

**УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ**

Уфа 2015

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 2015

УДК 33
ББК 65

Управление. Экономический анализ. Финансы: сборник научных трудов / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: УГАТУ, 2015. – 217 С.

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 978-5-4221-0706-3

Уфимский государственный
авиационный технический университет, 2015

Содержание

1. УПРАВЛЕНИЕ	10
В. В. ВАЛИЕВА, Л. М. ВИЛЬДАНОВА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	10
В. В. ВАЛИЕВА, Г. Ф. КАБИРОВА РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	14
Р. Р. ГАЛИУЛЛИНА, С. Х. КАДЫРОВ ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН	19
Р. Ф. ГАЯЛТДИНОВА ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ПРОЕКТА С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	22
Т. А. ГИЛЕВА, М. Е. ГУРИНА ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ	28
О. В. КРИОНИ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ	34
Ф. Ш. НУРАЕВА, Л. А. СЕРГЕЕВА УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	38
И. Н. ПАЩЕНКО, Ф. Д. МАДЖИДОВА ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	43
С. Н. ПАЩЕНКО, Г. Ф. КАБИРОВА ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СООТВЕТСТВИИ С ВЫБРАННОЙ СТРАТЕГИЕЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	49
Н. И. ПАЩЕНКО, А. Ф. ШАРАФЕЕВ, Е. В. ЯКОВЛЕВА ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БАЗЕЛЬ II И III В РОССИИ	55
И. В. ПЕТРОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	61
Т. Н. ПЛАТОНОВА ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА	66
В. С. ПОТЕМКИН, Р. Р. ЯРУЛЛИН ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЕДУПРЕДИТЕЛЬНЫХ МЕР ПО СОКРАЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ	72
А. Ф. ХУРМАТУЛЛИНА, В. В. ВАЛИЕВА ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЛОГИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	74

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	77
В. В. ВАЛИЕВА АКТУАЛЬНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	77
В. В. ВАЛИЕВА, К. Р. КАЮМОВ ВЛИЯНИЕ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	80
В. В. ВАЛИЕВА, С. С. ТАХАУТДИНОВА АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ	83
Г. Ю. ГУСЕВА СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	89
О. М. МАХАНЬКО ОБ ИЗМЕНЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ К РАЗМЕРУ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ	95
Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЦЕЛЕЙ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ	100
Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА, А. И. ХУСАИНОВА, И. Р. КОЩЕГУЛОВА ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ	103
Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА, А. И. ХУСАИНОВА УРОВНИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ	106
Э. Ф. НУГМАНОВА, Ю. В. ФИЛИППОВА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	109
Э. Р. ФАТКУЛЛИНА УЧЕТ ИНФЛЯЦИИ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСЧЕТАХ	113
Ю. В. ТАШТЕЕВА, А. И. СЕЛЕЗНЕВА СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	117
А. Р. ХАБИБУЛЛИН, Р. Р. ЯРУЛЛИН АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ САНКЦИЙ В РОССИИ	122
3. ФИНАНСЫ	126
К. Е. АНДРИЯНОВ, И. Р. КОЩЕГУЛОВА СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	126
Г. Р. АХТЯМОВА ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РЕПУТАЦИОННОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	131
Н. Н. БОНДАРЕВ, О. В. КРИОНИ, Р. Р. ЛАТЫПОВ ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ С КРИЗИСНЫМИ ЯВЛЕНИЯМИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ	135

Р. Ф. ГИЛЬМАНОВА, Ю. А. РАХМАТУЛЛИНА ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ПРОНИКНОВЕНИЯ И ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	139
В. А. ГОРБАЧЕВА, Л. Ш. КУРБАНОВА ОПЕРАЦИОННЫЙ РИСК В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	145
Г. Ю. ГУСЕВА, В. А. ГОРБАЧЕВА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	149
Д. Ф. ИЛАЛОВА, Г. Р. МУЛЛАБАЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ ...	153
И. Р. КОЩЕГУЛОВА, А. Р. ТАЛИПОВ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ.....	160
Э. И. МАГАФУРОВА, Р. Р. МУХАМЕТШИН, А. И. СЕЛЕЗНЕВА ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ.....	163
Ф. Д. МАДЖИДОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТКРЫТОСТИ И ПРОЗРАЧНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ.....	167
О. М. МАХАНЬКО СОЗДАНИЕ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИИ	172
Г. Р. МУЛЛАБАЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	178
Н. И. ПАЩЕНКО, Е. Н. СИВАКОВА ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ БАНКОВ С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ	181
З. З. РАУПОВА, С. Н. ПАЩЕНКО, Е. В. ЯКОВЛЕВА ПРОБЛЕМЫ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ	185
Ю. В. ФИЛИППОВА СПЕКТР БАНКОВСКИХ РИСКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	189
Ю. Р. ХАБИБРАХМАНОВА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВОМ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	192
М. А. ХАСАНОВ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ЕЕ ТЕКУЩЕГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	198
М. А. ХАСАНОВ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	204
А. И. ХУСАИНОВА ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЫ.....	209

Р. Р. ЯРУЛИН	
НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И ЕГО АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	213
А. А. ШАРИПОВА	217
ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	217

1. УПРАВЛЕНИЕ

В. В. ВАЛИЕВА, Л. М. ВИЛЬДАНОВА

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день требования к качеству у клиента возрастают, сроки сокращаются, и приемлемая цена уменьшается. Программы сокращения издержек становятся все более актуальными. Если раньше рентабельность большинства компаний, производящих алкогольную продукцию, поддерживалась быстрым ростом рынка, то теперь хорошие финансовые результаты требуют сокращения расходов. Всего это можно достигнуть при использовании методов, предлагаемых бережливым производством, или Lean Manufacturing.

Бережливое производство — инновационный подход к менеджменту и управлению качеством, включающий в себя оптимизацию производственных процессов, ориентированную на требования потребителя, улучшение качества продукции, сокращение издержек [1].

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

Целью бережливого производства является устранение потерь (потеря это любая деятельность, которая потребляет ресурсы, но не создает ценности). Например, потребителю совершенно не нужно, чтобы готовый продукт или его детали лежали на складе.

Бережливое производство выделяет восемь видов потерь: потери перепроизводства, потери транспортировки, потери излишней обработки, потери творческого потенциала, потери из-за запасов, потери на лишние движения, потери за производства продукции с дефектами [2].

Концепция бережливого производства представляет систему методов и приемов по предотвращению данных видов потерь. Развив исследования зарубежных и отечественных авторов, можно предложить следующую уточненную структурную группировку совокупности методов бережливого производства (рисунок 1).

Основным источником снижения затрат являются скрытые потери не только в процессах производства, но и в процессах обращения капитала.

В данной статье особое внимание будет уделено снижению себестоимости продукции, путем минимизации потерь, а также повышению качества продукции.



Рис. 1 – Структура методов бережливого производства

По данным годового отчета ОАО «Башспирт» в 2013г. по отношению к предыдущему году было произведено алкогольной продукции на 6,3% меньше, а реализовано на 9,2% меньше, чем в 2012 году.

Снижению объема реализации послужили следующие причины:

- В России четвертый год идет антиалкогольная кампания: с 2009 г. акцизы выросли более чем вдвое, была запрещена ночная продажа алкоголя. Была введена минимальная розничная цена на крепкий алкоголь, которая выросла с 89 руб. за 0,5 л водки до 170 руб.

- Со вступлением России и Казахстана в Таможенный союз, оказались открытыми границы для ввоза на территорию РФ казахстанского алкоголя без декларирования и без маркировки акцизными марками. Наплыв дешевого неучтенного алкоголя ведет к снижению спроса населения на продукцию местных производителей, падению их выручки.

Необходимо отметить, что, несмотря на снижение реализованной продукции на 9,2%, ее себестоимость в 2013 году увеличилась на 5,2%, что в последствии сказалось на снижении чистой прибыли, которая в свою очередь в 2013 году сократилась на 48% по сравнению с предыдущим отчетным годом.

Согласно статье газеты «РБК», ОАО «Башспирт» за счет сокращения мощностей и сотрудничества с крупными поставщиками в данном секторе рынка надеялись снизить себестоимость продукции [4]. Однако проблемы

сокращения издержек, укрепление конкурентных позиций на рынке, повышение качества производимой продукции остаются на сегодняшний день для ОАО «Башспирт» нерешенными.

Сокращение различных видов затрат и повышение качества позволяют успешно выдерживать ценовую конкуренцию, проводить новые маркетинговых исследования и акции, что может позволить увеличить долю рынка, известность торговых марок и приобрести существенное преимущество перед конкурентами, которые медленнее работают, у которых больше затраты и хуже качество.

Решение данных проблем возможно посредством внедрения «Бережливого производства».

Многие организации используют систему бережливого производства, видоизменяют ее под свои условия, сохраняя существенные черты. Из зарубежных компаний, в качестве примера, можно привести большинство автомобилестроительных фирм (например Honda, Nissan, Mazda, Ford, Iveco, BMW, Volvo). В России достаточно большое количество предприятий находятся в процессе внедрения системы, или уже внедрили данную систему.

Многие считают, что развернуть данную концепцию возможно только на предприятии автомобильной промышленности. Однако это больше заблуждение, так как подходит она для любой компании, независимо от рода деятельности.

Принципы бережливого производства применимы и эффективны для любых отраслей промышленности. Они результативны и в цехе, и в офисе и на складе, поскольку они оптимизируют организацию любого труда вообще. Отличия – в «рецептуре», в выборе оптимального соотношения конкретных инструментов.

Так, методы бережливого производства находят успешное применение и на предприятиях алкогольной отрасли. Уже около двух лет дом марочных коньяков «Таврия» реализует проект «Внедрение бережливого производства» (ВБП), принципы которого позволили таврийским специалистам максимально оптимизировать производство и реализовать ни один масштабный проект, сэкономя миллионы денежных средств. Активно применяются методы бережливого производства в филиале ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» — «Балтика-Ростов», способствуя сохранению высокой рентабельности и гибкости производства.

Одним из важных направлений бережливого производства является уменьшение издержек и повышение качества. Важно понимать, что снижение затрат и экономия ресурсов как конечная цель достигается не простым прямым сокращением расхода материалов, что зачастую приводит к снижению качества продукции, а в большей мере вытекает из результатов ускорения процессов и оптимизации запасов, улучшения использования оборудования. Только в условиях бережливого производства удастся при оптимизации затрат обеспечить требуемое или более высокое качество продукции.

Согласно правилу положительного эффекта масштаба чем больше объем выпуска продукции, тем меньше затраты на ее единицу. Следовательно, наибольший интерес представляют затраты на материалы.

Отпущенные со склада сырье и материалы учитываются бухгалтерией как «Основное производство», а затем переходят в качество «Готовая продукция». Таким образом, все незавершенное производство увеличивает себестоимость продукции.

Избытки появляются, если сырье и материалы закупаются впрок. Содержать чрезмерные запасы, замораживающие капитал и требующие выплаты банковских процентов, слишком дорого. Излишние запасы снижают отдачу от вложений в рабочую силу и сырье.

Для снижения потерь необходимо выявить избыточные запасы сырья, незавершенной продукции или готовой продукции с оборачиваемостью менее, чем 10 раз в год. Сократить потери можно путем применения методики «точно вовремя», суть которой заключается в том, что материалы, услуги и сотрудники предоставляются только тогда, когда это необходимо, что позволяет сократить потери в процессе до минимума.

Инструменты бережливого производства («Лин») как раз и направлены на снижение затрат путем построения поточного производства с минимальным объемом (остатком) «незавершенки». Есть несколько характеристик предприятий, работающих по «Лин»-принципам [3]:

- одно изделие в один момент;
- последовательный переход к следующему в очереди заказу;
- исключение времени и действий, не добавляющих ценность;
- перемещение требуемых ресурсов в место использования;
- все ресурсы сбалансированы на одинаковую производительность.

