45,9	60	48,7	60	46,2	60
Доля иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в основной капитал, в %	10	15-17	2	15-17	9	15-17	7	15-17
<b>Инновационная безопасность</b>								
Соотношение затрат на технологические разработки и затрат на исследования и разработки (ИР), раз	2,4	2	3,4	2	1,7	2	2,5	2
Отношение расходов на НИОКР к ВРП, %	0,5	2	0,53	2	0,6	2	0,53	2
Соотношение внутренних и текущих затрат на фундаментальные исследования (ФИ), прикладные исследования (ПИ) и разработки (Р), раз	1:1:5	1:3:9	1,4:1:2	1:3:9	1:1:2	1:3:9	1,2:1:3	1:3:9
<b>Финансовая безопасность</b>								
Удельный вес региональных кредитных организаций в общем числе кредитных организаций региона, %	15,3	50	15,7	50	14,7	50	15,2	50
<b>Социальная безопасность</b>								
Продолжительность жизни, лет	68	70,0	69	70,0	68,9	70,0	68,6	70,0
Уровень преступности, кол-во на 100 тыс. чел	1922	5000	1858	5000	1776	5000	1852	5000

Индикатор	2008		2009		2010		Среднее значение	
	Факт	Порог	Факт	Порог		Факт	Порог	Факт
Уровень занятости населения, %	90,6	60,0	86,2	60,0	87,1	60,0	87,9	60,0
Доступность жилья (отношение его рыночной цены к среднегодовому доходу семьи), раз	5,4	12	4,8	12	4,3	12	4,8	12
Соотношение социальных расходов в консолидированном бюджете региона на душу населения с прожиточным минимумом (ПМ), %	67	50,0	78,6	50,0	90	50,0	78,5	50,0
Темп роста потребительских расходов, %	14,8	5-6	11,9	5-6	12,3	5-6	13	5-6
Темп роста реальных доходов населения, %	2,5	5-7	1,2	5-7	2,4	5-7	2	5-7
Доля в населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, %	11,5	7	11,2	7	12	7	11,6	7
Дифференциация доходов, раз	18,5	8	18,6	8	17,7	8	18,3	8
Уровень безработицы, %	5,2	7	9,3	7	9	7	7,8	7

Проведение сравнительной оценки фактических значений и пороговых значений индикаторов экономической безопасности региона показало, что экономическая безопасность Республики Башкортостан обеспечивается лишь наполовину, так как не все сферы безопасности достаточно защищены.

Мы видим, что финансовая сфера Республики Башкортостан характеризуется отсутствием экономической защищенности вообще, поскольку значение единственного индикатора - «удельный вес региональных кредитных организаций в общем числе кредитных организаций региона» ниже порогового уровня (50%) на 35,3%.

Формирование эффективной национальной системы финансовой безопасности должно опираться на создание комплексного мониторинга, то есть многоуровневой и полномасштабной системы отслеживания динамики всех основных финансово – экономических процессов в стране.

Финансы все больше становятся достаточно самостоятельным сегментом экономики, обладающим колоссальным потенциалом.

Сегодня перед экономикой стоит проблема выработки нового курса, важнейшим элементом которого является стратегия финансовой безопасности, что требует последовательной целеустремленной практической работы, направленной на оздоровление экономики и возобновлении ее роста. Из этого следует, что система финансовой безопасности предполагает не только



эффективное функционирование самой финансовой системы, но и безопасное функционирование всех элементов финансово – экономического механизма страны.

#### Библиографический список

1. Бурцев, В. В. Факторы финансовой безопасности России / В. В. Бурцев // Менеджмент в России и за рубежом. - 2001 . - N 1. С.19-21.
2. Черешнева, В. А. Качество жизни и экономическая безопасность России / В.А. Черешнева, А.И. Татаркина. – Екатеринбург: Изд-во Институт Экономики УрО РАН, 2009. – 1184 с.
3. Фирюлина, Н.В. Экономическая безопасность региона в контексте национальной экономической безопасности Российской Федерации / Н. В. Фирюлина – М.: Изд-во МГУП, 2003. – 471 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.
5. Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bashstat.ru>.

#### **Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА**

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

#### **ОСОБЕННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И УЧАСТИЕ ГОСУДАРСТВА В ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В последнее время широкое распространение и развитие в экономике ряда стран, в том числе и России, получило малое предпринимательство. Во-первых, в развитии малого бизнеса заинтересовано государство, которое видит в этом инструмент для активной производственной и регулирующей деятельности, создание дополнительных рабочих мест, реализации предпринимательского потенциала страны. Во-вторых, интерес к предпринимательству проявляет большая доля экономически активного населения. Состоит оно в том, что трудоспособное население видит свою карьеру в собственной, пусть и маленькой, фирме, где будущий результат деятельности будет зависеть от сегодняшних усилий и вложений. Главным достоинством личного дела является возможность быть независимым и возможность получать удовольствие от работы и от результатов деятельности. Деятельность, обусловленная взаимной заинтересованностью со стороны государства и со стороны предпринимателей, может сформировать условия для улучшения экономики. Экономическая ситуация в стране, касаясь малого предпринимательства, изменяется из года в год. Связи с этим открываются новые перспективы развития и пути исследования данной области.

В России ежегодно открывается большое количество новых компаний, из которых большую долю составляют малые предприятия. В своей деятельности они направлены на высокий спрос результата своей деятельности и как следствие - получение прибыли, и сохранение своих конкурентных позиций. Малый бизнес возникает там, где есть спрос на производимую продукцию и нерентабельно содержание крупного предприятия [3].

Государство главным образом заинтересованно в увеличении количества частных предприятий. На местном уровне оно агитирует и привлекает внимание начинающих предпринимателей всевозможными выставками, устраивая дни, посвященные определенному виду производства или продажи (сельскохозяйственной продукции, строительного оборудования).

Деятельность малого предпринимательства регулируется Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ. Деятельность правительства в отношении малого бизнеса координируются Министерством экономического развития при помощи других министерств [1].

Государство поддерживает обеспечение благоприятных условий развития малого и среднего предпринимательства, увеличение их количества на экономическом рынке, что повлечет за собой увеличение занятости населения и в целом улучшение экономики страны. Особенным направлением государства является поддержка малого предпринимательства среди молодежи. В государственной политике предусмотрены специальные программы для стимулирования молодых предпринимателей.

Главный инструмент, которым владеет государство – власть, которая позволяет формировать, узаконивать политику поддержки малого предпринимательства, так как оно располагает материальными и денежными ресурсами, необходимыми для поддержки начинающих предпринимателей. Начинающим предпринимателям необходима государственная поддержка.

Государству необходимо создать правовой и экономически климат для стабильного функционирования малого бизнеса. При реализации программ поддержки государству, прежде всего необходимо обозначить ее цели:

1. Обеспечение стабильных условий для функционирования и экономического развития бизнеса;
2. Обеспечение возможности роста и непрерывного совершенствования малого предпринимательства в сфере его деятельности;
3. Обеспечение высокой конкурентоспособности предприятий, в том числе развитие межнациональной конкурентоспособности;
4. Создание новых рабочих мест для населения страны;
5. Привлечение иностранных инвестиции, в том числе и осуществление инновационных разработок.

Перечисленные меры должны быть работающими на практике.

Государственная власть Российской Федерации занимается вопросами развития субъектов малого предпринимательства. В его компетенцию входит [1]:

1. Реализация и контроль осуществления государственной политики в области функционирования малого бизнеса, в том числе федеральных программ и поддержка региональных программ развития;

2. Разработка видов и форм поддержки субъектов малого бизнеса, в том числе создание совещательных и координационных органов;

3. Создание информационной системы, финансирование НИКОР по развитию малого предпринимательства, содействие деятельности некоммерческих организаций, представительство в международных организациях и сотрудничество с иностранными государствами.

Для определения проблем начинающих предпринимателей, необходимо рассмотреть трудности, возникающие на самом начальном этапе организации предприятия. Поддержка необходима с этапа формирования предприятия, связи с этим может быть упрощен процесс регистрации предприятия (лицензирование деятельности). В рамках государственной поддержки для малого предпринимательства предоставляются специальные налоговые режимы, упрощенные системы предоставления отчетности.

Во-первых, изучение конъюнктуры рынка. В данном случае необходимо четко определить недостатки и преимущества рынка, в который будет внедряться предприниматель, оценить свои конкурентные преимущества.

Во-вторых, необходимо иметь хороший и структурированный бизнес-план, отражающий реалистичную экономическую ситуацию

В-третьих, недостаточность капитала, именуемого стартовым, для начала собственного дела

В-четвертых, недостаточное знание законов, регулирующих деятельность, как предпринимателя, так и малого предпринимательства в целом.

Связи с выявленными на первом этапе проблемами, необходимо рассмотреть каким образом государство помогает малому предпринимательству решать данные проблемы и какие меры оно еще может предпринять. В свою очередь малым предприятиям необходимо определить, какие меры государства не являются эффективными или усложняют процесс организации предприятия. Возможности государства ограничены и специфика его собственных интересов функционирования не могут обеспечить и усовершенствовать систему поддержания малого предпринимательства.

Основные направления. Необходимо построить систему образования таким образом, что в курс обучения мог познакомить учащихся с основами предпринимательства, минимальным объемом знаний и особенностями ведения бизнеса. Так как и студент, и гражданин, закончивший учебное заведение несколько лет назад могут принять решение об открытии собственного дела и он должен владеть азами предпринимательства, иметь информацию о том, к каким источникам следует обратиться. Должна быть разработана программа повышения квалификации или обучения предпринимательскому делу, которая частично должна оплачиваться государством, соответственно, при условии прибыльности деятельности предпринимателя. Необходимо усовершенствовать

оказание консультативных (в области экономики), информационных услуг (в сфере налогообложения), юридической поддержки, специализируемых на учреждении и функционировании частных предприятий. Данные организации на специальных условиях оказывают услуги, в которых предприятие нуждается в данный момент. Система налоговых льгот и снижение ставок на налог для малого предпринимательства. Малые предприятия особым образом не оказывают воздействие на динамику развития отрасли. Его вклад можно ощутить за счет увеличения их количества, что воздействует на занятость населения, улучшение позиции национальной экономики [4].

Данные пункты включают в себя взаимодействие органов власти и субъектов малого бизнеса. Правительство Российской Федерации сочетает свои полномочия с органами исполнительно власти так же органами местного самоуправления, вместе осуществляя политику по поддержке малого предпринимательства.

Несмотря на общеизвестные принципы оказания государственно поддержки малому предпринимательству, среди которых заявительный порядок обращения, доступность инфраструктуры поддержки субъектов, равный доступ субъектов к программам развития и открытость процедуры оказания поддержки, большинство предприятий не получают достаточную помощь от государства при реализации собственного бизнеса. Помощь государства оказывается в форме субсидирования предприятий и формирования программ. Каждый регион самостоятельно определяет приоритетное направление для оказания финансовой поддержки предприятиям.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
2. Видяпина, В.И. Региональная экономика / В. И. Видяпина, М.В.Степанова. -М.: Изд-во ИНФРА-М, 2009. - 666с.
3. Носова, С.С. Современные экономические проблемы России / С. С. Носова. - М.: Изд-во КНОРУС, 2010.-488с.
4. Осипова, Л.В. Основы коммерческой деятельности / Л. В. Осипова, И. М. Синяева. – М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2012.-623с.

**Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА , И. Р. КОЩЕГУЛОВА**

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

#### **ОСОБЕННОСТЬ ПОСТРОЕНИЯ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ**

Доверие является неформальным, но в то же время неотъемлемым фактором в развитии рыночных отношений. Зависимость доверия между

населением, государством и бизнесом описывал Харчилава Х.П., который считает, что причиной проблем доверия является именно политический режим в стране, в целом недоверие к экономической несостоятельности страны как следствие недоверчивые взаимоотношения на предприятиях в своих внешних и внутренних связях. Об этом подробнее писали В.Мишле и Р.Роуз, которые выделяют две теории объяснения доверия. Теория культурологическая, которая предполагает возникновение доверия вне политической сферы, так же институциональная теория, которая предполагает, что доверие имеет политическое происхождение [1].

В предпринимательской деятельности отсутствие доверия между государством, бизнесом и населением ведет к увеличению транзакционных издержек, которое связано с необходимостью контроля и дополнительных проверок. Рассмотрим схему взаимодействия компонентов, с точки зрения важности фактора доверия: ГОСУДАРСТВО – БИЗНЕС – НАСЕЛЕНИЕ.

Рассмотрим взаимосвязи.

1. «Государство-Бизнес». В современной России важной проблемой является отсутствие доверия к государству. Как показывают исследования[2], население на 29% доверяет правительству, что является весьма малым. Уровень развития доверия в стране в лице государства определяется внешними факторами: культурные нормы населения, которые являются результатом становления мировоззрения населения и воздействия традиции данной страны, в которой присутствует определенная политическая атмосфера. В дальнейшем многие представители «населения» организуют собственную фирму и переходят в категорию «предприниматели». При смене статуса не происходит изменение степени доверия.

На сегодняшний день государством разработаны программы для поддержки предпринимателей, но её реализация не является эффективной и прозрачной. Чиновники являются представителями государства, которое поощряет развитие предпринимательства, связи с этим предпринимателям для получения поддержки от государства необходимо выстроить доверительный контакт с чиновником, который первоначально имеет меньшую степень заинтересованности, так как начинающих предпринимателей подавляющее количество и характерна высокая конкуренция между ними.

2. «Бизнес-Население». Данный тип недоверия связан с индивидуальным опытом каждого участника экономической сделки. При наличии большого числа конкурирующих между собой фирм в одной отрасли, потребитель имеет право выбора и при этом доверие является основополагающим фактором, которое рассматривает его как «способность оправдать возложенные надежды». В зависимости от этого и определяется возможность стабильного сотрудничества.

Доверие возникает постепенно, и существуют этапы его становления. Первичная сделка людей основывается на опосредованном доверии, то есть по рекомендации индивидуума, пользующегося доверием или реклама от авторитетных источников. Но, несомненно, первая сделка основывается на

взаимной симпатии. После положительного исхода сделки, при удовлетворительном результате с обеих сторон, возникает второй этап доверия: происходит анализ негативных и позитивных сторон от совместного мероприятия и предпринимается решение о дальнейшем сотрудничестве. Через определенное количество совершенных сделок, завершившихся взаимным удовлетворительным результатом, стороны проникаются доверием, и в данном случае возникает положительная деловая репутация.

На сегодняшний день доверительные отношения выстраиваются не за один день. Формальные контракты, угроза судебных разбирательств не являются гарантией возникновения доверительных взаимоотношений с этапа заключения договора.

#### Библиографический список

1. В.Мишле, Р.Роуз. Каково происхождение политического доверия? Опыт посткоммунистических обществ. 2007 год. [Электронный ресурс]. URL: <http://dialogs.org.ua/ru/cross/page10811.html>
2. Харчилава Х.П. Доверие и устойчивое развитие экономики [Электронный ресурс] // Капитал страны : федер. интернет-издание. – М., 19.10.2009. – URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/174271/> (30.06.11).

**Л. Р. НАБИУЛЛИНА, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

#### **ПЕРЕХОД НА «ПРОГРАММНЫЙ» БЮДЖЕТ**

Государственная программа - это новый инструмент государственного программно-целевого планирования и управления.

28 июня 2012 года Президент РФ озвучил послание о Бюджетной политике в 2013–2015 годах, где ставилась одна из приоритетных задач реализации бюджетной политики на 2013 год - переход к «программному бюджету».

Программный бюджет - это отражение финансового обеспечения программ, это не распределение средств по ведомствам, а - по программам. Соответственно, управление бюджетом, управление деятельностью органов власти идет в проекте ключе. Если до этого программы существовали отдельно от бюджета, осуществлялось управление портфелем ведомства, то сейчас будет осуществляться управление программами. Все приложения к бюджету по расходам носят программный характер.

Бюджет по программному принципу будет сформирован на основе государственных программ.

Для реализации данного перехода 7 мая 2013 г. Президент РФ подписал Федеральный закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи

с совершенствованием бюджетного процесса» (№ 104-ФЗ) где, статья 179, согласно поправкам, предусматривает государственные программы вместо долгосрочных целевых программ.

Согласно срокам переход в полном объеме необходимо осуществить начиная с федерального бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, а его отдельные элементы должны быть задействованы в федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 гг. [2].

Большей частью регионов также предприняты конкретные действия по переходу к формированию программного бюджета на основе государственных программ. В частности:

- 45 субъектов РФ приняли правовые акты о порядке разработки и реализации государственных программ;
- 16 субъектов РФ утвердили государственные программы;
- в 12 субъектах РФ в законах о бюджетах на 2013 год (на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 гг.) утверждено распределение бюджетных ассигнований по государственным программам [3].

Государственные программы -это система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности [1].

Отличительная особенность государственных программ от других инструментов программно-целевого управления - включение в программу расходов на содержание органов власти.

Государственная программа может включать в себя подпрограммы, содержащие в том числе ведомственные целевые программы и отдельные мероприятия органов государственной власти.

Деление государственной программы на подпрограммы осуществляется исходя из масштабности и сложности решаемых в рамках государственной программы задач.

Разработка и реализация государственной программы осуществляются органом исполнительной власти, определенным в качестве ответственного исполнителя государственной программы с другими главными распорядителями средств субъекта РФ бюджета - соисполнителями государственной программы.

Государственные программы подразумевают строгое соответствие и ориентирование на достижение целей, задач и показателей, установленных в Концепции долгосрочного социально -экономического развития Российской Федерации.

Государство сможет сосредоточить в рамках государственных программ все инструменты, которыми оно располагает для развития экономики. Это могут быть контрольно-надзорные меры, меры по совершенствованию законодательства по снижению административных барьеров и иное

нормативное правовое регулирование, тем самым, мы устраним один из главных ограничителей повышения эффективности деятельности органов власти - оторванность структурных реформ и мер государственного регулирования от бюджетного процесса.

Тем не менее, до сих остается не до конца решенной проблема перехода к программному бюджету - проблема несовершенства нормативной базы.

На данный момент не утверждена бюджетная стратегия, что не позволяет урегулировать правовые вопросы реализации государственных программ.

В 2013 году утверждена программная классификация и все государственные программы, предусмотренные федеральным перечнем государственных программ. Минфин готовит изменения в бюджетную классификацию – переход к буквенному кодированию разделов и подразделов классификации расходов бюджетов, что позволит увеличить разрядность кода целевой статьи до девяти знаков, сохранив при этом разрядность кода классификации расходов бюджета.

Кроме того, государственные программы в рамках «программного бюджета» должны быть реализованы в рамках бюджетной стратегии на период до 2030 года. Главная задача - определение основных моментов бюджетной политики при различных вариантах развития российской и мировой экономики.

В бюджетной стратегии на период до 2020 года, согласно бюджетному посланию Президента РФ, будут определены предельные размеры бюджетных ассигнований по государственным программам.

Для перехода к формированию и исполнению «программного бюджета» необходимо внедрение современной государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет», которая позволит перейти на новый уровень управления государственными финансами и создать инструментарий для принятия обоснованных управленческих решений в целях повышения эффективности и результативности бюджетных расходов.

На региональном уровне цели перехода на программный бюджет должны быть тесно связаны с целями функционирования органов власти как гарантов предоставления государственных (муниципальных) услуг населению. Структура программ предполагает включение в систему стратегических целей, тактических задач, их показателей и мероприятий, необходимых для решения заявленных задач. Мероприятия направлены на достижение непосредственных результатов деятельности органов исполнительной власти.

В связи с этим становится необходимым усовершенствование используемых инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, создание системы бюджетного планирования, при которой объемы бюджетных ассигнований будут определяться результативностью деятельности органов власти, важностью решаемых ими задач для достижения целей социально-экономического развития региона.

Программы, являясь сложным инструментом бюджетного планирования, требуют тщательной проработки и высококвалифицированной оценки их



содержания как на этапе разработки и утверждения, так и на этапе оценки достигнутых результатов. Кроме того, важность решаемых задач и объем распределяемого финансирования требуют, чтобы принимающий программы орган имел высокий административный статус, а также мог обеспечить открытость и прозрачность процесса распределения бюджетных средств между программами.

По нашему мнению, работа по переходу к программному бюджету должна внести принципиальные изменения в сам принцип работы государственных ведомств, повысить их ответственность, в том числе на уровне конкретных авторов и исполнителей муниципальных программ.

Таким образом, экономика получит понятный инструмент развития, комплексный и долгосрочный. Субъекты предпринимательства увидят долгосрочные ориентиры государства, а общество - реальные результаты работы органов власти, измеримые в удовлетворении потребностей и улучшении качества жизни, а не только в объемах расходов государственных средств и количестве построенных объектов.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 7 мая 2013 г. № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты российской федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса».- Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_150353](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150353)
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/15786>. - 26.11.2013.
3. Белоусов Ю. В., Тимофеева О. И. «Направления совершенствования программно-целевых инструментов бюджетного планирования и управления бюджетными расходами [Электронный ресурс]// «ГосМенеджмент электронный журнал». - 2013. -№ 9.- С.

**А. И. СЕЛЕЗНЕВА, С. С. ТАХАУТДИНОВА**

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

#### **ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Глобализация является естественным процессом, происходящим в мировой экономике. Он представляет собой постепенное превращение всего мирового хозяйства в общее, единое для всех стран объединение ресурсов, товаров, знаний, услуг и рабочей силы. Глобализация финансовых рынков – неотъемлемая часть этого процесса.

Предпосылки возникновения глобализации связаны с пониманием нарастания всеобщей взаимосвязанности мира: международная кооперация в

производственной сфере, в разработке и внедрении научно-технических достижений, интенсификация деятельности на морских пространствах, в воздухе и космосе, влияние отдельных стран на экологию огромных регионов мира. Все выявленные процессы требуют постоянного международного сотрудничества и формирования единой стратегии управления. Следствием этого является формирование единой информационной среды.

Появление новых финансовых потоков и глобализация финансовых рынков привели к лоббированию интересов ТНК, ТНБ во всем мире. Следствием этого является проведение политики либерализации национальных финансовых рынков с изменением правовых норм работы национальных рынков и сближением национальных нормативно-правовых актов.

Глобализация финансовых рынков выражается в том, что международные финансовые рынки существенно расширились, а объемы сделок на валютном рынке и рынках капитала заметно возросли. Прогресс в информационных и телекоммуникационных технологиях, либерализация рынков капитала и разработка новых финансовых инструментов, безусловно, и дальше будут стимулировать рост международных потоков капитала, что ведет к расширению и повышению эффективности международных финансовых рынков.

В России существует приблизительное равенство накопленных обязательств по прямым иностранным инвестициям над активами и в целом небольшая отрицательная инвестиционная позиция по ним. При этом масштабы накопления активов в виде прямых иностранных инвестиций составляют 12,35% ВВП, а обязательства 13,38% ВВП на 01.01.2011 г. В течение 2011 и 2012 годов наблюдается рост накопления активов в виде прямых иностранных инвестиций и обязательств. На 01.10.2012 г. величина накопленных составила в виде прямых иностранных инвестиций к объему ВВП 17,05%, а по обязательствам 15,18%. Значения этих показателей ниже, чем в других странах. Это свидетельствует о низкой интеграции в процесс финансовой глобализации [2].

Для повышения уровня глобализации финансовых рынков национальным правительствам необходимо проводить мероприятия по созданию благоприятного инвестиционного климата, основанного на создании эффективной инфраструктуры и законодательного обеспечения инвестиционных механизмов. Это связано с тем, что рост иностранных инвестиций в национальную экономику повышает ее конкурентоспособность и является главным источником экономического роста.

В связи с этим привлечение иностранного капитала для России является одним из важнейших направлений развития экономики. При этом особенностью развития инвестиционного рынка России является положительная динамика вложений в основной капитал предприятий и организаций.

Формирование инвестиционного законодательства в России должно учитывать современные тенденции и требования международных

инвестиционных и финансовых институтов с учетом интересов транснациональных компаний. При этом необходимо учитывать унификацию предъявляемых требований к законодательству, хотя в России может быть выбран другой путь развития.

Россия также является участником региональных и глобальных финансовых рынков. Одним из возможных вариантов повышения влияния России на финансовых рынках – построение «Евразийского моста», используя специфическое геополитическое положение, которое позволит ей в случае создания эффективного финансового рынка связать Атлантический и Тихоокеанский регионы, а также север Канады [1].

Это несмотря на то, что на современном этапе внутренний финансовый сектор России не стабилен и находится в зависимости от колебаний на мировых рынках. В последние годы хотя и наблюдался высокий темп роста финансового рынка России, но он не является устойчивым, что связано с неэффективностью банковского сектора, который проводит высокорисковые операции. Сам российский фондовый рынок в настоящий момент времени обладает низкой конкурентоспособностью, слабо развиты некоторые сегменты рынка. Это связано с тем, что крупные мировые производители, работающие на экономическом пространстве страны, не выходят на финансовый рынок с целью привлечения капитала, а используют схемы аутсорсинга. Одновременно с этим инвесторы отказываются от выхода на российский финансовый рынок из-за существующего регулятивного правового налогового режима. Его воздействие приводит к тому, что многие проводимые финансовые операции на российском фондовом менее выгодны, чем на иностранных рынках [3].

Одновременно с этим нормативно-правовая база фондового рынка является устаревшей, что приводит к отсутствию в ней новых инструментов рынка. Также инфраструктура фондового рынка устарела, поэтому иностранные инвесторы связывают российский рынок только с проведением краткосрочных спекулятивных операций, а заем необходимого капитала проводят на иностранных рынках.

Отличительной чертой современной российской экономики является отсутствие долгосрочного внутреннего инвестора. В России сфера институциональных инвесторов неразвита из-за высокой инфляции и отрицательных процентных ставок по рублям и по активам, которые номинированы в рублях. Свое влияние оказывает волатильность колебания доходности ценных бумаг.

На рост финансового сектора России оказал влияние долговой кризис в развитых странах. Однако рост цен на нефть и приток капитала привели к хаотическому росту финансового сектора.

Более прогрессивным является путь, основанный на изменениях макроэкономического регулирования финансового рынка. Развитие этим путем предполагает значительные усилия со стороны государства и крупных предпринимателей в целях реализации институциональных структурных мер. С этой целью необходимо решать следующие задачи:

- повышение устойчивости финансового сектора;
- повышение конкурентоспособности финансового рынка;
- формирование отечественного рынка долгосрочных инвестиций.

Решение первой задачи связано с формированием предложения рынка внутренних долговых облигаций вместо счета операций на валютном рынке. При этом Центральному банку потребуется отказаться от проведения больших интервенций, определяющих динамику изменения курса рубля. В этом случае появляется возможность снижать темпы инфляции и стимулировать накопление финансовых ресурсов с использованием рублевых активов. При этом необходимо устранить непрозрачность банковского сектора. Одним из направлений является увеличение требований к капиталу банков.

Решая вопрос повышения конкурентоспособности финансового рынка, необходимо в первую очередь создать эффективную рыночную конкуренцию между финансовыми компаниями и коммерческими банками. С этой целью рекомендуется снятие барьеров вхождения в российский финансовый сектор дочерних структур международных банков. Одновременно с этим необходимо формировать конкурентоспособную инфраструктуру рынка, которая оказывает стандартные услуги по проведению сделок, снять существующие налоговые барьеры, которые препятствуют использованию российских площадок иностранными инвесторами.

Формирование отечественного рынка долгосрочных инвестиций возможно через введение института индивидуальных инвестиционных счетов на пенсионные цели и на образование, а также корпоративных накопительных пенсионных вкладов с открытием персональных пенсионных счетов для работников, администраторами которых могут выступать банки, страховые и брокерские компании. С этой целью необходимо дополнить существующие нормативно-правовые акты.

Глобализация современных финансовых рынков позволила выявить тенденцию в поведении инвесторов – наибольший удельный вес на сегодняшний день на финансовом рынке занимают институциональные инвесторы, которые постепенно вытесняют индивидуальных инвесторов.

Процесс глобализации экономики приводит к росту объемов международной торговли, темп роста которой превышает рост валового внутреннего продукта всех стран. Это приводит к увеличению масштабов и темпов перемещения капиталов в сторону развивающихся стран. Увеличение объемов привлечения прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны позволяет создавать сети международного производства на основании быстрого развертывания производственных мощностей по выпуску стандартизированной продукции в различных регионах мира. На основании существующих международных коммерческих связей появилась возможность сформироваться международному финансовому рынку, т.к. он позволяет мобилизовать свободные международные финансовые ресурсы и направить их на инвестирование.

Таким образом, геополитическая уникальность положения России, заключающаяся в территориальном ее расположении, предоставляет России возможность выполнять функции «Евразийского моста», связывающего Атлантический и Тихоокеанский регионы, а также север Канады.

#### Библиографический список

1. Лужков, Ю.М. Россия 2050 в системе глобального капитализма: о наших задачах в современном мире / Ю. М. Лужков – М.: Изд-во ОАО «Московские учебники и Картолитография». 2007. С.243.
2. М.Ю. Малкин, Особенности глобализации рынков капитала на современном этапе. [Электронный ресурс]. URL: [http://mmuri.narod2.ru/moi\\_publicatsii/mirovie\\_finansovie\\_tsentri/Malkina\\_M.JU.\\_Osobennosti\\_globalizaccii.pdf](http://mmuri.narod2.ru/moi_publicatsii/mirovie_finansovie_tsentri/Malkina_M.JU._Osobennosti_globalizaccii.pdf)
3. Предложения экспертной группы по модернизации «Развитие финансового и банковского сектора». Стратегии. 2020. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.opec.ru/1389117.html>

**Р. Б. СУЛЕЙМАНОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **РАЗВИТИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ**

Сегодня в некоторых малонаселенных пунктах финансовая инфраструктура практически отсутствует, банки закрывают свои офисы по причине их нерентабельности. Подобное отсутствие свободного доступа к финансовым ресурсам является одним из основных препятствий на пути развития малого и среднего предпринимательства. Через построение микрофинансовой инфраструктуры низового уровня можно решить проблему доступности финансовых услуг в малых городах и проблему поддержки предпринимательства на начальном этапе. В широком понимании микрофинансовая поддержка представляет собой финансовые услуги на относительно небольшие суммы, предназначенные для клиентов, имеющих низкий уровень дохода, или не имеющих доступа к традиционным финансовым услугам. Механизм микрофинансирования широко представлен в развитых странах, где имеется отработанная технология успешной работы микрофинансовых организаций (МФО). На современном этапе в РФ представляется необходимым развитие микрофинансовой сферы. МФО должны стать частью финансово-кредитной системы национальной экономики, дополнив традиционный банковский сегмент и расширив доступ к заемным средствам малым предприятиям.

2 июля 2010 года был принят Федеральный закон №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», который стал отправной точкой создания правовой основы организации механизма микрофинансирования на цивилизованном уровне в России. Надзор за МФО осуществляла Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР), которая с

1 сентября 2013 года волилась в структуру Банка России, ставшего теперь мегарегулятором, в качестве Службы по финансовым рынкам Банка России. Всего за 2 года организовано значительное число МФО. Показателями бурного роста числа микрофинансовых организаций является статистика по России: на 1 декабря 2012 г.- 1001; на 1 апреля 2013 г.- 2950; на 28 мая 2013 г.- 3274. По состоянию на 31 декабря 2012 г. ими было выдано микрозаймов на 415 млрд. руб. по 253 473 договорам с 49 357 заемщиками.

Модель организации кредитного процесса в МФО близка к традиционному коммерческому банку: ее сотрудники принимают решения в соответствии с внутренними правилами, в которые включается описание порядка принятия решения о предоставлении займа и механизм исполнения обязательств по договору. Законодательство позволяет МФО проводить контроль за целевым использованием займа и возлагает обязанность на заемщика обеспечить возможность проведения такого контроля. Прозрачность микрофинансирования обеспечивается также требованием о предоставлении подлинной информации потенциальному заемщику по всем условиям договора займа.

Большое число МФО предлагает небольшие суммы (15-25 тыс. руб.) физическим лицам на короткий срок без обеспечения. Процедура рассмотрения заявки включает анализ паспортных данных, анкеты и визуальный контакт с клиентом. Зачастую микрозаймы выдаются даже клиентам с испорченной кредитной историей, поэтому риск кредитования увеличивается в разы. Все это в совокупности с небольшим, по сравнению с банками, объемом финансирования обуславливает высокий риск невозврата выданных денежных сумм. Поэтому для МФО применяется особый порядок совершения крупных сделок (под крупными сделками следует понимать микрозаймы на сумму более 10% балансовой стоимости имущества). Учитывая, что минимальный уставной капитал составляет 10 000 руб., в одобрении нуждаются кредиты суммой более 1 000 рублей. Таким образом, для нормальной, непрерывной работы необходимо создавать МФО с уставным капиталом не менее 1 000 000 рублей.

В настоящее время многие МФО не выполняют все требования законодательства, в частности:

- в открытом доступе отсутствуют правила о кредитовании;
- в одностороннем порядке изменяются условия договора о кредитовании;
- низкая прозрачность финансовой деятельности.

На сегодняшний день рынок МФО находится в процессе становления и это влечет за собой вышеупомянутые нарушения. Но так как на рынке наблюдается бурный рост количества МФО, надо полагать, что имеется достаточное количество потребителей их услуг. Что же заставляет клиентов обращаться в МФО вместо банков, которые также предлагают быстрое принятие решений по заявкам потенциальных заемщиков? Процентные ставки в МФО в разы выше процентных ставок, устанавливаемых коммерческими банками. Помимо этого, клиент, кредитующийся в традиционной кредитной организации (банке), защищен законодательством, запрещающим передачу

просроченных кредитов коллекторским агентствам. То есть в случае возникновения непредвиденных обстоятельств «просроченный» заемщик может надеяться на судебное разбирательство. В МФО такой вопрос будет решаться во внеправовом порядке. Кроме того, вместе с рынком растет и количество жалоб должников. По данным за прошлый год объектом 70% жалоб были методы взыскания задолженности. В связи с этим, участники рынка единодушно сходятся во мнении, что крайне необходима разработка единых стандартов микрофинансирования. Это позволит не только повысить качество реализуемых проектов, но и постепенно сформировать единый подход к микрофинансированию в общероссийских масштабах.

К преимуществам МФО можно отнести: территориальную близость, легкость получения кредита, ко всему прочему в них обращаются люди с испорченной кредитной историей и в банке таким откажут в выдаче займа.

Очевидно, что дальнейшее развитие микрофинансовой отрасли в РФ зависит от решения ряда задач:

- совершенствование законодательства в целях повышения эффективности функционирования микрофинансовых механизмов;
- установление административного контроля за деятельностью данных организаций;
- повышение прозрачности финансовой деятельности МФО;
- подготовка кадров для МФО;
- развитие системы стандартов качества деятельности микрофинансовых организаций.

До недавнего времени рынок микрофинансирования развивался без внимания со стороны государства. Такое отсутствие внимания породило правовой вакуум и связанные с ним проблемы. Сейчас рынок микрофинансирования подошел к моменту, когда он должен быть вовлечен в общую систему правовых отношений и регулирования экономики страны. Для этого понятие микрофинансирования, и МФО в частности, должны стать темой активного профессионального обсуждения.

#### Библиографический список

1. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях: Федеральный закон от 02.07.2010 №151-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
2. Васильева, С.В. Общества взаимного кредита как институт микрофинансирования / С.В. Васильева // Аудит и финансовый анализ. - 2007. - №2. С.12-14.
3. Ханин, Г.И. Экономическая история России в новейшее время / Г. И. Ханин // Terra Economicus. -2012.- №10. С.53-55.
4. Официальный сайт национальной службы взыскания. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pristavcollection.ru/press-centr/sobitija>.