Применение принципов и методов бережливого производства, умелое использование его инструментов обеспечит конкурентоспособность в любой сфере бизнеса, умелое применение принципов и методов бережливого производства позволит значительно увеличить конкурентоспособность предприятия в любой сфере бизнеса.

Можно смело утверждать – внедрение бережливого производства позволяет создать систему организации и управления разработкой продукции, производственными операциями, взаимоотношениями с поставщиками и клиентами, при которой продукция изготавливается в точном соответствии с запросами потребителей и с меньшим числом дефектов.

Для неизменного объема выпуска продукции при использовании системы бережливого производства, как правило, требуется в два раза меньше затрат труда, производственных площадей и капиталовложений, в несколько раз меньше времени на разработку новой продукции и выполнение заказов, продукция производится партиями меньшего размера, снижается процент дефектов и объемы запасов. В целом использование бережливого производства дает значительный эффект, а основное преимущество концепции в том, что

система на 80% состоит из организационных мер и только 20% составляют инвестиции.

Таким образом, в данной статье было раскрыто понятие бережливого производства и приведены основные его методики. Также был проанализирован и выявлен основные проблемы ОАО «Башспирт». В качестве решения данных проблем было предложено внедрение концепции бережливого производства, путем использования метода «точно вовремя», который позволит минимизировать потери от излишних запасов и снизить себестоимость продукции.

Библиографический список

1. Вумек, Дж.П., Джонс Д.Т. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании: пер. с англ. М., 2005.
2. Вэйдер М. Инструменты бережливого производства: мини-руководство по внедрению методик бережливого производства.; Пер. с англ.-4-е изд.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
3. Лукин С.А., Авдеев С.Ю., Методические основы применения концепции бережливого производства для повышения эффективности хозяйствующих субъектов. /Авдеев С. Ю., Лукин А.С.//Экономические науки. – 2011. – № 3(76). – 0,6 п.л.
4. Официальный сайт "Росбизнесконсалтинг" - информационное агентство [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru>

В. В. ВАЛИЕВА, Г. Ф. КАБИРОВА

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

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В мировой учетно-аналитической практике большое внимание уделяется изучению и прогнозированию движения денежных средств предприятия в связи с неравномерностью денежных поступлений и выплат.

Прогнозирование денежных потоков приобретает важное значение в эффективной организации финансовой деятельности предприятия, дает возможность заранее определить дефицит средств и ввести соответствующие коррективы на предприятии в определенный период времени.

За частую в рамках управления денежными потоками, используется общепринятая система управления, которая позволяет определить показатели через средний прирост показателей.

Потребность в операционном остатке денежных активов, которая характеризует минимальную сумму, необходимую для исполнения текущей хозяйственной деятельности рассчитывается по следующей формуле[2]:

$$\overline{ДАО} = \overline{ДАФ} + \frac{ПО_{од} - ФО_{од}}{КО_{да}} \quad (1)$$

где $\overline{ДАФ}$ — фактическая средняя сумма операционного остатка денежных активов предприятия в предыдущем аналогичном периоде;

$ПО_{од}$ — планируемый объем денежного оборота (суммы расходования денежных средств) по основной деятельности;

$ФО_{од}$ — фактический объем денежного оборота (суммы расходования денежных средств) по основной деятельности предприятия в предыдущем аналогичном периоде.

Одним из этапов управления денежными потоками является этап планирования. Планирование денежных потоков помогает финансовому менеджеру определить источники денежных средств и оценить их использование, а также выявить ожидаемые денежные потоки, а следовательно, перспективы роста организации и ее будущие финансовые потребности [1].

В ряде случаев применение данного метода на практике при прогнозировании годовых показателей невозможно на постоянной основе, так как структура расчетных показателей крайне нестабильна и ориентация в планах на прошлое может привести к катастрофическим результатам. Поэтому данные расчеты предназначены на краткосрочную перспективу.

Расчет планируемого объема денежного оборота ОАО «ХХХ» на 2015г. представлен в таблице 2, на основании исходных данных представленных в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные

Наименование показателей	Сумма	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4
Остаток на начало недели	132344	23 705	27 296	30 776	50 567
Всего доходов	249402	60 721	59 229	67 796	61 656
Доходов за минусом ФВ	118382	32 216	30 221	29 987	25 958
Итого наличных средств по факту	251935	55 921	58 726	60 763	76 525
Всего расходов	207944	57 130	55 749	48 005	47 060
Сальдо	43991	-1 209	2 977	12 758	29 465
Дополнительное финансирование	1209	1 209			
Выручка	131020	28 505	29 008	37 809	35 698
Итого наличных средств на конец квартала	175011	27 296	31 985	50 567	65 163
Количество оборотов	1,4251	2,2245	1,8518	1,3407	0,9462

Далее были спрогнозированы показатели на 2015 год, исходя из средних показателей прироста по каждой категории.(см. табл.3)

Таким образом, планируемый объем наличного денежного оборота к 2015 составил 196 359,3 млн. руб.

Количество оборотов среднего остатка денежных активов в 1 квартале составило 1,55 оборота (96 718,83/62 435).

Операционный (транзакционный) остаток денежных активов формируется с целью обеспечения текущих платежей, связанных с производственно-коммерческой (операционной) деятельностью предприятия: по закупке сырья, материалов и полуфабрикатов, оплате труда, уплате налогов, оплате услуг сторонних организаций и т. п.

Этот вид остатка денежных средств является основным в составе совокупных денежных активов предприятия.

Таблица 2

Средние показатели прироста по каждой категории

Наименование показателей	Абсолютный прирост			Среднее значение
	2 кв. к 1 кв.	3 кв. ко 2 кв.	4 кв. к 3 кв.	
Остаток на начало	3591			3591
Всего доходов	-1492	8567	-6140	311,67
Доходов за минусом ФВ	-1995	-234	-4029	-2086
Итого наличных средств по факту	2805	2037	15762	6868
Всего расходов	-1381	-7744	-945	-3356,67
Сальдо	4186	9781	16707	10224,67
Дополнительное финансирование	-1209	0	0	-403
Выручка	503	8801	-2111	2397,67
Итого наличных средств на конец	4689	18582	14596	12622,33

Потребность в операционном (транзакционном) остатке денежных активов характеризует минимальную их сумму, необходимую для осуществления текущей хозяйственной деятельности.

Таблица 3

Прогноз показателей на 2015 год

Наименование показателей	Квартал 1	Квартал 2	Квартал 3	Квартал 4	Сумма
Остаток на начало квартала	54158	57749	61340	64931	238178
Всего доходов	61967,6	65558,6	69149,6	72740,6	269416,6
Доходов за минусом ФВ	23872	27463	31054	34645	117034
Итого наличных средств по факту	83393	86984	90575	94166	355118
Всего расходов	43703,3	47294,3	50885,3	54476,3	196359,3
Сальдо	39689,6	43280,6	46871,6	50462,6	180304,6
Дополнительное финансирование	-403	3188	6779	10370	19934
Выручка	38095,6	41686,6	45277,6	48868,6	173928,6
	0	3591	7182	10773	21546
Итого наличных средств на конец квартала	77382,3	80973,3	84564,3	88155,3	331075,3

Исходя из вышеизложенных данных, можно рассчитать потребность в операционном остатке денежных активов. Также необходимо учитывать то, что по условию фактическая средняя сумма операционного остатка в предыдущем году была равна 43 753 тыс. руб.

$$ДА_0 = 43\,753 + ((196\,359 - 207\,944) / 1,55) = 36\,278,8 \text{ млн. руб.}$$

Потребность в страховом остатке денежных активов рассчитывается на основе полученной суммы их операционного остатка и коэффициента неравномерности (коэффициента вариации) поступления денежных средств на предприятии по отдельным месяцам предшествующего года.

Страховой (резервный) остаток денежных активов формируется для страхования риска несвоевременного поступления денежных средств от операционной деятельности в связи с ухудшением конъюнктуры на рынке готовой продукции, замедлением платежного оборота и по другим причинам.

Для расчета планируемой суммы страхового остатка денежных активов применяется следующая формула[2]:

$$ДА_С = ДА_0 * КВ_{ПДС} \quad (2)$$

где $ДА_С$ — планируемая сумма страхового остатка денежных активов предприятия;

$ДА_0$ — плановая сумма операционного остатка денежных активов предприятия;

$КВ_{ПДС}$ — коэффициент вариации поступления денежных средств на предприятие в отчетном периоде.

Для расчета коэффициента вариации строится таблица 4.

Коэффициент вариации является стандартизированной мерой риска, рассчитанный показатель составил 5 %. Тогда потребность в страховом остатке денежных активов составит:

$$ДА_С = 36\,278,8 * 0,05 = 1813,94 \text{ млн. руб.}$$

Таблица 4

Исходная информация для определения коэффициента вариации

Периоды	поступления	отклонение	кв.отклонен.
Квартал 1	60 721	-1 630	2655270,25
Квартал 2	59 229	-3 122	9743762,25
Квартал 3	67 796	5 446	29653470,3
Квартал 4	61 656	-694,5	482330,25
Среднее значение	62350,5	Дисперсия	10633708,3
Коэффициент вариации	0,05	Сигма	3260,93671

Потребность в инвестиционном (спекулятивном) остатке денежных активов планируется исходя из финансовых возможностей предприятия только после того, как полностью обеспечена потребность в других видах остатков денежных активов. Данный остаток планировать не будем.

Тогда общий размер среднего остатка денежных активов в плановом периоде определили путем суммирования рассчитанной потребности в отдельных видах:

$$ДА = ДА_0 + ДА_С + ДА_К + ДА_И \quad (3)$$

где ДА — средняя сумма денежных активов предприятия в плановом периоде;

ДА₀ — средняя сумма операционного остатка денежных активов в плановом периоде;

ДА_с — средняя сумма страхового остатка денежных активов в плановом периоде;

ДА_к — средняя сумма компенсационного остатка денежных активов в плановом периоде;

ДА_и — средняя сумма инвестиционного остатка денежных активов.

$$ДА = 36\,278,8 + 1813,94 = 38092,74 \text{ млн. руб.}$$

Потребность в средствах в прогнозируемом периоде (на 2015г.) составит 196 359 млн. руб. Расходы по конвертации денежных средств в ценные бумаги составят 1000 млн. руб. Вместо процентного дохода по ценным бумагам используется процентный доход по депозиту 10%.

Тогда сумма пополнения составит:

$$Q = \sqrt{(2 * 196\,359 * 1000) / 0,1} = 198\,171,14 \text{ млн. руб.}$$

Предложенная методология и практическая основа бюджетного процесса в промышленности является не догмой, а руководством к действию. Она дает возможность спрогнозировать ожидаемые денежные потоки, определить перспективы роста компании, ее финансовые потребности в будущем.

С этой целью разрабатывается система мероприятий по минимизации потерь альтернативного дохода и противоинфляционной защиты в процессе хранения денежных средств. К числу основных таких мероприятий относятся:

- использование краткосрочных денежных инструментов инвестирования (в первую очередь депозитных вкладов в банках) для временного хранения страхового и инвестиционного остатков денежных активов;

- использование высокодоходных инструментов фондового рынка для инвестирования резерва и свободного остатка денежных активов (государственных краткосрочных облигаций; краткосрочных депозитных сертификатов банков и т.п.) при условии достаточной ликвидности этих инструментов на финансовом рынке.

Библиографический список

1. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская и др. – М.: ТК Велби, Проспект, 2011. – 360 с.
2. Кузнецова И.Д. Управление денежными потоками предприятия: учебное пособие; под ред. А.Н. Ильченко / Иван.гос.хим.-технол. ун-т. – Иваново, 2009. – 193с.