**Ю. В. ТАШТЕЕВА, А. И. СЕЛЕЗНЕВА**

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

## **НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН**

В нормально развивающейся рыночной экономике малое предпринимательство занимает достойное место и выполняет ряд важных функций. Малое предпринимательство является базой для более высоких уровней и более значительных масштабов предпринимательской деятельности.

Поскольку деятельность малого предпринимательства направлена на удовлетворение потребности местных рынков потребительских товаров услуг, конкретные меры по его поддержке в рамках федерального и регионального законодательства и выделенных на эти цели финансовых средств должны разрабатываться и реализовываться местными органами самоуправления. Они знают структуру спроса на своем рынке, в какой степени он может быть удовлетворен продукцией и услугами местного производства, включая малого предпринимательства и сколько нужно завести и т. д.. [2]

Органы местной власти могут стимулировать деятельность малого предпринимательства, играющих большую роль в социальном и экономическом развитии территории с помощью различных льгот – снижения местных налогов, тарифов на электричество и воду, платы за аренду зданий, помещений, земельных участков и льготных условий их выкупа. Муниципальная помощь может выражаться в льготном кредитовании малого предпринимательства на начальной стадии их функционирования, предоставлением низкопроцентных кредитов предприятиям, работающим в приоритетных сферах местной экономике [1]

Эффективной формой поддержки малого предпринимательства является развитие финансового лизинга, который решает проблему нехватки у малого предпринимательства высокотехнологичных основных фондов, когда кредитор (лизингодержатель) передает в аренду, а фактически кредитует лизингополучателю оборудования, на срок, равный фактическому сроку службы оборудования, которое можно выкупить в любое время по остаточной стоимости. Здесь перспективным направлением может быть строительство и оборудования предприятия «под ключ» и передачей его на условиях лизинга малого предпринимательства

Муниципальная поддержка и стимулирования малого предпринимательства предполагает создание системы бесплатных консультаций, обучения персонала, бухгалтерской помощи работникам малого бизнеса. Кроме этого на муниципальном уровне при высших и средних заведениях могут быть открыты бизнес – центры, на базе которых организовываются различные по тематике курсы и семинары (по налогообложению, нормативно – правовой базе и др.)



При участии муниципальных органов местного самоуправления могут быть открыты бизнес – инкубаторы, ориентированные на поиск и отбор эффективных методов и форм малого бизнеса с последующим их внедрением в муниципальном образовании.

Таким образом взаимодействия малого предпринимательства с местными органами управления можем осуществляться в самых различных формах поддержки и содействия на основе всестороннего изучения местных условий особенностей и носить комплексный и долговременный характер. В качестве основных критериев оценки эффективности такого взаимодействия могут быть: количество новых рабочих мест, созданных на малом предпринимательстве; снижение уровня безработицы; увеличение объема производства товаров и услуг и насыщение ими местного рынка; решение первоочередных проблем функционирования местного хозяйства; рост инвестиционной привлекательности муниципального образования для внутренних и внешних инвесторов; рост налоговых поступлений от сферы малого бизнеса и многое другое [3]

При этом необходимо дифференцированный подход в муниципальной политике развития местного предпринимательства, когда поддержка в необходимой для каждого конкретного случая форма направляется на развитие приоритетных для данного муниципального образования направленных предпринимательской деятельности – жилищно-коммунальное хозяйство, строительство и т. д. Для наиболее рентабельных сфер деятельности малого бизнеса разработаны и используются механизмы активного развития предпринимательства, допускающие совместное использование муниципальных средств и частных капиталов [5]

На основании анализа состояния деятельности малого предпринимательства разрабатывается муниципальная программа поддержки малого предпринимательства, объемы и источником финансирования, а так же сроки реализации мероприятий. Вышеприведенные формы и порядок оказания муниципальной поддержки малого предпринимательства могут быть использованы любым муниципальным органом управления независимо от уровня и территориальной принадлежности, это как бы желаемое. Многие органы местного самоуправления никакой работы по поддержке малого предпринимательства не ведут, ограничиваясь лишь регистрацией и перерегистрацией малого предпринимательства, постановкой их на налоговый учет, лицензированием и контролем за их работой (соблюдением требований нормативно – правовых документов, налогообложения и т. д.), т. е. выполняют свои административные функции [4]

Если муниципальные органы власти не уделяют достаточного внимания информационной поддержке малого предпринимательства, многие предприниматели могут и не знать о том, что им полагается поддержка государства, что на нее выделяются деньги, что они имеют право на эту поддержку и эти деньги.

Но есть муниципальные органы, которые активно участвуют в этом процессе, активизируя, стимулируя предпринимательскую активность, направляя ее в нужное русло. Они выявляют малое предприятие, нуждающееся в поддержке, разрабатывают программы с определением конкретных видов объемов поддержки и форм их осуществления. На территориях муниципалитетов ведется активная хозяйственная деятельность малого предприятия, рынок насыщен необходимыми товарами и услугами по умеренным ценам

Муниципальная поддержка малого предпринимательства в Республике Башкортостан осуществляется при самом активном содействии органов самоуправления муниципальных образований развитию эффективности работы малого предпринимательства.

Деятельность субъектов малого предпринимательства строится на основе нормативно-правовых актов, к которым относятся законы, указы Президента, постановления Правительства, решения органов государственного управления и местного самоуправления.

Основные определения предпринимательства дано в Гражданском Кодексе Российской Федерации.

Одним из первых российских законодательных документов в области предпринимательства были Указ Президента РФ № 1482 от 08.07.94 г., утвердивший «Положение о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности» и Закон РСФСР от 25.12.90 г. № 445-1 «О предприятиях и предпринимательской деятельности».

Позднее, в целях реализации государственной политике в области развития и поддержки малого предпринимательства, правительством России принят целый ряд законов и подзаконных актов. Основным законом в этой области является Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В развитие данного закона Правительством РФ была принята Федеральная программа государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации на 2009-2010 годы» (Постановление 121 от 14.02.2009 г.).

Цель программы – «обеспечить благоприятные условия для развития малого предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер государственной поддержке на федеральном уровне».

Основными задачами Программы являются:

- «создание благоприятных условий для устойчивости деятельности малых предпринимателей;
- преодоление административных барьеров на пути развития малого предпринимательства;
- разработка и внедрение прогрессивных финансовых технологий поддержки малого предпринимательства, консолидация средств для финансирования приоритетных направлений малого предпринимательства, интеграция финансовых механизмов малого предпринимательства в общую кредитно-финансовую систему России;

- создание новых рабочих мест;
- создание условий для производства импорта заменяющей продукции;
- привлечение малых предприятий для выполнения государственного заказа;
- предоставление адресной методической, информационной, консультационной, образовательной и правовой поддержки малым предприятиям в рамках инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- расширение внешнеэкономической деятельности малых предприятий, привлечение зарубежных инвестиций в сектор малого предпринимательства»

Подводя итоги по данной теме, следует заметить, что, несмотря на многочисленные проблемы, существующие в сфере поддержки малого предпринимательства, государство всё-таки играет весомую роль в его становлении и развитии. Важно отметить то, что малое предпринимательство в российской практике было разрешено в 1988 году. В этой связи, появление многочисленных форм и направлений, инфраструктуры поддержки малого бизнеса, различных нормативно-правовых актов за 20 лет развития самого малого предпринимательства является большой помощью его субъектам со стороны государства.

#### Библиографический список

1. Моисеева, Н. Развитие системы поддержки малого предпринимательства с помощью бизнес-инкубаторов / Н. Моисеева, Т. Ломоносова. //Маркетинг. –2007 г. -№5.-с. 3.
2. Моисеева, Н. Система поддержки малых предприятий с помощью бизнес-инкубаторов./ Н. Моисеева, Т. Ломоносова // Маркетинг. -2008.- №1.-с. 20.
3. Новиков В., Шереги, Ф. Малое предпринимательство и банки: пути расходятся/В. Новиков, Ф. Шереги // Российский экономический журнал. - 2008. - № 9-10, с. 51.
4. Сергеев, А.П. Гражданское право / А.П. Сергеев, Ю.К.Толстой. – М. Изд-во Проспект, 2008. - 848 с.
5. Указ Президента РБ «О создании межведомственного Совета по координации деятельности государственных контролирующих органов, действующих на территории РБ» от 09.09.99г. № УП-593. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
6. Конституция Российской Федерации. Принята Всенародным голосованием 12.12.93 года № 32. – М.: Известия, 1993 – 59 с.
7. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION>.

**К. Д. УТЯШЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА**

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

## **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Главной целью муниципальной деятельности является повышение качества жизни населения на территории муниципального образования.

Муниципальные финансы составляют основу экономической самостоятельности муниципальных образований. Каждое муниципальное образование имеет собственный бюджет, который принимает орган представительной власти, избираемый гражданами, проживающих на территории муниципального образования. Как известно местные финансы – это совокупность социально-экономических отношений, которые возникают по поводу формирования, распределения и использования финансовых ресурсов с целью решить задачи местного значения; форма организации фондов денежных средств, которые формируются и используются на уровне муниципального образования [5].

Муниципальные финансы включают:

- средства местного бюджета;
- муниципальные внебюджетные фонды;
- государственные и муниципальные ценные бумаги, принадлежащие органам местного самоуправления;
- другие денежные средства, которые находятся в муниципальной собственности [3].

Финансы муниципальных образований являются важнейшей органичной частью единой финансовой системы России, которой присущи общие принципы и процедуры управления, формы и методы реорганизации в условиях рыночных преобразований.

Для того, чтобы можно было определить меру и пределы допустимой самостоятельности управления муниципальными финансами используют следующие подходы:

- 1) субъектно-объективный;
- 2) функционально-процессный;
- 3) структурно-организационный [3].

Современные подходы к организации муниципального управления за рубежом можно выделить следующие:

- 1) англосаксонская модель (Канада);
- 2) континентальная модель (Франция) [4].

Управление муниципальными финансами осуществляется в разных направлениях:

- 1) создание административных структур для осуществления государственного регулирования, участие государства в производстве;
- 2) формирование правовой базы рыночных отношений;
- 3) осуществление национализации и приватизации;

4) регулирование развития отдельных отраслей народного хозяйства.

Идеология муниципального управления ориентирована на ресурсы, ценности, задачи и возможности, связанные с локальной территорией. Совокупность целей и методов эффективного использования финансовых ресурсов муниципального образования в интересах населения составляет суть муниципальной финансовой политики.

Из общей задачи обеспечения финансовыми средствами исполнения собственных полномочий муниципальным образованием логически вытекает система целей муниципальной финансовой политики, представленная на следующей схеме. Муниципальное образование заинтересовано в эффективном использовании своих финансовых ресурсов, разумном, не подавляющем деловую активность увеличении доходов бюджета и результативном расходовании бюджетных средств.



Рис. 1. Цели и инструменты финансово-бюджетной политики муниципального образования

Современное состояние бюджетной системы характеризуется децентрализацией расходных полномочий и одновременно концентрацией доходных источников на федеральном уровне. Местные бюджеты кроме собственных обязательств включают ряд государственных полномочий, передача которых на местный уровень не сопровождается адекватным финансированием. Низкая собираемость доходов не способствует укреплению финансовой самостоятельности территорий Российской Федерации. В связи с этим большое значение для сбалансированности местных бюджетов приобретает организация эффективной системы регулирования межбюджетных отношений на уровне субъект РФ – муниципальные образования. К числу проблем формирования и использования местных бюджетов следует отнести и

такие, как неэффективность расходов бюджетов, наличие фактов нецелевого использования средств, недостаточное развитие муниципальной финансовой статистики, отсутствие системы мониторинга состояния и качества управления государственными и муниципальными финансами, нечеткость методик регулирования межбюджетных финансовых потоков.

В процессе управления муниципальными финансами большую роль играет механизм распределения финансовой помощи муниципальным образованиям, который включает в себя как формы помощи из специально создаваемых в местных бюджетах фондов, так и не фондовые виды помощи. Совершенствование механизма распределения финансовой помощи муниципальным образованиям из бюджета субъекта с целью стимулирования экономических преобразований в муниципальных образованиях включает формирование и функционирование в составе бюджетов субъектов фондов развития муниципальных финансов. Участие в конкурсе на получение субсидий могут принимать все муниципальные образования, имеющие собственный бюджет, предоставив в финансовый орган администрации субъекта программу развития муниципальных финансов. Право на получение субсидий ежегодно может предоставляться нескольким муниципальным образованиям, программы которых имеют лучшие итоговые показатели.

Реализация мероприятий по оздоровлению централизованных и децентрализованных финансов обеспечит рост бюджетных, а также ряда социально-экономических показателей муниципальных образований. Для более эффективного регулирования управления муниципальными финансами необходимо ввести:

- 1) обязательные для исполнения минимальные требования, установленные в федеральном законодательстве;
- 2) рекомендуемые нормативы и параметры, соблюдение которых будет учитываться при предоставлении целевой обусловленной финансовой помощи;
- 3) дополнительные, более высокие стандарты управления муниципальными финансами, принимаемые и выполняемые органами местного самоуправления добровольно.

#### Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
2. Федеральный закон от 06.10.2013 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT>.
3. Мысляева, И. Н. Государственные и муниципальные финансы: учебник/ И. Н. Мысляева - Москва: Инфра-М, 2011 - 358 с.

4. Василенко, И.А. Административно-государственное управление в странах Запада (США, Великобритания, Франция, Германия) / И. А. Василенко. – М.: Изд-во Логос, 2008, - 280 с.
5. Зотова , В. Б. Система муниципального управления/ В. Б. Зотова. — СПб.: Изд-во Питер, 2008 .— 512 с.

**Э. Р. ФАТКУЛЛИНА, Л. Г. НАЗМЕТДИНОВА**

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

### **ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ОСОБАЯ ТЕХНИКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Проектное финансирование представляет собой особую область инвестиционной деятельности, связанную с реализацией проектов на основе привлечения внешних источников финансирования с целью получения прибыли от денежных потоков, генерируемых вновь создаваемой организацией. Данный механизм финансирования характеризуется следующими чертами:

- для реализации проекта создается специальная компания, которая берет на себя организацию работ и ответственность за риски проекта;
- финансирование основывается исключительно на денежном потоке, генерируемом проектом, который должен обеспечить погашение ссуды и уплату процентов;
- единственной гарантией возврата является капитал проекта.

Проектное финансирование как самостоятельная сфера инвестиционной деятельности сформировалось относительно недавно и используется при осуществлении энергетических, горнодобывающих и других капиталоемких промышленных проектов. Реализация этих проектов связана с большими техническими, экономическими и политическими рисками, которые не могут позволить себе даже крупные компании, поэтому обязательства по рискам делятся между спонсорами проектов и банками, участвующими в их финансировании. Следует особо подчеркнуть, что проектное финансирование – это не новый источник ресурсов, а механизм инвестирования, который позволяет лучше приспособить финансирование к специфичным требованиям каждого проекта. При этой форме финансирования ресурсы привлекаются на национальных или международных финансовых рынках под государственные либо частные банковские гарантии.

Современные формы и методы проектного финансирования включают в себя определенные финансовые, коммерческие и страховые операции, которые дают спонсорам инвестиционных проектов возможность:

- во-первых, снизить свою ответственность и затраты по погашению кредитов, привлеченных к проекту;

- во-вторых, более надежно распределить финансовые риски, сопровождающие проект, в том числе связанные с отношениями поставщиков и потребителей;

- в-третьих, использовать гарантии различных финансово-кредитных институтов, вовлеченных в проект.

В российской практике методы проектного финансирования находят ограниченное применение, так как сама его идея и концепция являются сравнительно новыми для нашей экономики, характеризующейся слабыми связями между участниками рынка и отсутствием доверия к ним.

В реализации проектного финансирования принимают участие следующие организации.

1. Спонсор, или организатор, проекта – компания, которая выступает с инициативой развития проекта. Спонсором может выступать как коммерческая структура или частная компания, так и правительственная организация. Первоначально проект может инициироваться одной компанией, затем к участию в нем на паритетных началах могут быть привлечены другие фирмы, которые также становятся спонсорами данного проекта.

Спонсор выполняет следующие функции:

- участвует в учреждении проекта, формирует уставный капитал предприятия, создаваемого для его реализации, и проводит анализ перспектив развития проекта;

- координирует всю текущую работу по проекту, проводит исследование рынка;

- приглашает к участию в проекте другие компании, ведет переговоры, анализирует коммерческие предложения подрядчиков и поставщиков;

- привлекает к работе финансовых и юридических советников.

2. Подрядчик, которым является какая-либо инженерно-строительная фирма, привлеченная для проектирования и строительства объектов по проекту.

3. Поставщик оборудования или материалов, необходимых для реализации данного проекта, а также различные филиалы или дочерние компании, подписывающие контракт на поставку оборудования или оказание услуг.

4. Эксплуатирующая организация (оператор) – эксплуатирующая компания или группа, специально созданная для управления проектом.

5. Кредиторы, предоставляющие займы для финансирования проекта и создающие фонды с учетом его особенностей.

6. Заемщик – компания, которая специально создается для реализации проекта, если он финансируется как лимитированный, при этом заемщик не выступает одновременно в качестве спонсора.

Различают два типа проектного финансирования.

Проектное финансирование без регресса на заемщика. В данном случае кредитор принимает на себя все коммерческие и политические риски, связанные с реализацией проекта, оценивая лишь денежные потоки, генерируемые проектом и направляемые в погашение кредитов. Такой тип



финансирования в международной практике получил название non-recourse finance. Эта форма проектного финансирования является наиболее дорогостоящей для заемщика, так как кредитор рассчитывает на значительную компенсацию за высокую степень риска по проекту. В реальности данная форма проектного финансирования используется крайне редко вследствие сложности организации схем подобного финансирования.

Финансирование с ограниченным правом регресса, или лимитированное финансирование (limited-recourse finance). Оно представляет собой преобладающий в мировой практике тип проектного финансирования. Следует отметить, что во многих случаях под проектным финансированием подразумевают прежде всего именно финансирование с ограниченным правом регресса. Его преимущество заключается в умеренной цене финансирования и максимальном распределении рисков по проекту для заемщика. Этот тип финансирования является преобладающим при реализации проектов энергетического комплекса.

С точки зрения самих спонсоров проекта, использование лимитированного финансирования позволяет[1]:

- ограничить свою ответственность лишь вложением доли в уставный капитал проекта, формально не принимая на себя ответственности по обязательствам новой компании, реализующей проект;
- привлечь значительные финансовые средства, необходимые для воплощения проекта, используя возможности кредитно-финансовых институтов, а также распределить риски по нему;
- использовать возможности забалансового финансирования.

В данном случае преимущества использования принципов проектного финансирования непосредственно связаны с оценкой соотношения ее собственных и заемных средств. Это соотношение, характеризуя возможности покрытия текущих долговых обязательств собственными средствами, определяет рейтинг компании на мировом рынке при оценке ее деятельности такими ведущими агентствами, как S&P (Standard&Poor's) Fitch IBCA, Moody's. Высокий рейтинг компании (такой, как AAA, или AA+) подразумевает возможность получения более дешевых кредитов для заемщика. В связи с этим так называемое забалансовое финансирование дает возможность компании-спонсору не принимать на свой баланс обязательств по привлеченным к проекту заемным средствам, т.е. не ухудшать свой рейтинг, участвуя в проекте.

В практике организации лимитированного финансирования компания – спонсор проекта сосредотачивает свое внимание на двух существенных проблемах: как привлечь финансовые ресурсы для реализации проекта и как оценить и распределить риски по данному проекту. Обычно риск, сопровождающий проект, принимал на себя основной кредитор. Однако в последние несколько лет эти две функции были разделены. Те банки, которые принимают проектный риск, могут не участвовать в прямом финансировании проекта, инвестиции могут быть привлечены путем выпуска ценных бумаг либо

приглашения к участию экспортно-кредитных агентств. Кроме того, гарантии по проектным рискам могут быть получены и со стороны специально привлеченных для этого финансовых институтов.

Роль банков в организации проектного финансирования определяется выбранным типом финансирования. В случае финансирования без регресса, т.е. без права обратного требования к спонсорам проекта, банк принимает на себя весь технический, экономический или политический риск, но оно применяется сравнительно редко.

При финансировании с ограниченным правом регресса на спонсора проекта риск делится между ним и банком. В результате последний принимает на себя определенный риск, связанный с проектом, но он покрывается различными обязательствами спонсора по отношению к другим категориям риска. Основное правило состоит в том, что кредитор берет на себя только ту долю риска, которую можно точно оценить. Одна из первых задач банкира при договоре о ссуде с ограниченным оборотом состоит в том, чтобы определить приоритеты целей, к которым стремится спонсор проекта, и выработать предложения по наиболее оптимальным путям их достижения. Трудности в реализации данной задачи связаны с существующими противоречиями между различными целями. Например, перенос большей доли проектного риска на банки несовместим со стремлением к минимальным финансовым издержкам; точно так же трудно совместить несбалансированный режим окупаемости и налоговые льготы (особенно при ускоренной амортизации).

Для определения структуры, наиболее оптимальной для достижения целей заемщика и его партнеров, и обеспечения доступа к различным источникам финансирования на благоприятных условиях банки проводят глубокий юридический, бухгалтерский и финансовый анализ. С этой точки зрения важно, что банки хорошо знают специфичные требования разных источников финансирования, к которым можно прибегнуть, например экспортные кредиты, еврокредиты, внутренние займы, выпуск облигаций, частные вложения, а также кредиты, гарантии и другие формы поддержки Всемирного банка, Международной финансовой корпорации, Европейского инвестиционного банка или других международных организаций.

Значительное место в работе банков по проектному финансированию занимает анализ риска, который включает подготовку банком проектов денежного потока на базе «разумно пессимистичных» технических и коммерческих допущений и собственно анализ риска, который мог бы повлиять на денежный поток. При подготовке проектов денежного потока банк анализирует две группы факторов, оказывающих на него непосредственное влияние: технические и экономические.

Оценка технических факторов, например, в случае подготовки финансирования проекта, связанного с нефтедобычей, включает оценку запасов и профиль производства (характеристика запасов, методы и нормы добычи, потенциальные проблемы определенного месторождения). Для этого анализа

банк использует инженерный отчет по месторождению, сделанный независимым консультантом или банковским инженерами.

Оценка экономических факторов представляет собой собственно банковские экономические и юридические услуги. В некоторых случаях тенденция цен на продукт (например, нефть) зависит от политических факторов или широко колеблется на рынке (например, сырье для цветных металлов). Поскольку период, на который дается прогноз, может достигать 12-15 лет, то все оценки по движению цен очень неточны. В связи с этим банки, как правило, регулярно пересматривают прогнозы цен с корректировкой суммы безоборотного займа, а также стремятся достичь соглашения с заемщиком по возможному пересмотру механизма и процедуры арбитража в случае конфликта. В качестве процентной ставки обычно выбирается предварительно рассчитанная средняя норма процента (включая маржу) на оцениваемый доход.

Обязательства, принятые на себя банками при анализе технических и экономических факторов, которые могут повлиять на денежный поток, в основном более консервативны, чем принятые заемщиком. Обычно спонсор учитывает наиболее благоприятные предположения, а банкир наименее благоприятные, но которые нельзя исключить, что и выражается в так называемом разумно пессимистичном подходе. В то же время банки не могут систематически выдвигать слишком пессимистичные предположения, так как очень мало проектов будут выгодными при таких условиях.

Прогнозы денежного потока, созданные на базе «разумно пессимистичного подхода», служат основой для установления максимума внешнего безоборотного финансирования, который мог бы иметь проект во время предоставления займа, и суммы капитала и оборотного финансирования, которые необходимо найти заемщику. Они также служат для установления шкалы погашения кредита, которая состоит из погашений фиксированных (целевых) или равных определенному проценту с чистого денежного потока либо их комбинаций. Последний день погашения определяется с учетом профиля производства, условий заемщика и рынка. Целевые платежи или проценты устанавливаются на основе прогноза денежного потока с тем, чтобы достичь полной выплаты к заключительному дню.

В действительности допущения, используемые как заемщиком, так и банками для подготовки проекта денежного потока, не соответствуют тому, что реализуется на практике, а иногда отличаются очень сильно. Поэтому банки и заемщики согласовывают методы регулярного пересмотра безоборотной доли или уровня процента с учетом вновь возникших допущений.

Особое место в деятельности банков по реализации проектного финансирования занимает управление техническим, коммерческим, экономическим и политическим рисками, которые могут повлиять на проект как в течение первой его фазы – в период строительства, так и во второй – в период производства.

При проектном финансировании наиболее существенным является риск незавершения строительства, который покрывается в основном гарантиями его

окончания. Этот риск может возникнуть в связи с инцидентом, который разрушит весь или часть проекта, неудачей подрядчика, изменениями в плане строительства, невозможностью завершения или разрывом в финансовом балансе проекта перед началом производства в результате радикальных изменений в экономической обстановке (цены, налоги и т.д.). От спонсора проекта обычно требуют дать гарантию (прямую или косвенную) выплатить сумму, данную банком, к концу определенного периода в случае, если спонсор предпочтет не заканчивать проект.

Риск перерасхода стоимости из-за издержек, модификаций проекта, недооценки строительных затрат может быть порожден самими банками. Кроме выделения средств на непредвиденные расходы банки могут предоставлять сумму сверх ранее установленного лимита, если перерасход средств превысит непредвиденные расходы. Сверх этого лимита заемщик традиционно соглашается взять на себя риск покрывать все дополнительные расходы.

Существенное влияние на развитие проекта может оказать политическая обстановка в стране, т.е. политические риски. Заемщики стремятся к такой финансовой структуре, которая позволяет им сместить хотя бы часть политического риска иностранных проектов на банки. Такое его перемещение является одним из факторов прогресса международного проектного финансирования. Заемщики полагают, что банки находятся в лучшем положении по отношению к политическому риску и что финансирование с ограниченным оборотом уменьшит этот риск для проекта. Они рассуждают, что если банки имеют широкие связи в стране, осуществляющей проект, то их позиция лучше, чем у отдельной компании, для переговоров с правительством о политических тенденциях, которые могут повлиять на жизнеспособность проекта. В некоторых случаях заемщики не обращаются к отечественному, а стремятся к международному проектному финансированию только для того, что покрыть политический риск, и готовы нести технический и коммерческий риск сами.

Для снижения рисков проектного финансирования ведущие менеджеры следуют определенным базовым правилам, к числу которых относятся[2]:

- тщательный анализ технических аспектов проекта с помощью хорошо известных независимых консультантов;
- пессимистичный подход к определению суммы капиталовложений, учитывая торговые и снабженческие издержки, использование защитного коэффициента, определяющего сумму безоборотного займа, выплаты которого обеспечиваются денежным потоком проекта;
- поиск общего интереса, связывающего заемщика и кредитора.

Проектное финансирование во всех случаях должно быть привязано к специфическим характеристикам каждого проекта и требованиям заемщика. Оно предполагает четкое разделение рисков, банки берут на себя только те из них, которые они могут оценить и контролировать и для которых у них есть определенный резерв.

### Библиографический список

1. Кроливецкая, В.Э. Банковское кредитование инвестиционных проектов / Л.П. Кроливецкая, Байнина Н.И., - Гатчина: Изд-во ЛОИЭФ, 2012. – 500с.
2. Тавасиева, А. М. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов / А.М. Тавасиева. - М.: Изд-во Финансы и статистика, 2010. – 304 с.

### **Ю.Р.ХАБИБРАХМАНОВА**

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

### **АНАЛИЗ ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ В РЕГИОНАХ РФ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ В ЦЕЛЯХ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

Одной из проблем современного развития российской экономики является низкая инновационная активность субъектов хозяйствования (в среднем 9,3 – 10,3 % за 2009-2012 гг. [1] против 24.3 % - 79,9 % в странах Европы, ряде стран Америки и Азии [2]), а также отставание от ведущих стран по времени, затрачиваемому от момента создания новшества до его внедрения, что препятствует достижению целей структурной перестройки экономики России, повышению ее конкурентоспособности и экономической безопасности.

Мировой опыт показывает, что при целенаправленной государственной политике возможно достаточно быстрыми темпами повысить инновационную активность участников экономического пространства. Для достижения этой цели используется система мер государственной поддержки инновационной деятельности, реализуемая в финансовой и нефинансовой формах.

Реализация государственной политики начинается с формирования соответствующего правового поля. В настоящее время на уровне федерального законодательства отсутствует соответствующий закон об инновационной деятельности или о государственной поддержке инновационной деятельности. С 1996г. действует лишь ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [3], в котором среди принципов научно-технической политики государства, также перечислены: развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности посредством создания системы государственных научных центров и других структур и стимулирование научной, научно-технической и инновационной деятельности через систему экономических и иных льгот. Определенным образом этот пробел восполняется на уровне регионального законодательства. Практически во всех регионах приняты законы об инновационной деятельности или о государственной поддержке инновационной деятельности, в которых определены общие принципы региональной политики в инновационной сфере.

На уровне субъектов РФ предусмотрены следующие меры государственной поддержки инновационной деятельности: предоставление субсидий и грантов; предоставление инвестиционного налогового кредита и бюджетного кредита; предоставление государственных гарантий; льготное налогообложение; установление льготных ставок арендной платы за пользование объектами государственной собственности; приобретение оборудования для центров коллективного пользования и его дальнейшее предоставление на льготных условиях; долевое участие в уставном капитале юридических лиц, осуществляющих инновационную деятельность; финансирование на конкурсной основе инновационных проектов; предоставление средств бюджета на создание и развитие инновационной инфраструктуры; проведение экспертиз инновационных проектов; консультационное и информационное обеспечение участников инновационной деятельности; содействия развитию кадрового потенциала инновационной деятельности; содействие в привлечении внебюджетных источников финансирования; содействие развитию международного сотрудничества и внешнеэкономической деятельности в инновационной сфере.

Следует отметить, что объемы выпуска инновационных товаров, работ, услуг, как и соответственно показатели инновационной активности организаций отличаются по субъектам РФ, что конечно связано с особенностями и достигнутым уровнем социально-экономического развития региона, имеющимся научно-техническим потенциалом.

В этой связи интерес представляет анализ предоставляемых налоговых льгот в разрезе субъектов РФ и сопоставление уровня инновационной активности регионов.

Субъекты РФ вправе предоставить дополнительные налоговые льготы в той части налоговых поступлений, которые зачисляются в их бюджеты [4]. При общем режиме налогообложения – снижение ставки налога на прибыль в части зачисляемой в региональный бюджет до 13,5 % (с 18 %) [5], предоставление дополнительных налоговых льгот по налогу на имущество и транспортному налогу, на уровне муниципалитетов также могут быть предоставлены льготы по уплате земельного налога.

Анализ регионального налогового законодательства показал, что, как правило, налоговые льготы предоставляются субъектам инвестиционной деятельности на срок реализации инвестиционного проекта, но в случае соблюдения ими определенных условий (в основном касаются суммы инвестиционного проекта). Льготы в этом случае касаются налога на имущество (в виде снижения ставки или освобождения от уплаты) и налога на прибыль, в редких случаях предоставляются льготы по транспортному налогу.

В ряде регионов функционируют зоны экономического благоприятствования с льготным режимом налогообложения (ОЭЗ). В Центральном федеральном округе (ФО) предусмотрено льготное налогообложение в ОЭЗ г. Москва, Московской области, Липецкой области. В Северо-Западном ФО в г. Санкт-Петербург и Калининградской области. В

Южном ФО в Краснодарском крае. В Северо-Кавказском ФО в Ставропольском крае. В Приволжском ФО в Республике Татарстан, Самарской области и Ульяновской области. В Уральском ФО – в Свердловской области. В Сибирском ФО – в Республике Алтай, Республике Бурятия, Республике Хакасия, Алтайском крае, Иркутской области, Томской области. В Дальневосточном ФО – в Хабаровском крае и Амурской области. Т.о. в настоящее время ОЭЗ с льготным режимом налогообложения присутствуют в 19 из 83 субъектов РФ.

Налоговые льготы же субъектам инновационной инфраструктуры (СИИ) и резидентам СИИ, как и остальным участникам инновационной деятельности представляются в меньшей степени и в большей части касаются налога на имущество, в меньшей степени налога на прибыль. Если рассматривать СИИ, то можно отметить, что льготы в этом случае предоставляются управляющим компаниям (УК) и резидентам технопарков. По состоянию на 01 января 2014 г. льготы УК и резидентам ТП предусмотрены в законодательстве 14 из 83 субъектов РФ: в Воронежской области, Калужской области, г. Москва, в Республике Коми и Ленинградской области, в Республике Дагестан и Ставропольском крае, в Республике Башкортостан, Республике Мордовия, Республике Татарстан, Кировской области, Курганской области и Челябинской области, Республике Бурятия. При этом в 2 из этих 14 субъектов льготы введены с 2014 г., в 4 с 2013 г, и еще в 2 – с 2012г.. Т.е. больше чем в половине регионов, где предусмотрены налоговые льготы для УК и резидентов технопарков они введены в действие в предшествующие 2 года.

Для остальных же участников инновационной деятельности, не относящихся к УК и резидентам технопарков, налоговые льготы предусмотрены в законодательстве 19 из 83 регионов: Липецкой области, Белгородской области, Республики Коми, Ленинградской области, Кабардино-Балкарской Республике, Ставропольском крае, в Республике Башкортостан, Республике Мордовия, Республике Татарстан, Удмуртской Республике, Пермском крае, Нижегородской области, Самарской области, Ульяновской области, ХМАО-Югра, Забайкальском крае, Республике Саха (Якутия), Хабаровском крае, Амурской области. В половине этих регионов льготы введены в 2011 г и позже. Только в 14 из 18 регионов предусмотрены льготы по налогу на прибыль, в 5 только по налогу на имущество. В 9 регионах предоставление льгот по налогу на прибыль связано с реализацией инновационных проектов или использованием результатов интеллектуальной деятельности и практически во всех этих регионах (7 из 9) они введены в 2011 г и позже. В 5 из 14 регионов, где предусмотрены льготы по налогу на прибыль, они предоставляются только организациям, осуществляющим НИОКР. В тех регионах, в которых налоговые льготы введены в последние 2-3 года их влияние на уровень инновационной активности не будет проявляться в полной мере.

Таким образом, можно констатировать, что несмотря на возросшее число регионов в последние 2-3 года введших налоговые льготы субъектам

инновационной деятельности на региональном уровне, такой инструмент стимулирования инновационной деятельности и функционирования инновационной инфраструктуры, как предоставление налоговых льгот используется крайне редко и в ряде случаев для ограниченного круга участников инновационной деятельности.

#### Библиографический список

1. Официальная статистика, наука и инновации. [Электронный ресурс]. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics).
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2013: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева и др. – Москва: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. – 472 с.
3. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 02.11.2013) "О науке и государственной научно-технической политике", (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014). [Электронный ресурс], Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», URL: <http://www.consultant.ru/>
4. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ, (ред. от 28.12.2013). [Электронный ресурс], Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», URL: <http://www.consultant.ru/>
5. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ, (ред. от 28.12.2013). [Электронный ресурс], Справочно-правовая система «КонсультантПлюс», URL: <http://www.consultant.ru>.

#### **М. А. ХАСАНОВ**

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

#### **ДЕНЕЖНО- КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА БАНКОВСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

В настоящее время крайне остро проявилась проблема дальнейшего совершенствования, повышения качества и роли банковской системы в экономике. В решении данной проблемы и выхода банковской системы на международный уровень важное место и роль играет единая государственная денежно- кредитная политика, проведение которой возложено на Центральный Банк Российской Федерации. При этом важное место для банковской системы, в укреплении ее устойчивости решающую роль играют также качество и



действенность применяемой системы регулирования и надзора банковской системы и проводимой денежно- кредитной политики.