Р. Р. ГАЛИУЛЛИНА, С. Х. КАДЫРОВ

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

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Современный этап развития Российской Федерации характеризуется «постоянным» процессом реформирования социальной сферы, в том числе системы образования. Для современной системы российского образования можно выделить две основные доминанты, характеризующие её сущность. С одной стороны, это стремление к модернизации, в частности, переход к Болонской системе высшего профессионального образования и т.д., а с другой, сохранение наиболее значимых достижений, которые были реализованы в прежней, советской системе образования.

Наиболее актуальным, в современных условиях, является финансовый аспект системы образования. В мировой практике наблюдаются различные системы финансирования образования, так например, в социально ориентированных странах, таких как Германия, Швеция, образование, преимущественно, в государственных высших учебных заведениях, и в средних профессиональных учреждениях является бесплатным, и субсидируется за счёт средств бюджета. В то же самое время в странах «англо-саксонской» либеральной модели экономики, образование, в большей мере, является платным.

Республика Башкортостан, как один из субъектов Российской Федерации, провела комплексную модернизацию системы образования, включающую изменения содержания образования, смену принципов финансирования и управления, реструктуризацию образовательной сети. Ключевыми идеями модернизации системы образования Республики Башкортостан являются: приведение её в соответствие с изменениями в социально-экономической ситуации, превращение её в ресурс социально-экономического развития региона, при этом базовое значение имеет модернизация системы общего образования, как фундамента развития личности.

В процессе реформирования структуры общего среднего образования, в системе образования было введено нормативно подушевое финансирование - основной финансовый инструмент финансирования системы образования в республике и в настоящий момент. Нормативное финансирование - основной механизм, который позволяет уйти от затратности бюджетных расходов в образовании и повысить их эффективность. Подушевое финансирование позволяет сформировать бюджеты, делая прозрачными критерии, а также произвести выравнивание бюджетной обеспеченности образовательных учреждений. Помимо этого, использование норматива непосредственно связано с концепцией бюджетирования, ориентированного на результат [1;153].

С целью оптимизации затрат на образование, правительством республики было принято решение о сокращении количества сельских образовательных учреждений.

Общее количество дневных образовательных организаций за период с 2000 по 2014 годы уменьшилось более чем в 2 раза (Таблица 1).

Таблица 1

Число образовательных организаций (на начало учебного года; единиц)

Период	2000/01	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Всего дневных образовательных организаций	3274	3132	1823	1672	1593	1498
в том числе: государственных и муниципальных организаций	3268	3127	1818	1667	1588	1493
негосударственных организаций	6	5	5	5	5	5
Число государственных и муниципальных вечерних (сменных) общеобразовательных организаций	31	33	17	13	13	11

Таблица 2

Численность обучающихся в дневных общеобразовательных организациях (на начало учебного года; тысяч человек)

Период	2000/01	2005/06	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Численность обучающихся в дневных общеобразовательных организациях:	673,0	513,4	438,7	434,5	430,7	429,1
в том числе: государственных и муниципальных организациях	672,4	513,0	438,0	433,6	429,8	428,2
негосударственных организациях	0,6	0,4	0,8	0,8	0,9	0,9
Численность обучающихся в государственных и муниципальных вечерних (сменных) общеобразовательных организациях	9,4	9,6	5,1	4,6	4,4	3,5

Ещё, в большей степени, наблюдается сокращение числа государственных и муниципальных вечерних (сменных) общеобразовательных организаций. За период 2000-2014 годы количество учреждений подобного типа сократилось в 3 раза. В результате реструктуризации образовательной сети укрупняются школы, увеличивается наполняемость классов, оптимизируются площади учреждений, решается вопрос доступности качественного образования в хорошо оснащённой базовой школе, тем самым учащиеся получают возможность обучаться в лучших «стартовых» условиях. Также, это приводит и к удешевлению базовой бюджетной услуги, оптимизации ресурсов образования [3].

По данным таблицы 2, наблюдается снижение и численности обучающихся в дневных общеобразовательных учреждениях, которое вызвано развитием социально-демографических процессов в Республике Башкортостан. Вместе с тем следует отметить, что численность обучающихся снизилась в меньшей степени, чем количество образовательных учреждений. Количество обучающихся в дневных общеобразовательных организациях сократилось на 63%, такие же показатели в процентном исчислении наблюдаются и в государственных и муниципальных вечерних (сменных) общеобразовательных организациях.

Не смотря на положительные стороны оптимизации, существуют и отрицательные моменты, такие как транспортная доступность, связанная с удаленностью школ. Также одной из проблем реструктуризации сети образовательных учреждений в сельской местности, является ухудшение положения местных жителей в сфере организации социальной жизни, так как в большинстве населенных пунктах школы являются, зачастую, единственным социальным институтом, своеобразным культурным центром.

При анализе структуры бюджета Республики Башкортостан, можно наблюдать, что доля расходов на образование в 2014 году по сравнению с 2013 годом выросла с 25 % до 30% от всех расходов на социальную сферу. Таким образом, можно говорить о том, что финансирование образования является приоритетным в регионе [4].

Проведенные мероприятия в сфере образования привели к тому, что сложилась так называемая двухканальная система финансирования обязательного общего образования.

Основную часть составляет подушевое (бюджетное) финансирование, а другую привлечённые дополнительные ресурсы школ (платные дополнительные образовательные услуги, факультативы, кружки, секции).

Различные финансовые возможности и статусное положение, приводит к тому, что в одних школах наблюдается перенасыщенность классов, а в других недобор учащихся. Тем самым нарушается принцип равных «стартовых» возможностей. Необходимо отметить, что помимо экономической составляющей финансирования образования, необходимо просчитывать социальную эффективность образовательной сферы. Одним из способов оценки качества образования детей, может быть, социологический опрос родителей. По

рейтингу Высшей школы экономики, общее образование в Башкортостане занимает 3-е место после г. Москвы и Брянской области. По данным республиканского опроса, менее 10% семей не удовлетворены качеством образования, которое дети получают в школе, педагогами и условиями обучения. В то время, как в целом по стране наблюдается противоположная картина, по данным ВЦИОМ около половины граждан не довольны работой системы школьного образования [2;136].

В заключении, можно отметить, что не смотря на неоднозначность реформы, сложившийся финансовый механизм управления образованием в Республике Башкортостан позволил решить проблему оптимизации затрат на образование и в тоже время сохранить качество образовательных услуг.

Библиографический список

1. Миргалеева И.В. Финансовый механизм управления образованием в регионе: дис. докт. экон. наук.: 08.00.10./ И.В. Миргалеева. — Казань, 2010. — 360 с.
2. Семья и человеческое развитие. Доклад о развитии человеческого потенциала в Республике Башкортостан/ под общ. ред. Валиахметова Р.М., Бурхановой Ф.Б., Хилажевой Г.Ф. Уфа: Изд-во «Восточная печать», 2013. — 283 с.
3. Республика Башкортостан в цифрах в 2013 году (Комплексный сборник):[Электронный ресурс] // Госкомстат Республики Башкортостан. URL: <http://www.bashstat.ru/BGDF/RB08/Is>.(Дата обращения: 15.02.2015).
4. Министерство финансов Республики Башкортостан: [Электронный ресурс]. URL: <https://minfin.bashkortostan.ru/documents/reports>.(Дата обращения: 16.02.2015).

Р. Ф. ГАЯЛТДИНОВА

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

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ПРОЕКТА С УЧЕТОМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для обеспечения эффективного функционирования предприятия, его устойчивого развития, повышения конкурентоспособности, освоения новых видов деятельности, предприятию необходимо осуществлять вложение ресурсов. В том числе и капитала в виде материальных и денежных средств. То есть осуществлять инвестиционную деятельность – вложение (обычно долгосрочное) ограниченных по объему ресурсов в настоящее время с целью получения доходов или иного положительного эффекта в будущем. От успеха инвестиционной деятельности зависят не только возможности предприятия по созданию необходимых материально-технических условий для осуществления основной (операционной) его деятельности, но и возможности достижения, стоящих перед ним стратегических целей и перспективы его дальнейшего

развития в целом. В случае неэффективности или ошибочности инвестиций предприятие может понести существенные убытки, которые могут стать причиной его банкротства.

Поэтому вложение ограниченных ресурсов с трудно прогнозируемым конечным результатом, какими являются инвестиции, требует специальной организации целенаправленного процесса изыскания ресурсов, выбора эффективных и перспективных объектов инвестирования, разработки инвестиционных проектов, формирования инвестиционной программы (инвестиционного портфеля) и обеспечения ее реализации.

В настоящее время в литературе существуют различные подходы к определению понятия инвестиционная политика: рассматривается как система решений; как некоторая финансовая стратегия и как система принятия управленческих решений в сфере финансов. Рассмотрим несколько наиболее распространенных вариантов определения в таблице 1

Таблица 1

Сравнительная характеристика подходов к определению понятий инвестиционной политики предприятия

№	Определение	Источник	Ключевые слова
1	Инвестиционная политика – система хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления долгосрочных вложений как внутри хозяйствующего субъекта, так и за его пределами с целью развития субъекта.	[1]	Система решений; внутри и вне хозяйствующего субъекта; с целью развития субъекта
2	Инвестиционная политика – комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью, направленных на обеспечение оптимального объема и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при допустимом уровне риска, согласно стратегических целей компании.	[2]	Мероприятия; направленные на обеспечение оптимального объема активов и их прибыльности, при допустимом уровне риска
3	Инвестиционная политика предприятий (коммерческих организаций) – это комплекс мероприятий, обеспечивающих выгодное вложение собственных, заемных и других средств в инвестиции в целях обеспечения стабильной финансовой устойчивости работы предприятий в ближайшей и дальней перспективе.	[3]	мероприятия, обеспечивающие выгодное вложение средств в целях устойчивости развития предприятия в перспективе
4	Инвестиционная политика – сложная система, позволяющая эффективно управлять инвестиционными ресурсами предприятия	[4]	Система, эффективного управления инвестиционными ресурсами.
5	Инвестиционная политика, в рамках коммерческой организации, является инструкцией		Инструкция по отбору проектов и

Продолжение таблицы 1

№	Определение	Источник	Ключевые слова
5	по отбору проектов и утверждению финансовых решений, формированию программы капиталовложений, которые гарантируют успешное достижение поставленных целей и содействуют закреплению ее конкурентных преимуществ.	[5]	утверждению финансовых решений, успешное достижение целей, закрепление конкурентных преимуществ.
6	Инвестиционная политика – форма реализации инвестиционной стратегии в разрезе важных направлений инвестиционной деятельности на отдельных этапах ее осуществления.	[6]	Форма реализации инвестиционной стратегии

. В данной работе под инвестиционной политикой предприятия будем понимать комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью, направленных на обеспечение оптимального объема и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при допустимом уровне риска, согласно стратегических целей компании.

В рамках инвестиционной политики предприятие может выбирать различные сферы капиталовложений (направления), такие как:

1. инвестиции, направляемые на повышение эффективности деятельности предприятия. Целью этих инвестиций является создание условий для снижения затрат предприятия за счет замены устаревшего оборудования, переобучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства и сбыта;

2. инвестиции в расширение производства. Цель подобных инвестиций состоит в расширении объемов выпуска товаров (услуг) для уже сформировавшихся рынков в рамках существующих производств;

3. инвестиции в создание новых производств. Подобные инвестиции предназначены для создания совершенно новых мощностей и освоения новых технологий для выпуска товаров (услуг), ранее данным предприятием не производившихся;

4. инвестиций для удовлетворения требований государственных органов управления (новых экологических норм или стандартов безопасности);

5. финансовые инвестиции – капиталовложения в ценные бумаги. Данное направление капиталовложений представляет незначительную часть для Российских предприятий.

Таким образом, посредством инвестиционной политики достигается решение многих задач, например совершенствование структуры производства и ускорение темпов его развития, сбалансированность и эффективность отраслей экономики, получение наибольшего прироста продукции и дохода (прибыли) и др.

Функциональная направленность деятельности предприятия существенным образом влияет на соотношение направлений реального и финансового инвестирования. У предприятий осуществляющих производственную деятельность, преимущественным направлением

инвестирования будут реальные вложения (в форме капитальных вложений, покупки объектов приватизации т.п.). Именно это направление инвестирования позволяет таким предприятиям развиваться наиболее высокими темпами, осваивать новые виды продукции, проникать на новые товарные и региональные рынки.

Разработка инвестиционной политики предполагает: определение долгосрочных целей предприятия; выбор наиболее перспективных и выгодных вариантов вложений капитала; разработку приоритетов в развитии предприятия; оценку альтернативных инвестиционных проектов; разработку технологических, маркетинговых, финансовых прогнозов; оценку последствий реализации инвестиционных проектов [4].

Таким образом, формирование инвестиционной политики предприятия является одним из ключевых моментов для развития предприятия, т.к. инвестиционная политика является инструментом к достижению общей стратегии развития предприятия и нацелена на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов, достижение положительных интегральных показателей эффективности проекта и в целом на экономически целесообразные направления развития предприятия.

Основой реализации инвестиционной политики на предприятии является выбор наиболее эффективных инвестиционных проектов. В настоящее время принятие решения о включении проекта в инвестиционную программу предприятия принимается на основе расчета экономической эффективности проекта. Основными показателями экономической эффективности являются:

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД). Показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта. Поскольку денежные платежи оцениваются с учётом их временной стоимости и рисков, ЧДД можно интерпретировать как стоимость, добавляемую проектом, или как общую прибыль инвестора.

2. Срок окупаемости (Ток) – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

3. Внутренняя норма доходности (ВНД) – это процентная ставка, при которой чистая приведённая стоимость равна нулю.

4. Модифицированная внутренняя норма доходности (МВНД). Как и ВНД, МВНД характеризует ставку дисконтирования, скорректированную с учетом нормы реинвестиций, при которой суммарная приведенная стоимость доходов от осуществляемых инвестиций равна стоимости этих инвестиций. Проект приемлем для инициатора, если модифицированная норма доходности больше барьерной ставки.

5. Индекс доходности (ИД) – соотношение общей величины дисконтированных доходов по проекту к величине первоначальной инвестиции. Для признания проекта эффективным значение критерия должно быть выше 1 [3].

Также необходимо учитывать риски проектов. Инвестиционный риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования. Выделяют следующие виды инвестиционных рисков:

1. Риск нестабильности экономического законодательства и текущей экономической ситуации.
2. Внешнеэкономический риск.
3. Неопределенность политической ситуации и неблагоприятных социально-политических изменений в стране, регионе.
4. Колебания рыночной конъюнктуры, валютных курсов цен.
5. Неопределенность природно-климатических условий.
6. Производственно-технологический риск.
7. Неопределенность целей, интересов и поведения участников.
8. Неполнота или неточность информации о финансовом положении, целях участников.

Для учета факторов неопределенности и риска рекомендуется применять следующие методы:

1. Метод устойчивости проекта.
2. Метод корректировки параметров проекта и экономических параметров.
3. Формализованное описание неопределенностей.

Метод устойчивости проекта предусматривает разработку различных вариантов сценариев реализации проекта, и по каждому варианту исследуется, как будет действовать экономико-организационный механизм реализации проекта. На практике для оценки риска рассчитывают показатель точки безубыточности, а на основе расчета точки безубыточности определяется уровень диапазона безопасности. Чем меньше значение резерва безопасности, тем выше риск.

Второй метод учитывает сроки строительства проекта и выполнение строительно-монтажных работ, средние сроки продолжительности строительства, средние величины стоимости строительства, неритмичность поставки сырья и оборудования, нормативы экономической эффективности.

Наиболее точным является третий метод. Он предполагает следующие этапы:

1. Описание всего множества возможных условий реализации проекта.
2. Преобразование исходной информации в соответствующие экономические показатели.
3. Определение показателей эффективности по проекту в целом с учетом неопределенностей.

При этом рассчитывается ожидаемый интегральный эффект (в целом по проекту). Наиболее эффективным считается вариант, где ожидаемый интегральный эффект минимальный [1].

Расчет показателей экономической эффективности позволяет определить ожидаемую отдачу проекта в денежном эквиваленте, а также срок окупаемости

проекта; оценка рисков проекта позволяет минимизировать потери от возможных неблагоприятных условий, возникающих в процессе реализации проекта.

Однако, понятие инвестиционной политики предприятия предполагает достижение стратегических целей компании, соответственно, проекты, принятые к реализации, должны приводить к достижению поставленных целей. Критерием достижения стратегических целей может являться эффективность, которая включает в себя такие показатели как: результативность и экономичность. Рассмотрим методику расчета указанных показателей.

Результативность (Рез) – показатель способности системы достигать поставленных целей, расчет указан в формуле:

$$Рез = \frac{Проектн.знач.рез - та}{План.знач.рез - та} \times 100\% \quad (1)$$

Экономичность – показатель способности системы минимально расходовать ресурсы, необходимые для достижения цели.

Расчет проектной экономичности (Прэ) осуществляется по формуле:

$$Прэ = \frac{Расходрес - в}{План.Значениерез - та} \times 100\% \quad (2)$$

Расчет плановой экономичности осуществляется по формуле:

$$Пэ = \frac{План.знач.рез - та}{План.расходрес.} \times 100\% \quad (3)$$

Достигнутая экономичность представляет собой произведение проектной экономичности к плановой. Достигнутая экономичность – обратный показатель, т.е. чем меньше, тем лучше, приемлемым считается значение менее 95%. После чего рассчитывается эффективность. Эффективность (Эф) – показатель способности системы достигать требуемого результата при расходе ресурсов на его достижение.

$$Эф = \frac{Рез}{ДЭ} \times 100\% \quad (4)$$

Наглядно эффективность системы можно представить в виде системы координат результативность – экономичность (рисунок 1).

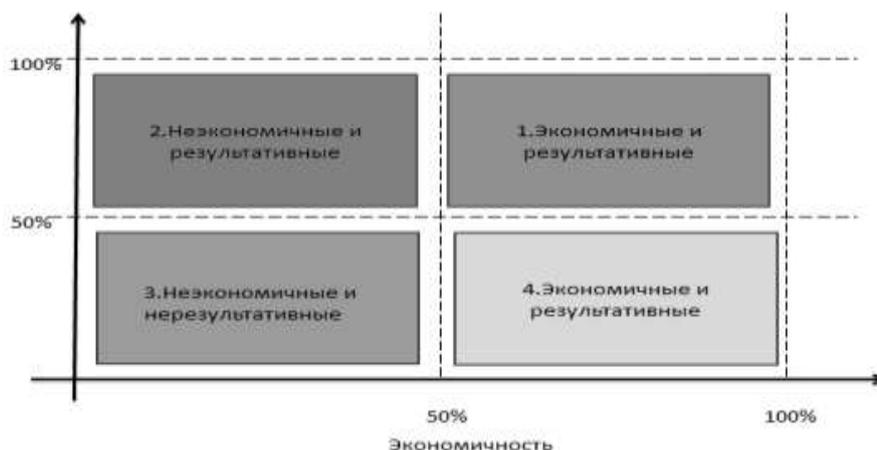


Рис.1. Представление эффективности

При помощи данной методологии появляется возможность принять верное решение в выборе инвестиционной политики конкретного предприятия с учетом его стратегических целей, что является гарантом достижения требуемых результатов, на основе реальнодоступных возможностей предприятия.

Библиографический список

1. Лапыгин, Ю.Н. Инвестиционная политика / Ю.Н. Лапыгин. – М: Изд-во «КноРус», 2009 г.- 320 с.
2. Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование./ Е.Г. Непомнящий.–: Таганрог : Изд-во «ТРТУ», 2010 г. .- 162 с.
3. Ример, И.М. Экономическая оценка инвестиций / И.М. Ример –Спб.: Изд-во «Питер», 2011, 432 с.
4. Принципы и этапы формирования инвестиционной политики. [Электронный ресурс]. URL: <http://livestalker.net/principyu-i-etapy-formirovaniya-investicionnoj-politiki/>.

Т. А. ГИЛЕВА, М. Е. ГУРИНА

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

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ

В соответствии с основными положениями ресурсной школы стратегического планирования, важнейшим источником формирования конкурентных преимуществ предприятия являются его ресурсы и способности. При этом самыми ценными ресурсами, обеспечивающими конкурентоспособность фирмы, являются нематериальные ресурсы (НМР), такие как история организации, накопленный опыт, особая технология производства или сбыта и т.п. Вышеперечисленные активы, как правило, становятся ключевым источником конкурентного преимущества, которое компании могут сохранить в течение долгого времени. Способность эффективно управлять этими ресурсами и приобретать новые навыки формирует компетенции компании, которые создают устойчивое конкурентное преимущество.

Нематериальные ресурсы (НМР), или интеллектуальный капитал (ИК) предприятия – совокупность явных и неявных, формализованных и неформализованных знаний, объединяющих все, что имеет стоимость для фирмы и заключено в работающих на нем людях, или возникает из производственных процессов, систем или организационной культуры [2].

В качестве базовых составляющих нематериальных ресурсов традиционно выделяют человеческий, организационный и рыночный капиталы. Проведенный анализ показывает, что если в области управления человеческим и рыночным капиталами имеются достаточно большое количество публикаций,

то управление организационным капиталом как единым целым практически не рассматривается.

Организационный капитал предприятия, в отличие от человеческого капитала, представляет формализованные, закрепленные знания, которые могут передаваться любому сотруднику и остаются в организации, несмотря на изменение кадрового состава. Однако, уход с ключевых постов лидеров компании может также негативно сказаться на организационном капитале, ослабив корпоративную культуру, снизив возможность организации к реализации изменений и др.

Важность управления организационным капиталом подтверждает социологический опрос, проведенный на территории РФ в ноябре 2013 года сайтом Rabota.ru [5] среди 3 383 респондентов был посвящен нематериальной мотивации сотрудников. Цель исследования заключалась в выяснении, способны ли сотрудники, по их собственному мнению, отдавать работе больше сил, если работодатель найдет к ним подход в виде подходящего нематериального стимулирования. Факторы материального стимулирования были исключены из исследования. В исследовании классифицировали мотивацию по следующим факторам: корпоративно-организационные, социально-психологические и социально-бытовые (рисунок 1).

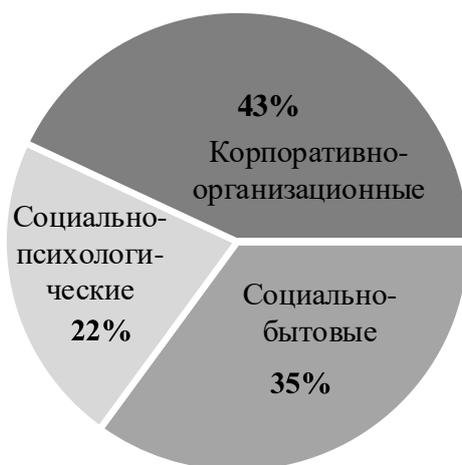


Рис. 1. Наиболее востребованные мотивационные факторы [5]

Из рисунка 1 видно, что респонденты чаще склонялись к корпоративно-организационным факторам. Таким образом, сотрудники предприятий хотят видеть грамотно организованный процесс управления, который возможно создать только после анализа организационного капитала предприятия.