Под качеством проводимой денежно- кредитной политики в данном процессе прежде всего понимается ее эффективность и действенность, то есть всесторонний и постоянный анализ на соответствие результатов проводимой денежно- кредитной политики поставленным целям и задачам, своевременная оценка адекватности самих целей и задач требованиям экономического развития с учетом происходящих процессов и своевременным внесением в них соответствующих уточнений и корректировок. Но, вместе с тем и банковская система также имеет свои проблемы в развитии, которые во многом определяются и самой экономикой, это прежде всего уровень капитализации банковской системы, то есть наращивание уставного капитала со стороны субъектов экономики, особенно в регионах, который определяет масштабы деятельности кредитных организаций.

В условиях прошедшего кризиса органы денежно- кредитного регулирования Центральный Банк Российской Федерации и Правительство Российской Федерации выступили крайне слаженно и действенно, направив главные усилия на обеспечение и поддержание ликвидности банковской системы, на обеспечение условий для банковского кредитования, прежде всего экономики, выполнения обязательств по корпоративным внешним займам и кредитам, стабилизации и поддержанию позиции и курса национальной валюты. При этом крайне быстро и своевременно был скорректирован трансмиссионный механизм проводимой денежно- кредитной политики, то есть своевременно осуществлен переход от цели «цена ( процент)» к цели « количество ( предложение)», что позволило обеспечить получение положительных результатов в функционировании банковской системы, хотя проводимая денежно- кредитная политика в отдельные периоды отличалась противоречивостью целей и задач и в основном носила не предупредительный , а запаздывающий характер . Но вместе с тем банковская система в этот период потеряла значительное количество действующих банков, а это не привело к автоматическому наращиванию капитала банков, что также создало определенные проблемы в обслуживании экономики и когда особенно необходимо обеспечить наращиванию ее темпов в условия вступления страны во ВТО.

В настоящее время Центральный Банк Российской Федерации в качестве цели денежно- кредитной политики использует показатели инфляции, рассматривая достижение поставленных прогнозных ориентиров, как действенный вклад Банка России в обеспечении устойчивого роста экономики страны. Но эта цель денежно- кредитной политики в условиях относительно умеренной инфляции, который носит немонетарный характер не может обеспечить достижение проводимой стратегической цели государственной экономической политики. Вместе с тем низкая инфляция хотя и является основой для обеспечения устойчивости национальной валюты - рубля, формирования позитивных ожиданий субъектов экономики, снижения

возникающих рисков, принятия обоснованных решений в области сбережений, инвестиций, однако при этом наблюдается низкая эффективность использования чисто монетарных методов в стимулировании роста экономики и подавлении темпов инфляции.

Для обеспечения реального экономического роста в стране необходимо не только просто всемерно снизить темпы инфляции, одновременно необходимо повысить инвестиционную и инновационную составляющую российской экономики. В связи с этим возникла острая потребность рассмотреть возможность использования в качестве цели проводимой на современном этапе денежно-кредитной политики показателя финансовой устойчивости субъектов экономики, их инвестиционной привлекательности, как основы стабильного экономического роста, при достижении которых как бы обеспечивается эффективность и действенность проводимой денежно-кредитной политики. Вместе с тем, рассмотрение данного направления денежно-кредитной политики требует разработки соответствующих российской экономике критериев, показателей финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности субъектов экономики и в целом стабильности на макроуровне.

Также требуется укрепить и развивать капитал банковской системы, то есть тем самым обеспечить потребность экономики в возрастающих объемах инвестиций и его конкурентоспособность. Поэтому укрепление и развитие банковской системы необходимо решать в ближайшее время, особенно в регионах, применяя различные действенные инструменты, соблюдая требований действующего банковского законодательства. При этом также возникает потребность в проведении дискреционной денежно-кредитной политики, предполагающей свободу действий органов денежно-кредитного регулирования, применения ими здесь разнообразных инструментов в различном сочетании и оперативном изменении направлений, целей и задач проводимой денежно-кредитной политики.

Проводимая денежно-кредитная политика должна допускать реакции Банка России и Правительства Российской Федерации на временные изменения экономической конъюнктуры, которые определяют и влияют на общее состояние экономики и темпы экономического развития. Определенные и принятые промежуточные цели дискреционной денежно-кредитной политики достигаются или выполняются в данном случае по специальным дискреционным целевым ориентирам и показателям, ориентированным и обеспечиваемым выполнение общих целей и задач в рамках, осуществляемых особых экономических мероприятий, проводимых Правительством Российской Федерации (например, таргетирование процентных ставок для стимулирования экономического развития или их дифференциация в зависимости от финансового состояния и с учетом других стимулирующих факторов). Это свидетельствует о применении специальной дискреционной денежно-кредитной политике.

Для эффективного осуществления проводимой денежно-кредитной политики крайне важна стабильность и капитализированность банковской системы, через которую передаются импульсы, требования денежно-кредитного регулирования всей экономике и его субъектам политики. Поэтому возникла необходимость разработки Банком России специальной банковской политики, в первую очередь обеспечения одновременного наращивания капитала банков с учетом требований макроуровня и учитывала бы при этом существующие и применяемые стандарты качества банковской деятельности.

Мероприятия по дальнейшему совершенствованию банковской системы, поднятию уровня их капитализации, развития финансовых рынков должны быть составной частью разработанной и проводимой денежно-кредитной политики. Для расширения кредитования экономики необходима разработка в целом государственной кредитной политики, с выделением особенно в части осуществления кредитования среднего и малого бизнеса, как основы экономического развития и обеспечения высоких темпов развития экономики и одновременного повышения ее конкурентоспособности и расширения на этой основе платежеспособного спроса.

С учетом сложившейся ситуации в экономике возникла потребность Банку России совместно с Минэкономки Российской Федерации и Минфином Российской Федерации разработать комплекс специальных экономических мероприятий и применяемых мер, инструментов (например, бюджетной, налоговой, денежно-кредитной и валютной политики и других), направленных на всемерное комплексное стимулирование роста национальной экономики на основе обоснованного увеличения платежеспособности и внутреннего спроса на товары и услуги, особенно имеющих инновационный и инвестиционный характер и одновременно осуществлять укрепление и развитие банковской системы.

Представляется, что для этого необходимо сформировать экономическую и логически обоснованную комплексную государственную стратегию развития денежно-кредитной сферы, особенно ее ведущего звена-банковской системы на более длительную перспективу (на период до 2025 года), которая позволила бы учитывать главные цели задачи и одновременно применять различные меры и инструменты в осуществляемой денежно-кредитной политике с учетом сложившейся ситуации. Данная стратегия должна быть частью государственной экономической стратегии развития страны и обеспечивать также реализацию задач, определенных Банком России в составе денежно-кредитной политики, поднятию доверия общества к банковской системе, проводимой денежно-кредитной политике. При этом также возникает необходимость дальнейшего совершенствования и перехода организации банковского надзора и регулирования на международные стандарты и требования, что также позволит Банку России сформировать задачи, цели и применять более действенные инструменты в проводимой денежно-кредитной политике.

### Библиографический список

1. 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://ivo.garant.ru>.
2. Адамбеков, А.А. Центральный банк страны как мега- регулятор финансового рынка / А. А. Адамбеков // Деньги кредит. 2012 г. - №10. – 24 с.
3. И.Р. Коцегулова Организация деятельности кредитной системы / И.Р. Коцегулова. - Уфа: УГАТУ, 2010. - с. 181
4. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов. [Электронный ресурс]. URL: [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
5. Фетисов, Г.Г. Организация деятельности центрального банка / Г.Г. Фетисов. -М: Изд-во КНОРУС, 2007. -432 с.
2. Тавасиева, А. М. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов / А.М. Тавасиева. - М.: Изд-во Финансы и статистика, 2010. – 304 с.

### **М. А. ХАСАНОВ**

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

### **ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НЕБАНКОВСКИХ ФИНАНСОВО- КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Важным элементом обеспечения полноценно функционирующей банковской системы являются небанковские финансово- кредитные организации. Они представляют собой кредитные организации, имеющие право осуществлять отдельные банковские операции. Появление на рынке банковских услуг небанковских финансово- кредитных организаций было вызвано рядом важных причин:

- а) существенным увеличением доходов домашних хозяйств;
- б) активным и всесторонним развитием фондового рынка;
- в) способностью небанковских институтов оказывать новые финансовые услуги и банковские операции. В настоящее время небанковские организации функционируют на рынке наравне с основным звеном кредитной системы- банковским и осуществляют те банковские операции, которые по различным причинам либо не выгодны коммерческим банкам либо они ими просто не выполняются. Развитие небанковского сектора в настоящее время происходит в условиях усиливающейся конкуренции с коммерческими банками. Роль небанковских финансово- кредитных организаций в общей экономической системе заключается в следующем:

1) они способствуют становлению и развитию полноценной, действенной кредитной системы страны, ориентированной на обеспечение комплексного обслуживания рынка и его структур;

2) они способствуют также развитию и совершенствованию конкуренции на рынке банковских услуг. Небанковские финансово-кредитные организации активно занимаются традиционными банковскими операциями-осуществляют денежные расчеты, предоставляют краткосрочные ссуды, привлекают денежные средства во вклады.

Во многих экономически развитых странах как Германия, Великобритания, США и других доля небанковских институтов в общей сумме активов кредитной системы составляют от 50 до 70%. Наиболее значительное

место в данной небанковской системе финансово-кредитных организаций занимают страховые и инвестиционные компании и фонды, судно-сберегательные учреждения, финансовые компании, кредитные союзы, ломбарды, пенсионные и благотворительные фонды, факторинговые компании. На рынке банковских услуг Российской Федерации в настоящее время доля небанковских финансово-кредитных организаций в активах кредитной системы страны не так значительна как в экономически развитых странах и они представлены в основном паевыми инвестиционными фондами (ПИФ), кредитно-кассовыми кооперативами, ломбардами и страховыми организациями. ПИФ является имущественным комплексом без образования юридического лица, который основан на доверительном управлении имуществом фонда специализированной компанией в целях наращивания имущества фонда. Такие фонды положили создали рынок коллективных инвестиций. К преимуществам ПИФов можно отнести их доступность, небольшие издержки управления, экономия времени и профессиональное управление фондом. Недостатками ПИФов являются:

- более высокий риск по сравнению с инструментами с фиксированной доходностью;

- недостаточно гарантированный возврат клиентам средств-привлеченных депозитов. В настоящее время ПИФы становятся все более популярными, их стоимость снизилась резко и значительно, что дает преимущество перед другими видами инвестиций. Но вместе с тем в паевой индустрии в настоящее время обозначились некоторые негативные тенденции, как закрытие ряда фондов, появление фактов отрицательной доходности и уход пайщиков из ряда фондов, то есть здесь совершаемые операции также очень сильно подвержены рискам и в кризисное время сопровождались потерями.

Кредитные кооперативы представляют собой потребительские кооперативы, члены которых объединяют свои сбережения в общий фонд, из которого они обеспечивают себя дешевыми и легкодоступным кредитом на любые цели. Кредитные кооперативы в условиях недостаточного финансово-кредитного обеспечения со стороны государства и банков являются наиболее финансово привлекательными для населения в части получения доступного и

дешевого кредита на любые цели и они опираются на внутренние привлеченные ресурсы. Привлеченные сбережения пайщиков кредитные кооперативы размещают в виде займов среди членов кооператива под обеспечение поручительства или предоставленного залога. Работа и совершаемые ими операции также подвержены риску.

Ломбарды наиболее лояльные к клиенту вид кредитного учреждения. Коммерческие банки очень требовательны при взыскании долга с заемщика по предоставленному кредиту, они могут привлекать к этому процессу также коллекторские агентства, правоохранительные органы. А клиент ломбарда свободен от обязательств перед кредитором - ломбардом. В отличие от потребительских кредитных обществ и банковских учреждений потенциальный заемщик в ломбарде может получить в ломбарде денежные средства в ускоренном и безотказном порядке под залог имущества без оформления поручительства и оформления целой серии документов, то есть без длительных и сложных процедур процесса кредитования. При этом информация и представление обосновывающих документов о платежеспособности клиента и дальнейший контроль над ним не требуется. При этом предоставленный клиентом залог и его стоимость должна быть равна или должна превышать сумму предоставляемого кредита. При этом вопросы, касающиеся социального статуса клиента, о размерах его дохода, места работы не выясняются. Поэтому у ломбардов не возникают долгосрочная задолженность клиента. Если должник не возвращает ломбарду сумму залога в определенный срок и не платит проценты, то ломбард продает предмет залога заемщика на аукционе для покрытия возникших по этому процессу издержек. Таким образом, клиент ломбарда теряет свою вещь, но остается свободным от обязательств перед ломбардом. Значительное место в парабанковской системе Российской Федерации занимают страховые организации. Объем страховых взносов за последние годы хотя и вырос, однако на их деятельность значительно отразилась влияние финансового кризиса, особенно тех организаций, которые тесно связаны с процессами кредитования банков, в качестве обеспечения. Общими проблемами российских небанковских организаций являются недостаточность и ограниченность кредитных ресурсов, дефицит и дороговизна фондов. В соответствии с действующим банковским законодательством и другими законодательными актами не до конца регламентирован их порядок образования и свершения ими отдельных банковских операций, хотя и предусмотрено запрет на выполнение банковских операций без наличия соответствующей лицензии Центрального Банка Российской Федерации. Большинство небанковских финансовых организаций испытывают несбалансированность структуры активов и пассивов, финансирующие долгосрочные проекты средствами краткосрочного характера, что ведет к замедлению темпов роста инвестиций, одновременный рост стоимости кредитных средств. Возможными направлениями решения этих проблем - это устранение в законодательном порядке имеющихся несоответствий и противоречий по финансово-кредитным организациям, особенно в части

порядка их образования, регистрации и выполнения ими отдельных банковских операций, их отчетности, внедрение новых подходов и путей регулирования развития и надзора за деятельностью небанковских институтов как со стороны Центрального Банка Российской Федерации, других правительственных органов управления, координации их деятельности с учетом накопленного опыта работы в данном направлении в экономически развитых странах, которые позволили бы обеспечить эффективном функционировании каждого из них, заинтересованность государства в них как одного из действенных факторов обеспечения экономического развития в совокупности с банковской системой и стабильность функционирования самой банковской системы.

#### Библиографические 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». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.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://ivo.garant.ru>.
3. И.Р. Коцегулова Организация деятельности кредитной системы / И.Р. Коцегулова. - Уфа: УГАТУ, 2010. - с. 181

**А. Б. ХИСМАТУЛЛИН, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКАМИ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ КЛИЕНТОВ**

В настоящее время любому банку необходимо разрабатывать грамотную стратегию развития и поддержания долгосрочных отношений банка и клиента. Удовлетворение нужд и потребностей клиентов является главной целью банка. При этом основной принцип построения взаимоотношений с клиентами банка должен основываться на индивидуальном подходе, тщательном изучении потребностей клиентов и адаптации стандартного сервиса к запросам потребителей с помощью современных средств коммуникаций. Именно задачи сохранения имеющихся клиентов, установление эффективных взаимоотношений с ними и расширение клиентуры являются основными перед банковскими сотрудниками.

Наиболее перспективной технологией по налаживанию долговременных контактов с существующими и потенциальными клиентами является CRM технология. CRM (англ. *Customer Relationship*

*Management* ) технология управления взаимоотношениями с клиентами, включает целый комплекс инструментов по работе с информацией, позволяющей автоматизировать, оптимизировать и повышать эффективность бизнес - процессов, направленных на взаимодействие с клиентами (продажи, комплекс маркетинга, обслуживание) за счет учета персональных предпочтений клиентов. Внедрение CRM позволит повысить эффективность работы банка и качество обслуживания клиентов, а, следовательно, и увеличить прибыль за счет роста процента их удержания.

Данная CRM-технология предполагает переориентацию стратегических установок развития банковского бизнеса от продуктов и особенностей внутреннего устройства банка в сторону клиента, его индивидуальных потребностей и ожиданий. Привлечение клиентов можно осуществить при внедрении платежной системы Diners Club International - одна из известных платежных систем в мире, представительства которой действуют во всех странах мира. Помимо возможности оплаты товаров и услуг в торговых точках и снятия наличных денежных средств в банкоматах, все пользователи международных карт Diners Club получают уникальный сервисный пакет, включающий в себя информационную поддержку, безопасность и контроль за использованием карты, комфорт во время путешествий, страховые услуги, бонусы, привилегии. Внедрение Интернет-банкинга является одним из определяющих конкурентных преимуществ современного банка. Интернет-банкинг является дистанционным банковским обслуживанием, при котором доступ к счетам и операциям (по ним) предоставляется в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ в Интернет. Для выполнения операций используется браузер, то есть отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы. На сегодняшний день эта услуга очень актуальна и удобна. Она включает в себя следующие элементы:

- выписки по счетам;
- предоставление информации по банковским продуктам (депозиты, кредиты, ПИФ и т. д.);
- заявки на открытие депозитов, получение кредитов, банковских карт и т.д.;
- внутренние переводы на счета банка;
- переводы на счета в других банках;
- конвертацию средств;
- оплату услуг.

Для удержания и привлечения клиентов банку можно воспользоваться Системой «ТелеИНФО» - это бесплатная многоканальная система удаленного доступа, которая позволяет владельцам пластиковых карт банка и счетов, открытых в банке, круглосуточно, в любой день и из любой точки мира получать актуальную информацию о своих картах и счетах. Доступ к информации производится по нескольким каналам удаленного доступа, в настоящий момент - это Интернет, телефон, SMS, WAP. Также существует



система оповещений, с помощью которой клиент получает сообщения об определенных событиях, например, поступлении средств на карту, средств.

Процесс планирования маркетинга в банке должен включать разработку ИТ-стратегии. Основной целью которой является повышение конкурентоспособности банка на рынке кредитнофинансовых услуг и обеспечение безопасного функционирования путем проведения ИТ инфраструктуры к виду, обеспечивающему эффективную и гарантированную поддержку бизнеса банка на долгосрочную перспективу. Основными разделами стратегического планирования в области ИТ являются:

- методологический раздел - базовые предметные разделы ИТ-структуры (АБС, IP-телефоны, ERP, call - center и т.д.);
- концептуальный раздел - операционные системы, интеграция приложений, информационная безопасность;
- технологический раздел - оборудование и коммуникации;
- кадровый раздел - подготовка специалистов, обучение пользователей, привлечение внешних интеграторов.