Концепция интеллектуального капитала М. Армстронга [9] указывает на то, что хотя вырабатывают, сохраняют и используют знания отдельные люди (человеческий капитал), эти знания расширяются путем взаимодействий между людьми, в результате чего создается институционализированное знание, которым владеет организация (организационный капитал). Именно знания, навыки и способности отдельных людей являются той ценностью, из-за которой внимание специалистов сосредотачивается на способах привлечения,

удержания, развития и поддержания человеческого капитала, которым эти люди являются.

Анализ определений показал, что авторы дают неоднозначные трактовки понятия «организационный капитал». Эдвинссон Л. под организационным капиталом понимает «составляющая интеллектуального капитала, наряду с другими видами капиталов обеспечивающая скорость превращения имеющихся в компании знаний в устойчивый коллективный источник роста» [12].

В работе Гапоненко А.Л., Орловой Т. В. утверждается «Организационный капитал – это часть интеллектуального капитала, имеющая отношение к организации в целом. Это процедуры, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение, организационные формы и структуры, патенты, культура организации [3].

Стюарт Т.А. в организационный капитал включает «технологии, изобретения, публикации, патенты, производственные и бизнес-процессы, стратегия, культура, структуры, системы, правила, процедуры» [8].

В работе Белкина В.Н., Антоновой О.А., Горбунова В.Д. под организационным капиталом понимается «система организационно-экономических отношений субъектов предприятия по поводу эффективного соединения в пространстве и времени факторов производства с целью создания и распределения добавленной стоимости» [1].

Gregorio Martín-de-Castro рассматривает организационный капитал как «комбинация явных и неявных, формальных и неформальных знаний, с помощью которых формируется эффективная структура и разрабатывается организационная деятельность фирмы, что включает в себя культуру – неявные и неформальные знания» [11].

На наш взгляд, организационный капитал – это система явных и неявных знаний в компании, которые формируют процессы функционирования и развития.

В экономической литературе также отсутствует единый подход к определению структуры организационного капитала.

Одним из первых определение структуры организационного капитала дал Эдвинссон Л., разделив его на инновационный и процессный капиталы [10]. Под инновационным капиталом понимается способность компании получать экономические выгоды от создания новых продуктов или услуг и их продвижения на рынке. В данную категорию, помимо других НМА, входит интеллектуальная собственность компании (патенты, торговые марки, лицензии и т.д.). Другим подвидом организационного капитала является процессный капитал, под которым понимается способность компании получать экономические выгоды от управления информационными системами, бизнес-процессами и применяемыми в организации информационными технологиями. К этой категории будут относиться различные инфраструктурные активы компании: организационная культура, организация бизнес-процессов, принятые практики управления бизнесом и т.д.

Каплан Р.С. и Нортон Д.П. [6] выделяют следующий состав организационного капитала: корпоративная культура, топ-менеджмент, стратегическое соответствие и коллективное знание. Одним из основных элементов организационного капитала компании являются коллективные знания. Этот компонент включает навыки и знания отдельных сотрудников, данные о прошлых проектах компании и др. Функции формирования, поддержания и воспроизводства коллективных знаний выполняет подсистема управления знаниями компании.

В рамках проведенных исследований нами было предложено рассматривать в составе ИК такую составляющую, как организационные компетенции [4], которые, в том числе, являются «преобразователем» человеческого капитала (индивидуальных компетенций) в организационный капитал. Свое активное развитие концепция ключевых компетенций получила в трудах Г. Хэмела и К. Прахалада [7], в соответствии с которыми компетенция представляет собой совокупность умений и технологий, которая позволяет компании обеспечивать своим потребителям существенную выгоду. В качестве основных свойств ключевых компетенций были выделены:

- способность приносить существенные выгоды с точки зрения потребителей;
- быть трудно копируемой, а еще лучше – не поддаваться имитации;
- давать потенциальный доступ к широкому спектру рынков.

На основе проведенного анализа в работе сделаны следующие выводы относительно основных характеристик и признаков ключевых компетенций предприятия:

- основной задачей ключевых компетенций является создание конкурентных преимуществ на основе предоставления дополнительной ценности потребителям;
- сущность организационных компетенций заключается в способности комбинировать и интегрировать имеющиеся у него ресурсы и навыки, создавать их уникальные сочетания, которые обладают свойством синергии и которые трудно (долго или дорого) воспроизвести конкурентам;
- в комбинации ресурсов обязательно участвуют как материальные, так и нематериальные ресурсы; при этом материальная составляющая является основой для практической реализации уникальных знаний и умений предприятия, а нематериальная – создает препятствия для имитации конкурентами;
- в формировании ключевых компетенций принимает участие одновременно несколько видов нематериальных ресурсов;
- компетенции должны постоянно обновляться.

Авторы [4] определили организационные компетенции как способность предприятия создавать более высокую по сравнению с конкурентами потребительскую ценность в результате использования комбинации накопленных нематериальных ресурсов при реализации ключевых бизнес-процессов. На наш взгляд, дальнейшее исследование в области использования и

развития организационных компетенций будет способствовать решению задач формирования организационного капитала.

Недостаточная изученность вопросов теории организационного капитала и практики его применения определило следующие проблемы:

- не существует единого подхода к трактовке организационного капитала;
- неопределённость в описании структуры организационного капитала;
- сложность преобразования индивидуальных компетенций в организационные;
- маркетинговый анализ предпочтений потребителей учитывает преимущественно внешние условия функционирования компании и недостаточно оценивает уникальные внутренние способности и ресурсы компании, которые необходимо быстро адаптировать к изменяющимся рыночным возможностям.

Рассмотрев проблемы в области управления НМР и организационным капиталом, сформировано проблемное поле исследования, намечающее также пути решения выделенных проблем (рисунок 2).

Таким образом, эффективное управление организационным капиталом как составной частью интеллектуального капитала с целью его использования в качестве источника создания устойчивых конкурентных преимуществ предприятия, предполагает необходимость учета следующих положений и решения следующих задач:



Рис.2. Проблемное поле исследования

- основной задачей управления НМР является оценка влияния организационного капитала на результаты деятельности предприятия;

– для оценки влияния организационного капитала на деятельность предприятия необходимо систематизировать элементы и четко определить его структуру, разработать подходы к оценке;

– изучить механизм преобразования индивидуальных компетенций в организационные компетенции как основу формирования организационного капитала;

– на основе применения концепции организационных компетенций разработать инструментарий согласования внутренних ресурсов и предпочтений потребителя.

Решение поставленных задач позволит сформировать целостную систему управления организационным капиталом предприятия с целью его использования для формирования устойчивых конкурентных преимуществ и разработать соответствующие инструменты управления.

Библиографический список

1. Белкин В.Н. Организационный капитал предприятия/Белкин В.Н., Антонова О.А., Горбунов В.Д. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2011.- С.164
2. Букович У., Уилльямс Р. Управление знаниями: руководство к действию. – М.: ИНФРА-М, 2002.
3. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал. М – Эксмо, 2008.
4. Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Ситникова Л.В. Управление развитием производственно-экономических систем: интегративный и интеллектуальный аспекты. – М.: Изд-во Экономика, 2010.
5. Как сделать работников счастливыми [Электронный ресурс] / Сайт Rabota.ru. – Режим доступа: <http://www.rabota.ru/issledovaniya/rezultaty>
6. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2007.
7. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д.О' Нил. – СПб.: Питер, 2005.
8. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. – М: Поколение, 2007. - С. 368.
9. Черепкова К. В. Социально-экономическая роль системы профессионального образования в воспроизводстве человеческого капитала: автореферат дис...канд.экон.наук. Орел, 2005.
10. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005.
11. Gregorio Martín-de-Castro, José Emilio Navas-López, Pedro López-Sáez, Elsa Alama-Salazar, (2006) "Organizational capital as competitive advantage of the firm"// Journal of Intellectual Capital, Vol. 7 Iss: 3, p.324 – 337

12. Edvinsson, L. Intellectual capital. Realizing Your company's True Value // L. Edvinsson, M. Malone. N.Y.: Harper Business, 1997. С. 22.

О. В. КРИОНИ

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

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ

Современные высшие учебные заведения в условиях развития инновационной экономики, представляют собой крупные научно-образовательные центры, реализующие образовательные, научные и научно-производственные проекты по множеству направлений, состоящие из большого числа структурных подразделений, обладающие значительной материально-производственной базой, и не уступающие по сложности промышленным предприятиям. Очевидно, что успешное развитие крупных вузов не возможно без использования современных методологий и концепций, направленных на повышение эффективности управления вузом, оптимизацию финансовых операций, совершенствование основных производственных процессов и других аспектов деятельности. Практическая реализация данных управленческих и экономических концепций обеспечивается на основе аналитических информационных систем управления эффективностью бизнеса (*Business Performance Management*), получивших широкое распространение в настоящее время. Под управлением эффективностью понимается набор процедур, предназначенных для оптимизации деятельности предприятия с точки зрения его производительности. Данный подход дает возможность более эффективно использовать все виды ресурсов, включая финансовые, человеческие и материальные, позволяя предприятию ставить стратегические цели, а затем, измеряя показатели, характеризующие выполнение, осуществлять управление, способствующее достижению этих целей.

Рассмотрим функциональный состав информационных систем управления эффективностью. Одной из наиболее важных составляющих данных систем можно считать приложения, реализующие функции целевого управления на основе методологии сбалансированных показателей (*Balanced Scorecard*). Информационные системы, поддерживающие систему сбалансированных показателей, позволяют структурировать цель развития организации (с учетом как финансовых, так и нефинансовых показателей), доводить целевые показатели до сотрудников, а также формировать общекорпоративную систему мотивации, стимулирующую достижение этих целей и объединяющую усилия всех структурных подразделений. Вторым компонентом систем управления эффективностью предприятия являются системы моделирования деятельности, позволяющие формировать многовариантные сценарии деятельности, рассчитывать себестоимость с

применением методов функционально–стоимостного анализа, учитывать использование ресурсов и выявлять возможные проблемы.

Следующим компонентом являются информационные системы планирования, бюджетирования и прогнозирования деятельности. Специализированные системы этой категории содержат всю базовую функциональность, необходимую для планирования и бюджетирования, включая ведение аналитических направлений и классификаторов, описание финансовой структуры и принципов взаимодействия, учет трендов, анализ отклонений и т.п. Система бюджетирования учитывает потребности крупных организаций, позволяя составлять бюджеты для каждого из структурных подразделений, при этом консолидация может осуществляться на любом из уровней организационной структуры.

Четвертым компонентом, имеющим большое значение, являются аналитические информационные системы (*Business Intelligence*), предназначенные для мониторинга состояния предприятия, фиксирования отклонений и выяснение их причин. Главное назначение этих систем - сбор необходимой информации из различных и, скорее всего, разнородных источников, структурирование ее в соответствии с экономическими категориями и обеспечение единого взгляда на управленческую информацию. Программные продукты, на основе которых создается подобные аналитические информационные системы, представляют собой OLAP-системы (*On-Line Analytical Processing*). OLAP-системы предоставляют пользователям три группы средств доступа к данным: средства навигации по данным, средства аналитической обработки данных на основе математических методов и моделей, средства информационного поиска. Все три компонента представляются совместно и выполнены на базе одного хранилища данных. Хранилище данных - это архитектура построения корпоративных информационных систем, получившая развитие вследствие желания конечных пользователей иметь непосредственный единообразный доступ к необходимым им данным, источники происхождения которых, организационно и территориально распределены, а их анализ может способствовать принятию решений. Наполнение хранилища данных происходит средствами обработки оперативной информации в процессе деятельности сотрудников. При этом хранилище данных содержит только «очищенную» и непротиворечивую информацию, специально подготовленную для осуществления анализа. В состав OLAP-систем включены математические методы анализа данных, позволяющие решать задачи классификации, регрессионного анализа, сегментации, поиска взаимосвязей, анализа последовательностей, прогнозирование.

Особое место в информационной системе управления эффективностью занимает система формирования отчетности. Сотрудникам, ответственным за принятие решений, необходима точная полная информация для получения полноценного представления о предприятии и его внешней среде. Значительная доля таких сведений фрагментарна и хранится в разных распределенных базах

данных и приложениях. Модуль формирования аналитической отчетности обеспечивает интеграцию, преобразование, консолидацию, очистку и непосредственное хранение данных, поступающих из любых структурированных источников. При этом сами отчеты содержат сведения, необходимые для принятия эффективных управленческих решений.

Описанные выше аналитические информационные системы могут применяться для решения задач управления эффективностью вуза, при этом возможно использование, как всего комплекса систем, так и отдельных приложений. Внедрение аналитических информационных систем управления эффективностью позволяет вузу решить целый ряд задач:

- обеспечение руководства средствами мониторинга всех аспектов деятельности вуза; повышение уровня информационной «прозрачности» вуза;
- комплексная оценка эффективности работы вуза;
- реализация процесса стратегического управления с использованием методологии сбалансированных показателей; формулировка стратегических целей в терминах оперативных задач сотрудников, контроль над достижением поставленных целей, анализ отклонений и их корректировка;
- реализация сквозной модели планирования — от стратегического уровня до уровня освоения ресурсов; поддержка наиболее распространенных методологий и процедур планирования, реализация сценарного планирования.

Таблица 1

Компоненты информационных систем управления эффективностью вуза по основным направлениям деятельности

Показатель	Системы целевого управления	Системы моделирования деятельности	Системы планирования	Системы бизнес-аналитики
Стратегическое управление	Долгосрочные цели развития вуза, цели в области качества	Исследование вариантов развития, направлений инвестиций	Планирование мероприятий по развитию вуза, приоритетных проектов	Анализ основных показателей деятельности вуза по годам, прогнозирование показателей
Образовательная деятельность	Цели в области организации и совершенствования образовательной деятельности	Исследование возможностей открытия новых специальностей и направлений подготовки	Планирование учебного процесса на учебный год, планирование учебно-методической работы	Анализ изменения качества учебного процесса, изучение особенностей учебно-методической работы кафедр вуза, формирование портрета успевающего и не успевающего учащегося

Продолжение таблицы 1

Показатель	Системы целевого управления	Системы моделирования деятельности	Системы планирования	Системы бизнес-аналитики
Научная работа	Цели в области научно-исследовательской деятельности и подготовки научных кадров	Исследование возможностей открытия новых научных подразделений и вариантов организации послевузовского профессионального образования	Планирование научно-исследовательских работ и грантовых исследований, планирование проведения научных мероприятий	Оценка качества подготовки научных кадров, определение признаков, характеризующих успешные в научном отношении кафедры
Информатизация	Долгосрочные цели в области информатизации вуза	Исследование возможностей развития инфотелекоммуникационной инфраструктуры, внедрения новых технологий	Планирование работ по информатизации, планирование отдельных проектов по созданию элементов информационной среды вуза	Анализ развития инфотелекоммуникационной инфраструктуры вуза по годам, прогнозирование потребностей на следующие годы
Прием студентов	Цели по привлечению в вуз выпускников школ региона	Исследование вариантов организации маркетинговой деятельности	Планирование работ по довузовской подготовке	Анализ состава абитуриентов по различным признакам, в том числе по району проживания, формирование портрета потенциального абитуриента вуза
Управление персоналом	Цели по повышению уровня заработной платы, цели по повышению уровня квалификации сотрудников	Исследование вариантов оплаты труда сотрудников	Планирование штатного расписания и фонда заработной платы, планирование мероприятий по повышению квалификации сотрудников	Анализ количественных и качественных изменений кадрового состава вуза по годам, оценка эффективности мероприятий по повышению квалификации сотрудников

В таблице приведены примеры функций и задач, которые могут быть реализованы различными компонентами информационных систем управления эффективностью вуза, разбитые по основным направлениям деятельности (Таблица 1).

В статье не рассматриваются практические вопросы внедрения подобных систем в вузы, хотя очевидно, что это сопряжено с некоторыми трудностями, основными из которых являются: высокая стоимость систем, длительные сроки внедрения, необходимость частичной реорганизации процессов управления, необходимость подготовки группы специалистов ответственных за внедрение и сопровождение систем из числа сотрудников вуза.

Однако можно утверждать, что существующие в настоящее время аналитические информационные системы, реализующие современные подходы к управлению эффективностью предприятия, могут частично или в полной мере применяться в высших учебных заведениях.

Ф. Ш. НУРАЕВА, Л. А. СЕРГЕЕВА

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

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Новизна задачи управления денежными потоками не является абсолютной, но для анализируемого конкретного предприятия выработанные рекомендации имеют практическую значимость и являются новыми. Недостаточное внимание к управлению денежными потоками приводит к негативным последствиям, поэтому предприятию необходимо оптимизировать денежные потоки и выработать механизм управления ими для формирования инвестиционных ресурсов по воспроизводству основных средств организации с целью повышения производственной мощности организации и получения дополнительной прибыли.

При анализе денежных потоков ведутся расчеты положительного и отрицательного денежного потока по всем видам деятельности по отчетным периодам, а также рассматривается их динамика по данным ведения учета с помощью бухгалтерских программ. В качестве инструмента анализа применяется способ сопоставления динамических рядов [2, 431].

По годовым отчетным данным организации за ряд лет (ф. № 4 «Отчет о движении денежных средств») составляется аналитическая таблица, отражающая динамику остатка денежных средств. Особо интересуют позиции о свободных средствах организации по результатам текущей деятельности и позиция о движении средств в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов.

Таблица 1

Динамика изменения денежных средств за ряд периодов

Показатель	Годы					Итого
	2008	2009	2010	2011	2012	
Денежные средства, т.руб.	16017	71339	10122	366865	24079	488422

Для прогнозирования размеров денежных потоков строится линейная линия тренда [1, 205] для определения прогнозных значений показателя Y (денежные средства):

$$Y_t = a_0 + a_1 t, \quad (1)$$

где Y_t - денежные средства в момент времени t ;

a_0 и a_1 - параметры уравнения.

Расчет параметров и вывод уравнения регрессии, производится с помощью метода наименьших квадратов, в котором решением является точка минимума суммы квадратов отклонений между теоретическими и эмпирическими уровнями:

$$\sum (y_t - y_i) \rightarrow \min, \quad (2)$$

где y_t - выровненные (расчетные) уровни;

y_i - фактические уровни.

Для вычисления параметров функции на основе требований метода наименьших квадратов составляется система нормальных уравнений:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum t = \sum y; \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum yt \end{cases} \quad (3)$$

где y - фактические уровни ряда;

t - время.

Подставляя итоговые данные таблицы 2 найдем a_0 и a_1 .

$$a_0 = (488422 \cdot 53 - 1776916 \cdot 15) / (5 \cdot 53 - 15 \cdot 15) = -19184,35 \text{ тыс. руб.}$$

$$a_1 = (5 \cdot 1776916 - 15 \cdot 488422) / (5 \cdot 53 - 15 \cdot 15) = 38956,25 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 2

Выравнивание ряда динамики денежных средств по прямой, тыс. руб.

Год, t	Денежные средства, y_i	t_i	t_i^2	$t_i y_i$	y_{ii}
2008	16017	1	1	16017	19772

Продолжение таблицы 2

Год, t	Денежные средства, y_i	t_i	t_i^2	$t_i y_i$	y_{ii}
2009	71339	2	4	142678	58728
2010	10122	3	9	30366	97685
2011	366865	4	6	1467460	136641
2012	24079	5	5	120395	175597
Σ	488422	5	3	1776916	488422

На основе построенного уравнения $y_t = -19184,35 + 38956,25 \cdot t$ определим теоретические значения тренда (y_{ii}) для каждого года рассматриваемого ряда динамики:

$$Y_{2008} = -19184,35 + 38956,25 \cdot 1 = 19772 \text{ тыс. руб.};$$

$$Y_{2009} = -19184,35 + 38956,25 \cdot 2 = 58728 \text{ тыс. руб.};$$

$$Y_{2010} = -19184,35 + 38956,25 * 3 = 97685 \text{ тыс. руб.};$$

$$Y_{2011} = -19184,35 + 38956,25 * 4 = 136641 \text{ тыс. руб.};$$

$$Y_{2012} = -19184,35 + 38956,25 * 5 = 175597 \text{ тыс. руб.}$$

Правильность расчетов проверим по равенству $\sum y = \sum y_i$. В данном случае $\sum y = \sum y_i = 488422$ тыс.руб. Таким образом, значения переменных выровненного ряда определены с достаточной степенью вероятности верно.

Для прогноза потребности в денежных средствах по различным видам деятельности на предприятии используется метод экстраполяции, при использовании которого рассчитаем вероятностные y_i :

$$Y_{2013} = -19184,35 + 38956,25 * 6 = 214553 \text{ тыс. руб.};$$

$$Y_{2014} = -19184,35 + 38956,25 * 7 = 253509 \text{ тыс. руб.};$$

$$Y_{2015} = -19184,35 + 38956,25 * 8 = 292467 \text{ тыс. руб.}$$

На рисунке 1 изображены вероятностные уровни тренда.

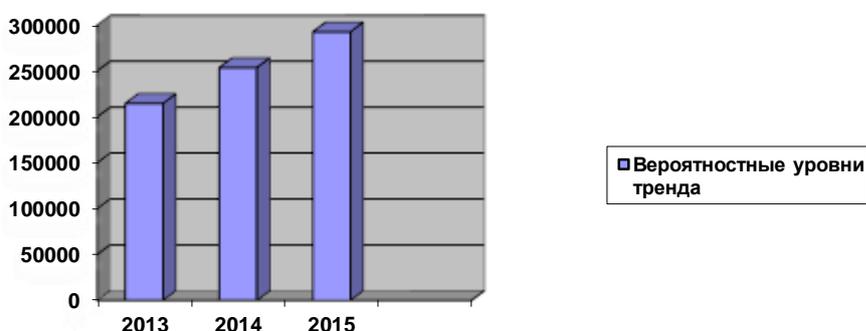


Рис. 1. Вероятностные уровни тренда

Показателем достоверности полученных данных об объемах денежных средств является коэффициент корреляции [2, 159].

$K_{КОРЕЛ} = 0,48$. Следовательно, связь прямая и умеренная.

В ходе анализа было выяснено, что в организации имеются временно свободные денежные средства (положительный денежный поток по текущей деятельности, покрывающий затраты средств по инвестиционной и финансовой деятельности). Для рационального использования денежных средств рассмотрим методы сбалансирования избыточного денежного потока, которые связаны с обеспечением роста его инвестиционной активности [3,252]. В системе этих методов могут быть использованы следующие направления:

- сокращения сроков разработки реальных инвестиционных проектов и их реализация с целью повышения производственных мощностей;
- рост объемов расширенного воспроизводства внеоборотных активов для ведения текущей (операционной деятельности);
- осуществление региональной диверсификации операционной деятельности предприятия;
- формирование портфеля финансовых инвестиций;
- досрочное погашение кредитов.

Предприятие ОАО «ХХХ» планирует в перспективе реализовать часть инвестиционного проекта организации ОАО «УУУ» - «Строительство нефтепродуктопровода и расширение участка провода с расширением пропускной способности эксплуатируемых продуктопроводов и увеличение приема нефтепродуктов при эксплуатации существующих продуктопроводов. Для реализации данного проекта предприятию ОАО «ХХХ» потребуется строительство двух промежуточных перекачивающих станций, определены предполагаемые участки строительства. Данный проект связан с перспективой развития рынков Европы обуславливает необходимость наращивания экспорта нефтепродуктов в южном направлении (Болгария, Румыния и т.д.) и отражен в «Генеральной схеме развития нефтяной отрасли до 2020 года».