Рассмотрим более подробно основные разделы стратегического планирования в области ИТ банка.

Методологический раздел: в целях повышения уровня информационнотехнологической поддержки бизнеса проводится работа по выбору современной интегрированной автоматизированной банковской системы (АБС).

Новая АБС должна автоматизировать всю ключевую деятельность банка.

Интернет-Телефония (IP-телефония) - технология, которая использует в Интернет для передачи речевых сигналов.

Call-center - построение центра обработки вызовов, который максимально позволит автоматизировать и ускорить процесс взаимодействия между банком и клиентом.

Концептуальный раздел осуществляет внедрение в банке систем:

- клиент-банк (WEB-клиент);
- SMS-банкинг;
- Интернет-банкинг.

Также концептуальный раздел включает систему защиты информации и банковской тайны.

Технологический раздел: модернизация оборудования банка и сохранение стабильной работоспособности аппаратно-программного комплекса банка.

Кадровый раздел: обучение, переподготовка персонала и обеспечение отдела подготовленными кадрами, взаимозаменяемости персонала.

Таким образом, при установлении взаимоотношений банка с

клиентами необходимо использование новых технологий для удовлетворения потребностей клиентов и привлечения клиентов в банк. Отношения формируются на взаимной основе и должны поддерживаться в долгосрочной перспективе. Для клиента важен имидж банка, репутация на финансовом рынке, предложения банковских услуг клиентам и уровень обслуживания персонала банка. Все перечисленные факторы способствуют улучшению взаимоотношений между банком и клиентом.

#### Библиографический список

1. Интернет-банкинг. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/ Интернет-банкинг](http://ru.wikipedia.org/wiki/Интернет-банкинг).
2. Корокошко Ю. В., Пачин Н. А. К вопросу взаимосвязи уровня лояльности и удовлетворенности клиентов компании. *Materialy VI Miedzynarodowej naukowii-practicznej konferencji «Nauka I inowacja-2010»*. - Przemysl.Praha: Nauka I studia. - volume 2. *Ekonomiczne nauki*. - p.68-72.
3. Куршакова Н. Б. Банковский маркетинг / Н. Б. Куршакова. - СПб. : Питер, 2003. -192 с.
4. Пермичев Н. Ф. Ролевые игры, кейсы и задания: учебное пособие / Н. Ф. Пермичев, Е. В. Карпенко. - Н.Новгород: Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т, 2007. - 111 с.

**Н.Р. ХУСАИНОВА, Р.Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **БАНК КАК УЧАСТНИК ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ**

Государственное вмешательство в инвестиционную деятельность в условиях рыночной экономики всегда ограничено, оно необходимо и целесообразно только для того, чтобы переломить складывающиеся по тем или иным причинам неблагоприятные тенденции, скрасить инвестиционную непривлекательность регионов и отраслей, пассивность хозяйствующих субъектов в сфере инвестиционной деятельности. Инвестирование в основной капитал в течение последних пяти лет более чем на 30% обеспечено за счет бюджетных средств, однако следует иметь в виду, что данный источник существенно ограничен в объемах, а соответственно, и в возможностях, поэтому необходимо задействовать другие пути привлечения необходимых средств, используя, например, резервы банковского сектора экономики [1].

Речь идет о построении эффективного и конкурентоспособного национального финансового сектора, способного аккумулировать значительные ресурсы и трансформировать их в долгосрочные инвестиции. Это предполагает формирование емкого фондового рынка, привлекательного для национальных и зарубежных участников, последовательное укрепление позиции страны в

глобальной финансовой системе с целью существенного увеличения притока долгосрочных иностранных капиталовложений в наиболее значимые отрасли и сектора отечественной экономики.

Ключевым условием успешного решения указанных задач выступает налаживание плодотворного взаимодействия государства с участниками финансового рынка и бизнеса.

Одним из самых новых и актуальных направлений такого сотрудничества является формирование государственно-частного партнерства (ГЧП) как инвестиционной составляющей национальной экономики.

Зарубежные законодатели, подчеркивая приоритетность направления частного бизнеса, ввели понятие «частно — государственное партнерство», дабы подчеркнуть приоритет именно бизнеса перед государством в этом союзе.

В России, напротив, учитывая отечественный менталитет, особенности национального рынка, главенствующую роль органов государственной власти, быстрее прижилось понятие "государственно-частное партнерство", которое определяет ведущую роль уже государства.

В региональном законодательстве в определении основных понятий ГЧП органы власти субъектов РФ продвинулись чуть дальше - отдельные нормативно-правовые акты закрепляют само определение ГЧП и его формы, но единообразия в определениях по-прежнему нет.

В целом под ГЧП понимается взаимовыгодное сотрудничество государства и частного бизнеса в реализации социально значимых проектов, реализуемое в самых разнообразных вариантах [2].

В рамках настоящей статьи мы, однако, рассмотрим ГЧП как взаимодействие государства, бизнеса и банковского сектора экономики.

Механизмы ГЧП более адекватно отвечают текущим потребностям национальной (региональной) экономики, так как организация партнерства между государственными и муниципальными органами управления (ОГМУ) и бизнесом с привлечением банковских ресурсов имеет следующие преимущества по сравнению с бюджетным финансированием:

- использование средств регионального бюджета только в рамках конкретного проекта, чья общая экономическая эффективность ниже уровня, привлекательного для частных инвестиций (софинансирование);
- передача ответственности за своевременный ввод объектов в рамках заранее определенной сметы частным инвесторам (строительство "под ключ");
- перенос расходов регионального бюджета на будущие периоды путем оплаты выкупа готового объекта, уже эксплуатируемого в интересах государственных (муниципальных) нужд, в рассрочку;
- отказ от использования средств бюджета для финансирования результатов капитальных вложений путем передачи инвестору прав на коммерческое использование объекта до момента окупаемости (механизмы ГЧП концессионного типа);
- преимущественное формирование внебюджетных механизмов обеспечения обязательств государственного заказчика перед инвесторами в

рамках договора ГЧП;

- повышение эффективности контроля за использованием бюджетных средств в рамках долевого участия в строительном контракте.

Коротко говоря, собственно механизмы государственно-частного партнерства являются базовой конструкцией для привлечения внебюджетных инвестиций в развитие различных видов инфраструктуры [3].

Партнерство бизнеса, государства и банков способно обеспечить снижение нагрузки на бюджет за счет привлечения частных и банковских средств и переложения части затрат на пользователей (коммерциализации услуг).

Дотационность региона определяет ограниченность доступа значительной части населения к ресурсам развития: высокооплачиваемой работе, качественным услугам образования и здравоохранения, сужает возможности социального развития. Низкий уровень доходов значительной части семей в сочетании с чрезмерной поляризацией доходов обуславливают социальный разлом общества, вызывают социальную напряженность и препятствуют успешному развитию экономики регионов.

Многие регионы вынуждены компенсировать недостаточный уровень развития производства активным развитием сферы услуг, особенно торговли, а также туристско-рекреационных кластеров. Это вызвано территориальной асимметричностью экономики страны, так как для федеративного устройства России характерно большое число дотационных регионов на фоне узкого круга субъектов-доноров. Эта диспропорция порождает массу внутренних экономических и социальных противоречий, которые с течением времени только усугубляются.

Естественным базисом для обеспечения устойчивого социально-экономического развития дотационного региона является наличие на его территории природно-ресурсного потенциала. В настоящее время состояние дотационных регионов характеризуется преобладанием низкорентабельных отраслей, наиболее трудно адаптирующихся к условиям рынка. Существующая много лет система вертикального и горизонтального взаимодействия хозяйствующих субъектов в рыночных условиях распалась, а новых инструментов взаимодействия экономических субъектов, включая финансово-кредитную сферу, нацеленных на создание новых производств и видов продукции, так и не создано.

Одним из таких инструментов может служить частно-государственное партнерство, которое предполагает использование лизинговых и концессионных механизмов, финансирование с привлечением частных инвестиций социальных программ и инвестиционных проектов, развитие инновационной сферы с использованием особых экономических зон и технопарков.

Учитывая текущее состояние национальной экономики, для реализации региональных инвестиционных проектов в первую очередь целесообразно использовать заемные средства. Рынок долговых инструментов в настоящее время достаточно многообразен. Чтобы ускорить экономический рост, его

нужно обеспечить соответствующим финансированием, что потребует дополнительных оборотных средств. Но главное - для этого нужны значительные инвестиционные вложения, поскольку большинство отраслей имеет устаревшие технологии, машины и оборудование, нуждающиеся в замене. С другой стороны, необходимо всемерно развивать передовые высокоэффективные отрасли, а для этого создавать новые производства и предприятия.

Обеспечение растущих предприятий заемными оборотными средствами вряд ли вызовет серьезную проблему. В стране вполне развит рынок предоставления кредитов на эти цели. Другое дело - изыскание крупных инвестиционных капиталов.

Как известно, норма инвестиций в России крайне низка и находится на уровне развитых стран - 20 - 21%. Такая норма обеспечивает среднегодовой темп экономического роста в основном за счет внутренних факторов, как правило, на 2,5 — 3% [5], если направлять достаточные средства на жилищное и социальное строительство, а также на инфраструктуру.

Активы наших банков составляют около 75% валового внутреннего продукта, в расчете на 2012 г. - около 40 трлн руб. Примерно вдвое меньшими средствами располагает Казначейство Министерства финансов, но его средства в подавляющей части идут на финансирование консолидированного бюджета и внебюджетных государственных фондов. Доля инвестиций в этих средствах относительно невелика, немногим больше 20% их существующего объема [5].

В отличие от других рыночных стран, в России нет крупных рыночных денежных фондов, особенно "длинных" денег - накопительных пенсий, страховых активов, паевых фондов. Суммарный объем всех этих средств составляет менее десятой части банковских активов, и, к сожалению, они не могут служить значительным источником внешнего финансирования экономического роста. Но и по значимости банков в социально-экономическом развитии, а тем более по их инвестиционной роли РФ существенно отстает не только от развитых стран Запада, но даже от Китая, Казахстана и многих других развивающихся стран, где доля активов банков в ВВП давно уже превысила 100%, а доля инвестиционного кредитования - в разы выше [5].

Поэтому беремся утверждать, что в практическом смысле вся надежда обозримого будущего в плане финансирования экономического роста в стране связана с привлечением средств коммерческих банков.

Тревожит то, что, по нашему мнению, практически ничего не делается для увеличения инвестиционной активности российских банков. Кредиты последних в общем объеме инвестиций России составляют около 7% [6]. А это мизерная часть, всего несколько процентов от общего объема кредитов наших банков. Между тем именно инвестиционный кредит банков является наиболее эффективным инструментом инвестиционной политики. И не случайно в передовых странах мира, особенно в США, именно инвестиционные кредиты банков являются основным источником всех вложений.

Это является оправданным по следующим соображениям:

- во-первых, возвратность кредита обеспечивает его эффективность;
- во-вторых, при выдаче кредита банк старается с привлечением экспертов серьезно оценить результаты такого инвестирования, чтобы гарантировать его возврат;
- в-третьих, банк выбирает наиболее эффективную схему кредитования, обходясь без посредников: например, выделяет средства на приобретение нужной для предприятия техники, минуя счета предприятия и переводя деньги прямо поставщику техники, жестко контролируя его по срокам, качеству техники и т.п.;
- в-четвертых, для России именно инвестиционное кредитование позволит максимально избежать необоснованного удорожания, не говоря уже о коррупции или о прямом расхищении средств, поскольку кредит все равно придется возвращать; помимо государственного контроля, здесь действует неизмеримо более жесткий по существу контроль банков, подкрепленный денежным обеспечением и заинтересованностью банков.

Конечно, можно и дальше продолжать плыть по течению экономической реки. Со временем, надо думать, доля банковских активов и в России превысит ВВП. Но на это, увы, уйдут годы, а в ускорении экономического развития страна нуждается уже сейчас. Поэтому необходимы незамедлительные, действенные и масштабные меры по повышению роли банков в социально-экономическом развитии национальной экономики и, прежде всего, по повышению инвестиционной активности банковского сектора.

Отечественный банковский сектор, несмотря на беспрецедентный по масштабу и глубине глобальный кризис, сумел сохранить стабильность и потенциал для дальнейшего роста. Этому во многом способствовали накопленный национальной банковской системой за последнее десятилетие солидный запас прочности, а также своевременные антикризисные меры Правительства РФ и Банка России, выделивших на поддержку кредитных организаций значительные финансовые ресурсы, которые позволили восполнить острый дефицит банковской ликвидности, нормализовать работу межбанковского рынка и предотвратить отток частных вкладов из коммерческих банков.

Вместе с тем кризис привел к резкому замедлению роста российской банковской системы, предельно ясно обозначив ее главные "болевы точки".

Очевидно, что устранение этих диспропорций должно стать стратегической задачей государства и банковского сообщества России.

Одновременно российским кредитным организациям предстоит активно решать такие актуальные, в том числе с социальной точки зрения, вопросы, как повсеместное обеспечение доступа предприятий и населения регионов к банковским услугам, ускоренное развитие массовой ипотеки, многократное увеличение объемов финансирования инноваций и малого бизнеса.

Важным условием более эффективного участия российской банковской системы в структурной перестройке отечественной экономики является повышение качества пруденциального надзора и его дальнейшее сближение с

международно признанными подходами в области контроля за рисками банковской деятельности. Особое внимание при этом следовало бы уделить внедрению в России элементов дифференцированного надзора за кредитными институтами и контрциклического регулирования их операций, а также построению развитой системы мониторинга состояния банковского сектора и оценки его кризисоустойчивости.

Несмотря на все претензии к нашим банкам, банковский кредит играет все более заметную роль в финансировании экономического роста в России. Так, его доля в инвестициях отечественных предприятий в основной капитал выросла за последнее десятилетие в 2,5 раза и достигла 10% [6].

Одновременно быстрое наращивание объемов розничного кредитования способствовало существенному увеличению его вклада в расширение внутреннего спроса. По оценкам экспертов, перед кризисом банковские ссуды обеспечивали уже около трети прироста всех потребительских расходов населения.

Однако несмотря на произошедший в 2000-е гг. значительный рост масштабов кредитования, вклад банков в увеличение капиталовложений, обновление производственных фондов и структурную перестройку национального хозяйства остается все еще ограниченным. Так, банковская ипотека, выступающая во всем мире мощным фактором стимулирования инвестиционного спроса в экономике, в России не превышает 3% ВВП, тогда как в ведущих развивающихся странах ее размеры достигают 10 - 15% ВВП, а в развитых государствах - 30 — 40% [6].

В России также заметно ниже доля банковского кредита в финансировании инвестиций предприятий в основной капитал. Кроме того, глобальный кризис, обернувшийся для отечественных банков существенным усилением кредитных рисков и резким ростом проблемной задолженности, побудил их заметно сократить объемы долгосрочного кредитования.

Расширению взаимодействия банков и государства способствовало бы более активное внедрение в России таких высокоэффективных форм ГЧП, как предоставление государственных гарантий по кредитам, софинансирование крупных инвестиционных проектов, создание совместных ("гибридных") фондов, в частности венчурных и прямых инвестиций, субсидирование кредитных ставок, рефинансирование стандартных видов ссуд путем их выкупа у кредитных организаций.

Наращиванию масштабов кредитования банками приоритетных отраслей экономики поможет также корректировка порядка расчета обязательных нормативов в отношении обеспеченных государственными гарантиями ссуд. В частности, следовало бы ввести норму, согласно которой при определении достаточности собственных средств банков (норматива Н1) их кредитные требования, гарантированные государственными институтами развития, учитывались бы с коэффициентом риска 20%. Это предусмотрено в настоящее время в отношении кредитов, обеспеченных гарантиями международных банков развития.

### Библиографический список

1. Шаталов, А.Н. Финансирование инвестиционных проектов: процесс кредитного анализа / А. Н. Шаталов // Банковское кредитование - 2013 - № 1 - С.18.
2. Семилютина, Н.Г. Инвестиции и рынок финансовых услуг: проблемы законодательного регулирования / Н. Г. Семилютина // Журнал российского права - 2003 - № 2 - С. 63.
3. Региональная экспансия банков // Банковский ритейл — 2010 - № 1 - С. 16-27.
4. Криволеви́ч, Е.А. Направление обеспечения стабильности банковской системы / Е.А. Криволеви́ч // Финансы и кредит - 2011 - № 2 - С. 87.
5. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru>.
6. Официальный сайт Росстата. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>.

**Р. Н. ШАРИПОВА, Г. Р. МУЛЛАБАЕВА**

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

### **ПЕРСПЕКТИВЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ**

Важной финансовой характеристикой муниципального образования, производной от конституционного принципа самостоятельного осуществления местного самоуправления, является его финансовая самостоятельность, раскрывающая экономические отношения между муниципальным образованием и государством и отражающая уровень его обособленности и эффективности принятия экономических решений. Поэтому в России в последние годы предпринимаются попытки усиления финансовой самостоятельности органов местного самоуправления.

Самостоятельность местного самоуправления возможна лишь при наличии соответствующих материально-финансовых ресурсов, которые должны быть соразмерны тем функциям и полномочиям, которые законодательство закрепляет за органами местного самоуправления.

Важнейшей общей гарантией, обеспечивающей самостоятельность местного самоуправления в решении вопросов местного значения, выступает закрепляемая законодательством финансово-экономическая база местного самоуправления.

Основы финансовой самостоятельности органов местного самоуправления заложены в девятой статье «Источники финансирования органов местного самоуправления» Европейской хартии местного самоуправления, которая гласит, что:



1) органы местного самоуправления имеют право, в рамках национальной экономической политики, на обладание достаточными собственными финансовыми средствами, которыми они могут свободно распоряжаться при осуществлении своих полномочий (функций);

2) финансовые средства органов местного самоуправления должны быть соразмерны полномочиям, предоставленным им Конституцией или законом полномочиям;

3) по меньшей мере часть финансовых средств органов местного самоуправления должна поступать за счет местных сборов и налогов, ставки которых органы местного самоуправления вправе устанавливать.