Перекачивающие (насосные) станции (ПС) необходимы для создания и поддержания в трубопроводе напора, достаточного для обеспечения транспортировки нефтепродуктов.

Стоимость строительства одной ППС – 269 417 тыс. руб. Итоговая стоимость строительства составит 538 834 тыс. рублей. Дата начала строительства 01.01.2013. Предполагаемое время строительства - 3 года.

Таким образом, ускорение периода разработки реального инвестиционного проекта и его реализации с увеличением масштабов расширенного воспроизводства операционных внеоборотных активов являются возможными мероприятиями по сбалансированию избыточного денежного потока для организации ОАО «ХХХ».

Для реализации строительства новых объектов капитальных вложений нужно определить источник финансирования. Для начала необходимо найти средний размер остатка денежных средств на основании расчета потребности в денежных средствах. Он определяется по элементам с помощью суммирования рассчитанной потребности в отдельных видах денежных средств.

Потребность в операционном остатке денежных средств характеризует минимально необходимую их сумму, необходимую для осуществления текущей хозяйственной деятельности. Расчет этой суммы основывается на планируемом объеме суммы расходования денежных средств и количестве оборотов денежных средств. Для расчета планируемой суммы операционного остатка денежных средств используется формула 4.

$$\overline{ДА}_o = \frac{ПО_{oo}}{КО_{oo}}, \quad (4)$$

где $\overline{ДА}_o$ - планируемая сумма операционного остатка денежных средств предприятия;

$ПО_{oo}$ - планируемый объем денежного оборота (суммы расходования денежных средств) по операционной деятельности предприятия;

$КО_{oo}$ - количество оборотов среднего остатка денежных средств в плановом периоде.

Данный показатель находится по формуле 5.

$$KO_{od} = \frac{N}{A_{дс}} , \quad (5)$$

где KO_{od} - количество оборотов среднего остатка денежных средств в плановом периоде;

N - выручка от продаж;

$A_{дс}$ - средние остатки денежных средств предприятия.

Потребность в страховом (резервном) остатке денежных средств определяется на основе рассчитанной суммы их операционного остатка и коэффициента неравномерности (коэффициента вариации) поступления денежных средств на предприятие по отдельным месяцам предшествующего года. Для расчета планируемой суммы страхового остатка денежных средств используется формула 6.

$$ДА_c = ДА_о \times KB_{плс} , \quad (6)$$

где $ДА_c$ - планируемая сумма страхового остатка денежных средств предприятия;

$\overline{ДА_о}$ - плановая сумма операционного остатка денежных средств предприятия;

$KB_{плс}$ - коэффициент вариации поступления денежных средств на предприятие в отчетном периоде.

Общий размер среднего остатка денежных средств в плановом периоде определяется путем суммирования рассчитанной потребности в отдельных видах:

$$\overline{ДА} = \overline{ДА_о} + \overline{ДА_c} \quad (7)$$

По данным финансовой отчетности ОАО «XXX» определим средний размер остатка денежных средств на основании расчета в денежных средствах по элементам (таблица 3).

Таблица 3

Расчет размера среднего остатка денежных средств по текущей деятельности в планируемом периоде ОАО «XXX», тыс.р.

Показатель	Обозначение	2013	2014	2015	Среднее значение
Планируемый объем суммы расходования денежных средств	$ПО_{od}$	6245913	7022665	7799417	7022665
Количество оборотов среднего остатка денежных средств	KO_{od}	251	251	251	251
Планируемая сумма операционного остатка денежных средств	$\overline{ДА_о}$	$6245913/251=15521$	593528	23073	28006
Коэффициент вариации поступления денежных средств	$KB_{плс}$	0,24	0,24	0,24	0,24
Потребность в страховом (резервном) остатке денежных средств	$\overline{ДА_c}$	$15521*0,24=3725$	142447	5537	6721
Общий расчет среднего остатка денежных средств	$\overline{ДА}$	$15521+3725=19246$	735975	28610	34726

Для стабильности организация должна иметь не менее 34 726 тыс. руб. Снижение запаса денег повышает риск неплатежеспособности.

По вышеприведенным расчетам составим таблицу 4, в которой учтем денежные средства предприятия, средний остаток денежных средств и необходимые средства на новое строительство. Так как строительство будет выполняться в течение трех лет, то и сумма будет финансироваться в три этапа.

Таблица 4

Сводная таблица распределения денежных средств

Показатель, т. руб.	Года			ИТОГО
	2013	2014	2015	
Денежные средства	214553	253509	292467	-
Инвестиции на строительство	179700	179634	179500	538 834
Размер среднего остатка денежных средств по текущей деятельности	34726	34726	34726	-
Остаток денежных средств на предприятии	126	39148	78240	-

По данным таблицы 4 можно увидеть, что предприятие имеет остаток денежных средств во время строительства новых станций и одновременном ведении текущей деятельности. Таким образом, нехватки собственных средств не наблюдается. В связи с этим, источником для покрытия потребности в строительстве выбираем собственные средства. При отрицательном результате организация должна принять меры по определению дополнительных источников финансирования капитальных вложений. Данный пример по конкретному предприятию позволяет судить о возможности управления денежными потоками.

Библиографический список

1. Карпова В.В. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков: Учеб. Пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФАРМ-М, 2013. – 302 с.
2. Шмойлова Р. А. Общая теория статистики: Учебник / 3-е издание, переработанное. - М.: Финансы и Статистика, 2007. — 560 с.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент/ Учебный курс. - 2-е изд., перераб. и доп. - К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. -656 с.

И. Н. ПАЩЕНКО, Ф. Д. МАДЖИДОВА

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

ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, МЕТОДЫ И ПРИЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

В условиях рыночных отношений вопросы управления финансовыми рисками приобретают все большую значимость. Управление играет важную роль в системе деятельности финансового менеджмента, потому что

обеспечивает достижение главной цели финансовой деятельности любого предприятия. Главная цель управления финансовыми рисками заключается в организации финансовой безопасности предприятия в процессе его развития.

Риск как экономическая категория представляет собой событие, которое может иметь два варианта исхода: произойти или не произойти. Совершение такого события выдает три экономических результата:

- отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток);
- нулевой (без изменений);
- положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

В быту риском называют действие, совершаемое в надежде на счастливый исход по принципу «повезет - не повезет».

Финансовые риски предприятия представляют результат выбора финансового решения, которое направлено на достижение целевого результата финансовой деятельности при вероятности понесения финансовых потерь в силу неопределенных условий его реализации.

В мире финансов, когда цены на активы могут измениться за несколько секунд, такая ситуация может привести к возможным потерям до сотен миллионов долларов. Поэтому, для предупреждения негативных последствий необходима ежедневная количественная оценка возможных финансовых рисков по отдельным операциям, клиентам, подразделениям и направлениям деятельности, а также интегральная оценка совокупного риска компании.

Финансовые риски возникли с появлением денежного обращения и таких отношений как «заемщик-кредитор». С развитием финансовых систем спектр финансовых рисков расширился, и возникла задача в грамотном управлении финансовыми рисками.

Рассмотрим классификацию рисков. Под классификацией рисков понимают их распределение на отдельные группы по определенным признакам.

Научное обоснование классификации рисков создает возможность для эффективного применения методов и приемов управления рисками. Каждому риску соответствует свой прием управления.

Финансовые риски возникают с движением финансовых потоков и проявляются на рынках финансовых ресурсов. Эти риски характеризуются многообразием, и для эффективного управления ими необходимо классифицировать их по различным признакам [1]. Классификация финансовых рисков представлена на рисунке 1.

В современной экономической литературе практически все разработчики классификаций выделяют:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

Рассмотрим на рисунке 2, какие выделяют основные виды финансовых рисков предприятия.

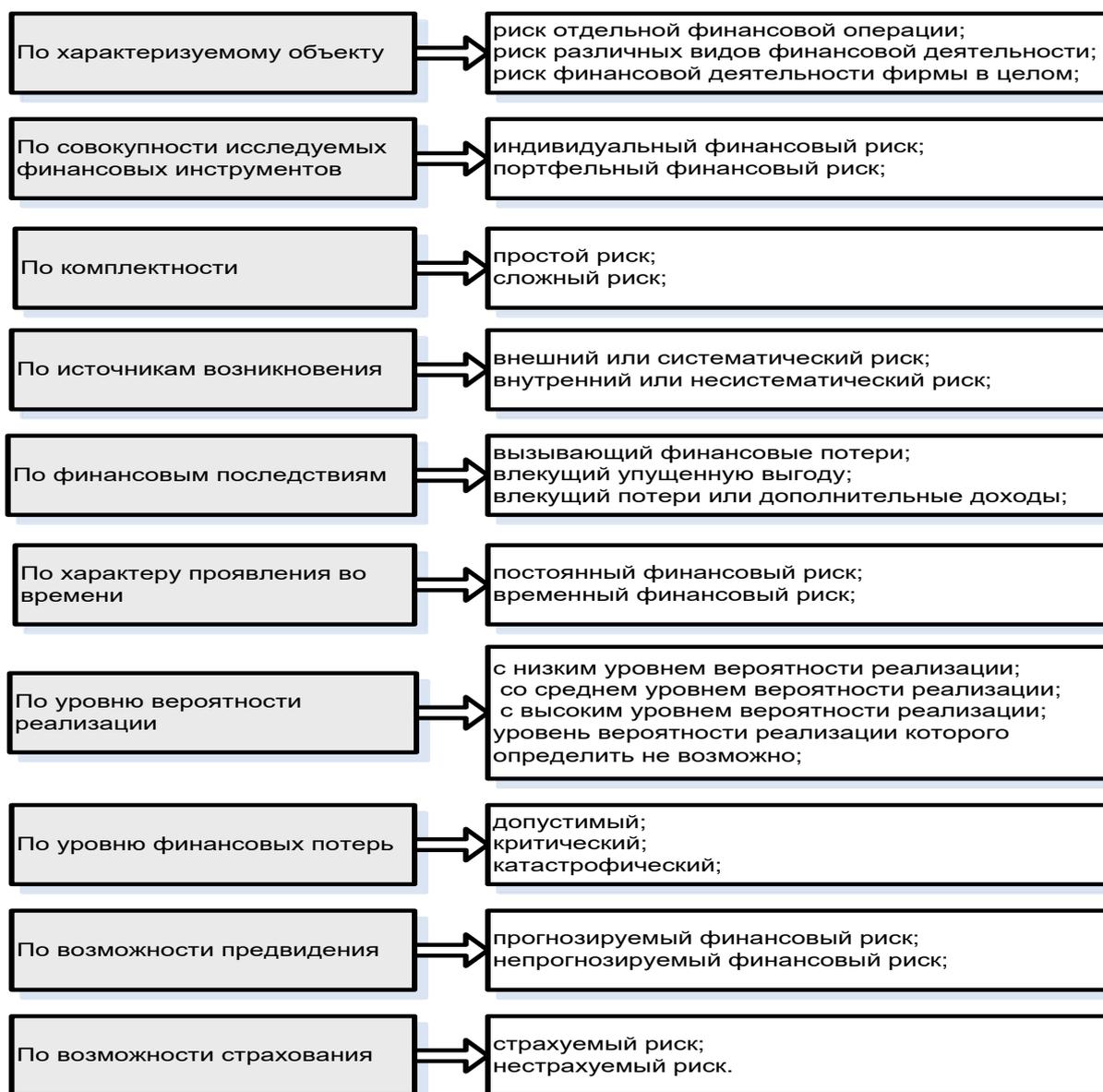


Рис. 1. Классификация финансовых рисков

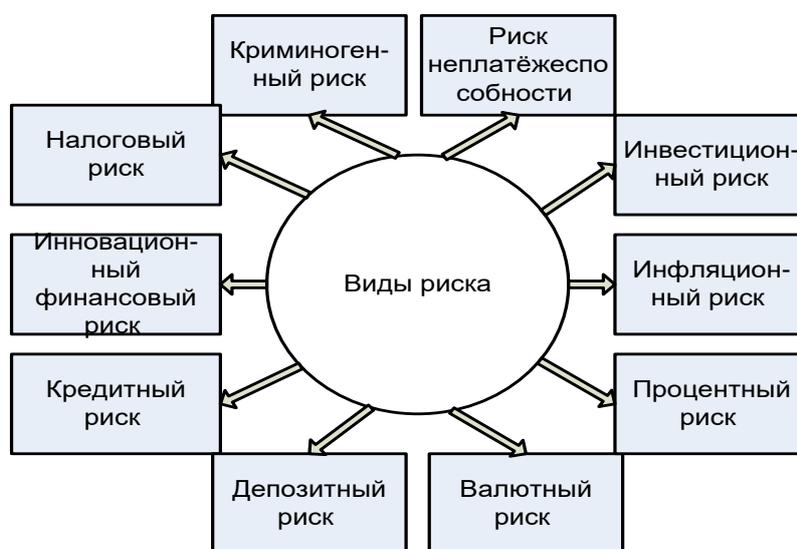


Рис. 2. Виды финансовых рисков

Риск неплатёжеспособности (риск несбалансированной ликвидности предприятия) – это риск порождающий несбалансированность потока денежных ресурсов предприятия.