Местный бюджет является важнейшим базисным элементом экономики местного самоуправления.

Для решения вопроса укрепления финансовой самостоятельности местных бюджетов путем увеличения доходной базы местных бюджетов в ближайшей перспективе предусмотрены пунктом 2 Указа Президента РФ от 07.05.2012 г. №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». Соответствующие меры также определены в «Основных направлениях налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов». В соответствии с приказом Минрегиона России от 21.08.2012 г. №388 создана межведомственная рабочая группа по вопросу реализации мер, направленных на повышение бюджетной обеспеченности местных бюджетов. Предложения данной группы по укреплению доходной базы местных бюджетов были рассмотрены в текущем году на одном из заседаний Правительства РФ.

С учетом этих предложений Правительство Российской Федерации подготовило ряд мер по распределению налоговых и неналоговых доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в пользу местного самоуправления. Эти мероприятия планируется реализовать в два этапа.

Первый этап перераспределения налоговых и неналоговых доходов в пользу местного самоуправления проводится с 2012 по 2014 гг. Для реализации данного этапа приняты следующие меры. Нормами Федерального закона от 25.06.2012г. №94-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты РФ» были внесены изменения в Бюджетный кодекс РФ, предусматривающие зачисление с 1 января 2013 поступлений от налога, взимаемого в виде стоимости патента в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в бюджеты муниципальных районов и городских округов в размере 100% доходов, а также увеличение нормативов отчислений от единого сельскохозяйственного налога в бюджеты поселений и муниципальных районов до 50% доходов [1]. По оценке Правительства Российской Федерации, в связи с внесением указанных изменений в бюджетный кодекс Российской Федерации местные бюджеты должны будут получить дополнительно 2,3 млрд.руб.

Федеральный закон от 03.12.2012 г. №244-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты

Российской Федерации», в котором предусматривается передача местным бюджетам более существенных налоговых и неналоговых доходов, подлежащих зачислению в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации.

Федеральный закон №244-ФЗ устанавливает требование об обязательном формировании с 1 января 2014 года в бюджете каждого муниципального образования муниципального дорожного фонда. Объем его бюджетных ассигнований будет утверждаться решением о местном бюджете в размере не менее прогнозируемого объемов дохода бюджета муниципального образования, установленного решением представительного органа муниципального образования.

Перспективным источником формирования доходов местных бюджетов является местный налог на недвижимость, который предполагается взимать на основе оценки рыночной стоимости недвижимого имущества. Все это будет происходить взамен земельного налога и налога на имущество физических лиц.

В 2011 году поступления по земельному налогу составили 107,1 млрд. руб., а по налогу на имущество физических лиц – 4,4 млрд.руб. В результате введения местного налога на недвижимость планируется рост доходов местных бюджетов в 1,5 раза по сравнению существующим уровнем доходов от этих налогов. Предполагается, что доходы местного бюджета увеличатся на 55,75 млрд.руб. [3].

Предусмотрена поэтапная отмена всех иных федеральных льгот по местным налогам: и по земельному, и по налогу на имущество физических лиц.

Второй этап перераспределения налоговых и неналоговых доходов в пользу местного самоуправления планируется реализовать в 2015-2018 гг. В рамках реализации второго этапа предлагается передать в бюджеты поселений, муниципальных районов и городских округов отчисления от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в размере 15,20 и 35% доходов соответственно [5].

Поступления от транспортного налога планируется зачислять в бюджеты поселений и муниципальных районов – 50%, городских округов – 100%. В этом случае доходы местного бюджета от этого налога должны будут составить 52,3 млрд. руб. [4].

В целях укрепления доходной базы бюджетов поселений в будущем предполагается обязать субъектов Российской Федерации 5% из указанных 20% консолидированного бюджета субъекта РФ от этого налога передавать в бюджеты поселений по дифференцированным нормативам отчислений, определяемым исходя из численности населения поселений.

Таким образом, данные изменения в законе будут способствовать пополнению доходной базы муниципальных образований и самое главное стимулировать руководства органов местного самоуправления работать на увеличение налогооблагаемой базы.

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
2. Федеральный закон от 06.10.2013 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main>.
3. Волков В.В. Перспективы укрепления доходной базы местных бюджетов // В.В. Волков / Практика муниципального управления. – 2013. – №2. – С.58-68.
4. Кидяев, В.Б. Пополнение доходной базы муниципалитетов / В.Б. Кидяев // Практика муниципального управления. – 2013. – №1. – С.28-30.
5. Ярцева, И.Ю. Оценка изменений законодательства по укреплению финансовой самостоятельности местных бюджетов / И.Ю. Ярцева // Финансы. – 2013. - №10. С.43-48.

## **Р. Н. ЮЛДАШЕВА**

ГБОУ ВПО «*Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан*» (г. Уфа)

### **СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

Отличительная особенность начавшегося роста кредитования – его массовый характер. Он обеспечивается в рамках не одной, а всех групп банков.

Анализ 30 крупнейших универсальных банков показал, что в период с марта по июнь 2013 года средние темпы прироста корпоративных кредитных портфелей составили:

– по 5,5% в госбанках и в дочерних банках нерезидентов. Это наименьшие результаты по всем группам. Правда, за этой одинаковой цифрой кроются различные причины. Так, госбанки, традиционно предоставляющие наибольшие объемы кредитов, сильнее остальных групп столкнулись с проблемой ограниченности текущего спроса. Дочерние банки нерезидентов, напротив, сохраняли наиболее высокую среди всех групп долю абсолютно ликвидных активов в совокупных активах (примерно 6,2%);

– 7,6% в частных региональных банках – в некоторой степени неоднозначный результат. С одной стороны, он позволяет надеяться, что рост корпоративного кредитования будет способствовать оживлению деловой активности не только в центре, но и в регионах. С другой стороны, эта группа обладает наибольшей нагрузкой корпоративных кредитов на совокупные активы (около 50,2%), и поэтому было бы лучше, если бы она не принимала на себя излишние кредитные риски на этапе так называемой разморозки кредитования;

– 10,6% в частных московских банках. Рекордный среди всех групп банков результат, и он выглядит достаточно позитивным по двум причинам: во-первых, нагрузка корпоративных кредитов на совокупные активы данной группы, в отличие от региональных банков, является наименьшей (всего 42%), во-вторых, доля абсолютно ликвидных активов в совокупных активах группы находится на приемлемом, безопасном уровне (5,6%).

Факторы роста кредитования со стороны предложения показывают, что банковский сектор уже с конца 2009 г. был готов к возобновлению кредитования. Этому способствовали стабилизировавшиеся объем просроченной задолженности и удельный вес ее в совокупном портфеле банков. Произошло это несколько раньше и на меньших уровнях (порядка 7,6%, без учета Сбербанка и ВТБ), чем ожидалось аналитиками. При этом доля проблемных и безнадежных ссуд (аналог принятых в зарубежной практике Non-Performing Loansratio, NPL) имела в целом схожую динамику и в течение последних 7 месяцев колебалась вокруг 9,5–9,7%. Не менее важной причиной возобновления кредитования стала стабилизация отношения кредитов к счетам и депозитам – за последние 7 месяцев этот показатель дошел до уровня 0,97–1,00, характерного для 2010–2011 гг., то есть до перегрева кредитного рынка. Немалую роль здесь сыграли высокие темпы привлечения средств населения на рублевые депозиты, наблюдающиеся с февраля 2013 г. Однако следует заметить, что для банков это дорогие пассивы, которые необходимо отрабатывать.

Кроме того, с начала кризиса банкам удалось повысить норматив Н1 достаточности капитала до рекордно высокого за последние 4–5 лет уровня (19–20%) и существенно снизить кредитную нагрузку на активы. Так, в июне 2013 г. отношение кредитов к активам составило всего 53% – такой низкий уровень наблюдался в последний раз также до кредитного бума.

#### *Основные факторы, сдерживающие кредитование*

Необходимо признать, что основными факторами, сдерживающими кредитование, являются: [4]

– *отсутствие макроэкономической стабильности*, а значит, и ясных перспектив развития. Клиенты стали более консервативно относиться к планированию своей деятельности, опасаются брать на себя лишние обязательства и не торопятся осуществлять намеченные планы по капитальным вложениям;

– *плохое финансовое состояние предприятий*, еще не оправившихся от последствий кризиса, балансы которых отягощены просроченной дебиторской задолженностью, долговой нагрузкой или задолженностью по налогам.

– *отсутствие должного потребительского спроса* – население по-прежнему более склонно к сбережениям, чем к тратам. Это тоже своеобразный вызов кризису. Люди начали осознавать, чем чревата жизнь в долг, когда есть риск потери постоянного дохода, и в то же время обязательства, которые надо неукоснительно выполнять [7].

– *наличие и рост проблемной ссудной задолженности банков.* Проблемы прошлых лет никуда не делись. Некоторые кредиты реструктурированы, по некоторым банками получено отступное. Но в целом проблемы остались. Балансы банков отягощены имуществом, не относящимся к банковской деятельности, которое нужно содержать и обслуживать. И банки сегодня делают все для того, чтобы эти проблемы, как минимум, не увеличивались;

– *отсутствие долгосрочных источников фондирования,* позволяющих выдавать кредиты на срок три года и более. Необходимо активнее привлекать в национальную банковскую систему свободные средства государства, а также государственных корпораций, пенсионных фондов и страховых компаний, формируя достаточное количество «длинных» денег именно внутри страны, причем делать это надо на рыночной основе, предоставляя средства не только ограниченному кругу дружественных банков. Необходимо, в конце концов, принять законодательное решение, которое бы не позволяло вкладчику в любой момент изымать вклады из банков, независимо от срока их первоначального размещения, в противном случае все привлеченные банком средства населения так и останутся фактически со сроком «до востребования» [8].

– *правовая незащищенность банков как кредиторов,* а именно: отсутствие во многих случаях четкой правовой регламентации.

В заключение хочется подчеркнуть, что законодательная защита прав кредитора является неременным и важнейшим условием для стабилизации и развития финансовой систем России, для расширения кредитования со стороны отечественной банковской системы. Постоянная экспертиза и совершенствование нормативной и законодательной базы, безусловно, будет идти на пользу экономике, на пользу обществу.

#### Библиографический список

1. Федеральный закон от 09.07.1999 № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
2. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.
3. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах». Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT>.
4. Мелкумов, Я.С. Организация и финансирование инвестиций / Я. С. Мелкумов. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2009. – 342 с.
5. Нешиной, А.С. Инвестиции / А. С. Нешиной. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009.- 253 с.

6. Проблемы инвестиционной политики в регионах Российской Федерации // Аналитический вестник Совета Федерации ФС РФ. – 2010.
7. Стерлигова, А.Н. Инвестиционная политика в организации / А. Н. Стерлигова. – М., 2002. – 186 с.
8. Рубин, Ю.Б. Фондовый портфель: Книга эмитента, инвестора, акционера. Книга биржевика. Книга финансового брокера / Ю.Б.Рубин, В.И.Солдаткин — М.: Изд-во «СОМИНТЭК», 2010. — 752 с.

**Г. Р. ЮСУПОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **ФОРМИРОВАНИЕ НЕНАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)**

В настоящее время проблемы формирования и управления в целом неналоговыми доходами в России отошли на второй план на фоне проводимых бюджетной и налоговой реформ. Вместе с тем для большей активизации всех имеющихся у государства ресурсов особое внимание должно быть уделено именно управлению собственными источниками доходов государства, коими являются неналоговые доходы бюджета.

Неналоговые доходы являются составной частью доходов всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

В настоящее время состав неналоговых доходов определяется Бюджетным кодексом РФ, в соответствии с которым к неналоговым доходам отнесены:

- доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;

- доходы от платных услуг, оказываемых бюджетными учреждениями, находящимися в ведении соответственно федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов РФ, органов местного самоуправления, после уплаты налогов и сборов, предусмотренных законодательством о налогах и сборах;

- средства, полученные в результате применения мер гражданско-правовой, административной и уголовной ответственности, в том числе штрафы, конфискации, компенсации, а также средства, полученные в возмещение вреда, причиненного Российской Федерации, субъектам РФ, муниципальным образованиям, и иные суммы принудительного изъятия;

- иные неналоговые доходы.

Основным источником неналоговых доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы РФ являются доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности.

Структура доходов подвижна и во многом определяется конкретными экономическими условиями. Во всех развитых странах основными доходами бюджета являются налоговые платежи, на неналоговые поступления приходится небольшой удельный вес – менее 10% от совокупного бюджетного дохода. В консолидированном бюджете РФ налоговые поступления превышают 90% от общей суммы доходов, зачисляемых в бюджеты бюджетной системы России.

Неналоговые формы мобилизации финансовых ресурсов имеют следующие характерные черты, отличающие их от налоговых поступлений:

- порядок установления, исчисления и взимания регламентируется комплексом нормативных документов, согласно которым неналоговые доходы могут носить обязательный и необязательный характер, взиматься на добровольной и принудительной основах;

- не определены конкретные ставки, сроки уплаты, льготы и другие налоговые элементы;

- большая целевая направленность использования поступлений, закреплённая в правовых актах по порядку исчисления и взимания каждого конкретного платежа;

- отсутствует жесткое планирование, на практике оно осуществляется исходя из фактических поступлений за предыдущие периоды с учетом их динамики, темпов инфляции и изменений в законодательстве.

Группа неналоговых доходов включает в себя довольно разнородные платежи, получение которых бюджетом имеет различные основания. Всех их объединяет тот факт, что все они не являются налогами и не регламентируются налоговым законодательством.

В 2012 году неналоговые доходы местных бюджетов Республики Башкортостан составили 8,6 млрд. руб. с ростом на 9,4% к 2011 году. Значительную долю в неналоговых доходах занимают доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности. При этом неналоговые доходы прогнозируются со снижением в 2013 году к оценке 2012 года на 23,6% или 1,6 млрд. рублей (за счет снижения доходов от дивидендов от ОАО «Региональный фонд» в связи с его активным участием в реализации отдельных инвестиционных проектов, а также планами по модернизации производства на ОАО «Сода» за счет части чистой прибыли. Также сдержанный прогноз дается по доходам от продажи материальных и нематериальных активов).

Для повышения уровня неналоговых доходов необходимо эффективное управление государственным имуществом.

Приоритетным направлением деятельности органов управления имуществом является повышение эффективности управления пакетами акций акционерных обществ, закреплённых в собственности субъектов Российской Федерации (местного самоуправления) с целью:

- увеличения неналоговых доходов регионального (местного) бюджета;

- стимулирования развития производства общественных и частных благ, улучшения финансово-экономических показателей деятельности хозяйственных товариществ и обществ, привлечения инвестиций;
- оптимизации управленческих затрат (сокращение количества хозяйственных товариществ и обществ, в уставном капитале которых имеется доля государства, сокращение расходов, связанных с управлением);
- осуществления институциональных преобразований в экономике (реструктуризация предприятий, отраслей, создание вертикально интегрированных структур).

Резервы пополнения неналоговых доходов связаны в основном с повышением результативности использования собственности через эффективное регулирование ставок арендной платы, стимулирования наращивания прибыльности государственных унитарных предприятий. Продажа неэффективной собственности инвесторам должна способствовать снижению затрат на содержание объектов. Вместе с тем, следует рассматривать и варианты выкупа в государственную собственность некоторых предприятий, так как лишь распродажей государственной собственности вопросы увеличения доходов бюджета не решить. Для увеличения неналоговых поступлений необходимо эффективно управлять собственностью, а не избавляться от нее.

## **Р. Р. ЯРУЛЛИН**

*Башкирский государственный университет*

### **ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В РЕГИОНЕ**

Согласно реализуемым на современном этапе комплексом преобразований в сфере бюджетного планирования и прогнозирования в РФ формируется база для принципиально иного внутреннего содержания бюджетов всех уровней, а также их более четкой ориентации на достижение важнейших целей социально-экономического развития [3]. В условиях перехода на программный бюджет как основной формат расходования средств [1] в секторе публичных финансов особую актуальность вызывает механизм его использования на уровне регионов. Федеральные органы исполнительной власти так обозначили цели использования программного бюджета: обеспечение прозрачности бюджетного процесса для всех его участников; увязывание стратегического и бюджетного планирования в едином документе; определение плановых результатов бюджетных расходов и проведение мониторинга их достижения с точки зрения целеполагания [2, с. 3].

На уровне регионов цели внедрения должны быть связаны с задачами функционирования публично-правового образования (ППО) в лице органов региональной власти как гаранта предоставления услуг населению. Таким образом, структура региональных программ предполагает включение в систему стратегических целей развития территории, тактических задач, показателей и мероприятий, необходимых для решения заявленных задач. Оценка их



достижения должна осуществляться путем применения показателей конечного результата, характеризующих социально значимый эффект в отношении большинства населения, проживающего в данном регионе, например, повышение уровня и качества жизни на территории, удовлетворенность населения услугами, увеличение продолжительности жизни и другое.

В российской экономической науке отсутствует конкретный научный подход к механизму оптимизации бюджетного процесса путем программно-целевого бюджетирования с встроенной системой инструментов финансового менеджмента. В настоящее время в качестве инструментов программно-целевого бюджетирования рассматриваются многочисленные программные документы, например, доклады администраторов бюджетных средств об основных направлениях их деятельности и ожидаемых результатах, целевые программы, реестры расходных обязательств публично-правового образования, реестры государственных услуг, государственное задание. Однако перечисленные инструменты не объединены в единый механизм программно-целевого бюджетирования, не встроены в бюджетный процесс. Для перевода формирования проекта бюджета, его исполнения, составления отчетности об исполнении бюджета, финансового контроля на программно-целевой принцип бюджетирования необходимо определить перечень долгосрочных целей социально-экономического развития ППО, источники финансирования мероприятий по их достижению, конкретные результаты достижения этих целей. Данный шаг позволит перейти к программно-целевой структуре бюджета, в основу которой будут положены государственные программы ППО, главная задача которых – обеспечить достижение конкретных целей, решение задач, достижение результатов, определить основные приоритетные направления и инструменты, обеспечивающие участие ППО в реализации общероссийской государственной политике. Государственные программы должны состоять из совокупности ведомственных целевых программ. Это позволит увязать деятельность каждого органа исполнительной власти ППО с социально-экономическими приоритетами, зафиксированными в его программных документах.

Выборочный анализ применяемых методик мониторинга целевых программ выявил низкое качество существующего методического обеспечения их формирования и контроля результативности.

Действующее законодательство предоставляет право только разрабатывать ведомственные целевые программы на публично-правовом уровне, но не определяет механизм их внедрения в бюджетный процесс. Субфедеральные и муниципальные органы сами должны разрабатывать методики составления, реализации и оценки результативности этих программ.

Проведенный анализ использования программно-целевого бюджетирования в некоторых субъектах РФ и крупных муниципальных образованиях выявил негативные явления, влияющие на результативность программно-целевого бюджетирования. Во-первых, разработка и утверждение программ не влияет на распределение бюджетных ресурсов между их

распорядителями, в том числе на исполнение как действующих, так и вновь принимаемых расходных обязательств. Во-вторых, сроки экспертизы разработанных ведомственных целевых программ не позволяют учитывать их соответствие стратегическим направлениям развития ППО. В-третьих, отсутствует нормативно-правовая, организационная и методическая поддержка со стороны федеральных органов исполнительной власти, координирующих процесс программно-целевого бюджетирования в РФ.

Если рассматривать региональные целевые программы как элемент программно-целевого бюджетирования, то можно выявить наиболее типичные (системные) недостатки для всех регионов: нечеткость в определении объемов, источников и направлений затрат на достижение установленных программой целей и задач; отсутствие научно-обоснованного механизма определения приоритетов использования бюджетных ресурсов; недостаточная обоснованность использования бюджетных ресурсов; отсутствие количественно и качественно измеряемых целей и ожидаемых результатов; неопределенность процедур проведения мониторинга результативности программ; несоответствие планируемого финансового обеспечения возможностям бюджета, неинформированность и непрозрачность отчетности о ходе выполнения программных мероприятий. Большинство программ не содержат четких критериев оценки достижения ожидаемых результатов их выполнения, сведений об объемах бюджетного финансирования, необходимых для реализации программ. Ряд целевых программ содержат в своем составе комплексы мероприятий, в целом соответствующие целям и задачам социально-экономического развития территории, но при этом отмечаются случаи их дублирования.

В органах государственного управления и экспертном сообществе пока не сформировалось однозначной позиции, каким образом внедрение программного бюджета будет осуществляться на региональном и муниципальном уровне. Одним из наиболее актуальных вопросов в этой связи является нечеткое понимание того, должны ли субъекты Федерации и муниципальные образования повторять конструкцию государственных программ вышестоящих уровней власти. Некоторые эксперты придерживаются позиции, что в будущем региональные и муниципальные программы должны быть максимально приближены к федеральным программам. Согласно противоположной точке зрения регионам необходимо ориентироваться, в первую очередь, на собственные приоритеты социально-экономического развития, а потому программы должны быть иными.

В любом случае вопросы внедрения государственных программ субъектов Федерации и муниципальных программ вызовут существенный пересмотр системы долгосрочного бюджетного планирования на региональном и местном уровне.

#### Библиографический список

1. Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 г. №1101-р. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL: <http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>.

2. Нестеренко, Т. Г. Бюджетная реформа: альтернативы поступательному движению вперед нет / Т. Г. Нестеренко // Финансы. - 2011. - №4 -С. 3-7.

3. Яруллин, Р. Р. Финансы: учебное пособие/ Р. Р. Яруллин.- Уфа: Изд-во Мир печати, 2009. – С. 168.

## **Р. Р. ЯРУЛЛИН, Р. Р. АЛЬМЕТОВ**

*Башкирский государственный университет*

### **ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ**

Государственное регулирование экономического развития регионов – это организуемые государственной властью действия политического, правового, социального, финансового, экономического характера, имеющие своей целью:

- стимулирование развитие территорий, не способных функционировать в режиме саморазвития;

- поддержку и активизацию социальной мобильности населения;

- создание условий для возникновения государственно-значимых «точек роста» (свободно-экономических зон, технопарков, и т.д.) [1, С.118].

Всякое государство функционирует на определенной территории, состоящей из некоторого числа территориальных образований. Поэтому государство не может устраниться от мер регулирования составных частей принадлежащего ему территориального пространства. Поскольку, входящие в состав данной страны территориальные единицы могут значительно различаться по ряду социально-экономических, географических, демографических и иных показателей, то это служит основанием для существования у каждой территории своих экономических, политических, социальных, этнокультурных, правовых и иных интересов. Вместе с тем несовершенства рынка служат другим основанием регулирования развития регионов.

Одной из важнейших проблем, с которой столкнулась реформируемая Россия - обострение дифференциации экономического и социального развития российских регионов. Регионы сегодня различаются по уровню насыщенности производительными силами, социальной структурой, наличию сырьевой базы, расстоянию от высокоразвитых промышленных, культурных и столичных центров.

Формирование механизма государственного регулирования экономического развития региона представляется на сегодняшний день чрезвычайно актуальной проблемой с точки зрения повышения эффективности территориального управления и достижения заявленных целей региональной

экономической политики в условиях модернизации, децентрализации и, как следствие, усложнения социально-экономических процессов и взаимоотношений.

Механизм госрегулирования региональной экономики формируется на основе концепции и принципов госуправления и должен максимально учитывать специфические особенности социально-экономической среды региона, масштаб воздействия на нее вариативности внутренних и внешних факторов. Очевидно также, что механизм регионального управления формируется из необходимости выполнения иерархии поставленных целей и должен выражаться в достижении показателей качественного развития регулируемой социально-экономической системы, определяемых субъектами управления.

Процесс формирования механизма государственного регулирования региональной экономики реализуется в следующих основных этапах:

- определение целей и подцелей и задач региональной экономической политики, проблем и потребностей оперативного и стратегического характера, на решение которых направлено формирование механизма госуправления;
- разработка концепции и принципов государственного управления региональной экономикой с учетом современных тенденций госрегулирования;
- структурирование управленческих связей и распределение полномочий для реализации целей механизма госуправления;
- формирование стратегий, программ и планов реализации мер госрегулирования исходя практической реализации функций механизма государственного регионального управления.

В целях регулирования экономики регионов, государство выделяет субсидии для развития регионов. Например, в 2013 году одобрены все заявки Министерства экономического развития Республики Башкортостан на предоставление субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства.

Минэкономразвития РБ ежегодно принимает участие в конкурсе Министерства экономического развития Российской Федерации по предоставлению данного вида субсидии. В текущем году размер субсидии составил свыше 250 млн. рублей. При этом самый крупный транш в размере 172 млн. рублей был направлен на поддержку муниципальных программ развития малого и среднего бизнеса. В настоящее время Минэкономразвития РБ осуществляет перечисление федеральных средств муниципальным образованиям. С учетом средств бюджета Республики Башкортостан муниципалитеты в текущем году получают 215 млн. рублей на поддержку бизнеса.

Более половины средств господдержки муниципальных программ предпринимательства направлены в текущем году на возмещение затрат по договорам лизинга, тогда как в 2010 году этого вида поддержки на муниципальном уровне не было. Кроме этого, значительно увеличились средства местных бюджетов, выделяемых на поддержку малого бизнеса. Так,

если общий объем средств местных бюджетов, выделенных на развитие предпринимательства, в 2010 году составил 18 млн. рублей, то в 2013 году сумма превысила 100 млн. рублей.

Стоит подчеркнуть, что федеральные деньги направляются в муниципальные образования после подтверждения освоения средств местных бюджетов. В настоящий момент большинство администраций провели заседания комиссий, освоили местные средства и заключили договоры с Минэкономразвития РФ на софинансирование муниципальных программ.

Однако есть ряд муниципалитетов, которые пока не могут получить средства федерального бюджета в связи с тем, что до сих пор не предоставили документы, подтверждающие расходование средств местного бюджета на поддержку предпринимательства, и не заключили договоры с Минэкономразвития РФ.

Оказание поддержки муниципальным образованиям через софинансирование муниципальных программ развития предпринимательства способствует, прежде всего, созданию новых бизнесов на местах с учетом специфики территорий, вовлечению в предпринимательство местного населения, повышению уровня его занятости посредством сохранения и создания новых рабочих мест в малом бизнесе. Так, за 2012 год предпринимателями, получившими финансовую поддержку, сохранено более 14,5 тысяч рабочих мест и создано свыше 3,5 тысяч новых рабочих мест [2].

Выработка целей регулирования экономики регионов на федеральном уровне не является обобщением политики регулирования на субъектном уровне. Это обусловлено тем, что у России как целостного федеративного государства имеются такие свойства, которые отсутствуют у субъектов федерации. Именно поэтому государственное регулирование экономики регионов РФ преследует цели, являющиеся порождением эмерджентных свойств федерации как целого. К числу таких целей можно отнести:

- сохранение целостности государства, предотвращение и устранение препятствий по сохранению и развитию единого экономического пространства;
- обеспечение единого законодательного и правового поля во всех субъектах федерации и территориях;
- устранение общефедеральных препятствий на пути предпринимателей по созданию единого общероссийского рынка;
- содействие структурной перестройке и развитию отсталых регионов и неразвитых рынков;
- обеспечение единых минимальных социальных стандартов;
- развитие инфраструктуры различных сфер и отраслей народного хозяйства;
- поддержание принципов киотского протокола между регионами;
- поощрение экономически оправданного территориального перераспределения труда и капитала, и продукта;
- стимулирование экспортного и импортозамещающего производства в регионах;

- содействие развитию депрессивных и экологически бедствующих регионов;
- недопущение в любой форме внутреннего регионального протекционизма.

Структура объекта регулирования - это совокупность проблем, без решения которых объект регулирования распадается. Поведение объекта государственного регулирования экономики региона предполагает некоторое соотношение цели и средств этого процесса. Сущность государственного регулирования экономики региона состоит в упорядочении множества возможных состояний региона таким образом, что одни состояния более соответствуют цели регулирования, чем другие. Формулировка целей регионального развития является функцией средств, располагаемых как федерацией, так и конкретным регионом.

#### Библиографический список

1. Авдашева, С. Государственная поддержка в регионах: состояние и проблемы реорганизации / С. Авдашева // Вопросы экономики. – 2009. – № 5. – С. 113-124.
2. Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан. [Электронный ресурс]. URL: <http://pravitelstvorb.ru>.

**Р. Р. ЯРУЛЛИН, В. Ш. МУСИН,**

*Башкирский государственный университет*

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Экономической безопасностью той или иной системы следует понимать «совокупность свойств состояния ее производственной подсистемы, обеспечивающую возможность достижения целей всей системы» [1]. Экономическая безопасность представляет собой систему защиты жизненных интересов государства. В качестве объектов защиты могут выступать: народное хозяйство страны в целом; отдельные регионы страны; отдельные сферы и отрасли хозяйства; юридические и физические лица как субъекты хозяйственной деятельности [2]. Гарантии экономической безопасности являются необходимым условием для обеспечения стабильного развития национальной экономики.

Экономическая безопасность включает в себя:

- сохранение платежеспособности;
- планирование будущих денежных потоков экономического субъекта;
- безопасность занятости.

Гарантии экономической безопасности являются необходимым условием для обеспечения стабильного развития национальной экономики.

Экономическая безопасность России всегда подвергалась внутренним и внешним угрозам, к ним относятся:

- усиление имущественного расслоения общества. По данным Минэкономразвития РФ, уровень доходов наиболее обеспеченных россиян в 2012 г. превышает в 16 раз уровень доходов наименее обеспеченных граждан.
- криминализация экономики и общества. Оценки масштабов российской теневой экономики варьируются обычно в интервале 20-40% ВВП. - Разрушение научно-технического потенциала страны. По абсолютным затратам на науку Россия сегодня примерно в 5 раз уступает Германии, в 7 раз — Японии и в 17,5 — 100 раз — США [3].
- утечка умов за границу. К сожалению, именно Россия является сейчас основным поставщиком высококвалифицированных специалистов за рубеж. И речь в данном случае идет о потере того слоя населения, который смог бы обеспечить России достойное место в мировом сообществе XXI века.
- бегство капитала за рубеж. Понятие «бегство капитала» означает нелегальный вывоз капитала за границу. Обнародованы данные Банка России: с начала 2013 года из России «утекло» 25,8 миллиарда долларов.
- нарастание импортной зависимости по продовольствию и потребительским товарам. Сегодня 80% российского рынка лекарств и более 40% продовольственного рынка России приходится на импорт.

В интересах реального социально-экономического подъёма России необходимо пересмотреть правительственный курс и провести реформы в структурной, промышленной, валютной политике и в использовании внешнеэкономических связей.

Особую актуальность приобретает задача создания системы мониторинга, анализа и оценки экономической безопасности региона, в основе которой лежит модель системной динамики региона. Для этого используются показатели экономической безопасности и их пороговые значения.

В таблице 1 представлена система показателей экономической безопасности РФ [4].

Одним из видов экономической безопасности является продовольственная безопасность. Поскольку обеспечение населения продовольствием — это в физическом смысле обеспечение его жизнедеятельности, то продовольственная безопасность является доминирующим объектом анализа. Теоретическая задача определения стратегии обеспечения продовольственной безопасности — через внутренние или внешние механизмы.

В последние годы потребность населения России в продовольственных товарах удовлетворяется отечественными производителями примерно на 50%. с учетом экспертной оценки объемов неорганизованного ввоза и продажи товаров на продовольственных рынках.

Таблица 1

Показатель	Значение		Соотношение фактического и порогового значений
	пороговое	фактическое	
Объем ВВП, %:			
доля от среднего объема по странам «семерки»:			
в целом	75	29	0,39
на душу населения	50	19	0,38
доля от среднемирового объема:			
на душу населения	100	25	0,25
Доля в промышленном производстве обрабатывающей промышленности, %	70	50	0,71
Доля в промышленном производстве машиностроения, %	20	17	0,85
Объем инвестиций, %*	25	16	0,64
Расходы на научные исследования, %*	2	0,7	0,32
Доля новых видов продукции в объеме выпускаемой продукции машиностроения, %	6	2,6	0,43
Доля людей имеющих доходы ниже прожиточного минимума, %	7	20	0,29
Продолжительность жизни населения, год	70	65	0,93
Разрыв между доходами 10% самых богатых и 10 % самых бедных групп населения, раз	8	12,8	0,63
Уровень преступности (количество преступлений на 100 тыс. населения)	5000	6000	0,83
Уровень безработицы по методологии МОТ, %	7	9,3	0,75
Уровень инфляции за год, %	20	22	1,10
Объем внутреннего долга за сопоставимый период времени, %	20	21	0,95
Текущая потребность в обслуживании и погашении внутреннего долга, % к налоговым поступлениям бюджета	25	>100	0,25



Объем внешнего долга, %*	25	28	0,90
Доля внешних заимствований в покрытии дефицита бюджета, %	30	48	0,63
Дефицит бюджета, %*	5	3,5	1,40
Объем иностранной валюты, % по отношению к рублевой массе в национальной валюте	10	50	0,20
в наличной форме к объему наличных рублей	25	100	0,25
Денежная масса (M2), %*	50	12	0,24
Доля импорта во внутреннем потреблении, %:			
всего	30	53	0,56
продовольствие	25	30	0,83
Дифференциация субъектов Федерации по прожиточному минимуму, раз	1,5	5,0	0,3
*Указан процент к ВВП.			

Граница продовольственной безопасности находится, по разным оценкам, на уровне импорта продовольствия в размере 18–35% потребности [5]. Существенное превышение критической точки даже по самым низким оценкам в России обусловлено, прежде всего, тяжелым положением отечественного сельского хозяйства.

Однако, несмотря на общий упадок сельского хозяйства, полки магазинов остаются переполненными. Это происходит, во-первых, из-за снижения потребления населением продуктов питания почти в 1,5 раза. Во-вторых, наиболее важной причиной данной ситуации является возрастающий импорт сельскохозяйственной продукции, объемы которого превысили все допустимые нормы и уже напрямую угрожают безопасности страны.

Аспекты деятельности, непосредственно, влияющие и направленные на сохранение максимально эффективного уровня экономической безопасности:

- разработка, принятия и исполнение законодательных актов, оптимально обеспечивающих сохранение и поддержание этого уровня.
- контроль исполнения бюджета и предотвращения нецелевого расходования средств.
- борьба с коррупцией на всех уровнях.
- инвестиции в развитие новейших технологий и наукоемких производств.
- усиление и оптимизация деятельности спецслужб и армии.
- развитие и оптимизации политической и экономической системы управления государством.

– глубокий, всесторонний анализ и создание условий для предотвращения чрезвычайных ситуаций, в том числе, техногенных катастроф и максимально эффективного устранения возможных последствий.

Экономическая безопасность органически включена в систему государственной безопасности вместе с такими ее слагаемыми, как обеспечение надежной обороноспособности страны, поддержание социального мира в обществе, защита от экологических бедствий. Здесь все взаимосвязано и одно направление дополняет другое: не может быть военной безопасности при слабой и неэффективной экономике, как не может быть ни военной безопасности, ни эффективной экономики в обществе, раздираемом социальными конфликтами.

#### Библиографический список

1. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы // Вестник МГУ. Сер. 6. Экономика. — 2010. — № 3. — С.3.
2. Савин В.А. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. А. Савин // Международный бизнес России. — 2009. — № 9. — С. 14.
3. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ. " [Электронный ресурс]. URL:<http://www.economy.gov.ru/mines/main>.
4. Глазьев С. Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны: альтернативный реформационный курс / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. 2010. № 1. С. 8–9.
5. Внешняя торговля России в 2011 году // Экономика и жизнь. — 2011. — № 7. — С.26.

**УПРАВЛЕНИЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ  
ФИНАНСЫ**

**Уфа 2014**

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. Коцегуловой

Υφα 2014

УДК 33  
ББК 65

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,  
2014