Инвестиционный риск – это финансовые потери в процессе инвестиционной деятельности.

Инфляционный риск характеризует возможность обесценения стоимости капитала и ожидаемых доходов от финансовой деятельности. В современных условиях этот вид риска носит «постоянный характер» и сопровождает все финансовые операции.

Процентный риск – изменение процентной ставки как депозитной, так и кредитной. Причинами: изменение конъюнктуры финансового рынка под воздействием государства, рост (снижение) предложений свободных денежных ресурсов и т.д.

Валютный риск проявляется в недополучении доходов в результате изменения курса иностранной валюты, в основном подвергаются предприятия, ведущие внешнеэкономическую деятельность.

Депозитный риск отражает возможность невозврата депозитных вкладов, встречается редко и связан, в основном, с неправильным выбором банка для осуществления депозитных операций.

Кредитный риск довольно часто встречается в финансовой деятельности и проявляется в виде неплатежа или несвоевременного расчёта за отгруженную продукцию.

Налоговый риск подразумевает вероятность введения новых видов налогов и сборов, увеличения уровня ставок, изменение сроков и условий платежей, вероятность отмены налоговых льгот.

Инновационный финансовый риск связан с внедрением новых финансовых технологий, использованием новых финансовых инструментов.

Криминогенный риск проявляется в форме объявления фиктивного банкротства партнёров, подделки документов, незаконное присвоение сторонними лицами активов, хищения отдельных видов активов собственным персоналом и др.

Главная цель любого научного управления операциями это:

- определение степени допустимости риска;
- принятие решения (выбор средств и методов, снижающих возможность потерь от проведения операции).

Выделяют следующие методы управления рисками:

- 1) упразднение;
- 2) предотвращение потерь и контроль;
- 3) страхование;
- 4) поглощение.

Упразднение подразумевает под собой отказ от рискованных операций, но зачастую отказ от операций приводит и к упразднению прибыли.

Метод предотвращения потерь и контроль заключается в выделении последовательных действий по управлению рисками, а контроль подразумевает

под собой минимизирование рисков в случае, если ситуация риска уже неизбежна[3].

Страхование как метод управления риском означает два вида действий:

- 1) самострахование;
- 2) обращение за помощью к страховой фирме.

Поглощение уместно в случае, если сумма потерь незначительна и ею можно пренебречь.

Для снижения риска применяются различные приемы. Приемы снижения финансовых рисков представлены на рисунке 3[2].

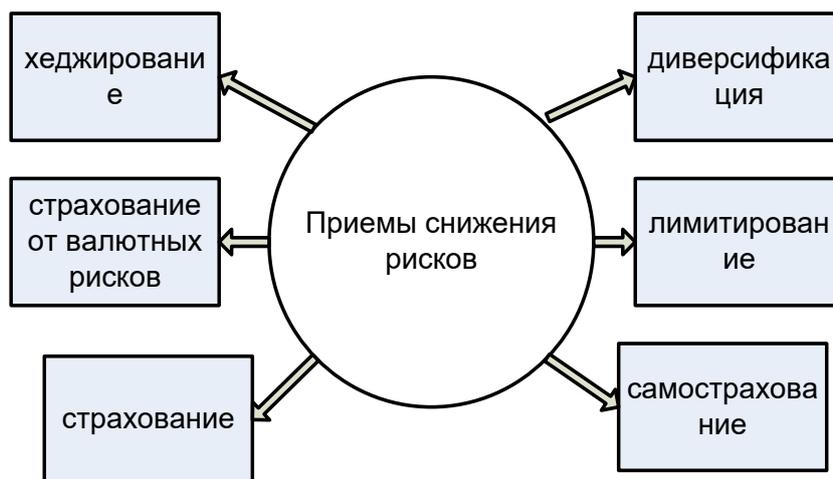


Рис. 3. Приемы снижения финансовых рисков

Диверсификация позволяет избежать потери благодаря распределению риска между разнообразными отраслями деятельности.

Лимитирование – это установление предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п.

Самострахование – это создание резервных фондов. Резервный фонд помогает возместить возможные убытки в процессе деятельности. В этом и проявляется сущность самострахования.

Страхование обеспечивает защиту людей или предприятий от различных опасностей или финансовых рисков [4].

Хеджирование (от англ. heaging – оградить) заключается в страховании рисков от изменений цен, коммерческих операций, на поставки (продажи) товаров в будущем.

Применение на практике любого приема снижения финансовых рисков, имеет главную цель – это сведение рисков к минимуму, а для этого необходимы знания.

Зарубежный опыт управления финансовыми рисками показывает, что на любом предприятии должен быть специалист в области риск-менеджмента. Для риск-менеджеров необходимы углубленные знания по теории вероятностей, математической статистике, теории случайных процессов, финансовой эконометрике, банковскому делу, финансовым рынкам, корпоративные

финансам, инвестиционному анализу, финансовой инженерии, анализу финансовой отчетности и др.

При реализации какого-либо проекта риск-менеджер должен оценить ситуацию и минимизировать финансовые риски. Представим модель процесса управления рисками на рисунке 4.

Данная модель процесса управления рисками может быть использована на предприятии, при реализации какого либо проекта, а также при управлении рисками предприятия на различных этапах его деятельности. Модель может быть реализована службой риск-менеджмента, либо руководителем проекта или предприятия.

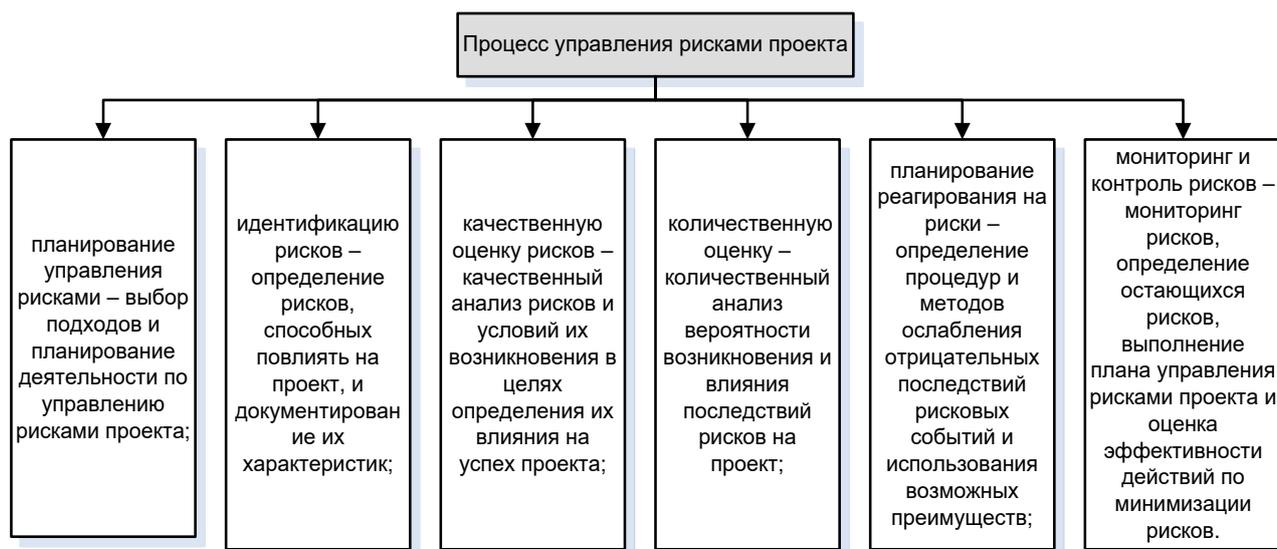


Рис. 4. Модель процесса управления рисками при реализации проекта

На первой стадии процесса происходит выбор подходов, методов, а также планирование деятельности по управлению рисками при реализации проекта. После необходимо выявить те риски, которые могут так или иначе повлиять на проект, произвести качественный анализ рисков и дать их количественную оценку. На следующих стадиях необходимо выбрать методы и приемы, которые способствуют снижению последствий риска. Заключительной стадией процесса управления рисками является организация мониторинга и контроля, благодаря этой стадии можно предугадать возникновение рисков, что поможет избежать в дальнейшем финансовых потерь.

Каждая стадия процесса взаимосвязана между собой. Стадии могут совпадать и взаимодействовать друг с другом, несмотря на то, что отдельная стадия сопровождается своими четкими действиями.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том что, деятельность предприятия сопровождается возникновением специфических, сопровождающих отдельные виды деятельности, рисков. Финансовые риски возникают с движением финансовых потоков. Эффективное управление финансовыми рисками заключается в разработке такого процесса управления рисками, реализация которого помогает избежать финансовых потерь.

Библиографический список

1. Воробьев, П. В. Финансовый менеджмент (управление финансами фирмы) [Текст]: учебник / П.В. Воробьев.– СПб: Юность, 2010.
2. Управление финансовыми рисками. [Электронный ресурс] URL: <http://knigiuchebniki.ru/bankovskoe-delo/65-upravlenie-riskami-i-sposoby-ih-snizheniy>.
3. Саяхова Э.В. Современные проблемы управления операционными рисками банка / Экономика и социум. - №1(10), 2014. [Электронный ресурс] URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Sayahova.
4. Саяхова, Э.В. Страхование рисков в сельском хозяйстве / Экономика и социум. – №1(10), 2014. [Электронный ресурс] URL: http://www.iupr.ru/domains_data/files/zurnal_10/Sayahova.

С. Н. ПАЩЕНКО, Г. Ф. КАБИРОВА

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

ФОРМИРОВАНИЕ ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СООТВЕТСТВИИ С ВЫБРАННОЙ СТРАТЕГИЕЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиционный портфель представляет собой целенаправленно сформированную совокупность объектов реального и финансового инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности в среднесрочном периоде в соответствии с разработанной инвестиционной стратегией компании, рассматривается как целостный объект управления.

Несмотря на включение в инвестиционный портфель разнообразных объектов инвестирования, он является целостным объектом управления. Формирование инвестиционного портфеля является процессом целенаправленного подбора объектов инвестирования.

Основная задача портфельного инвестирования – создание оптимальных условий инвестирования за счет обеспечения таких характеристик инвестиционного портфеля, которые невозможно достичь при размещении средств в отдельно взятый объект.

В процессе формирования портфеля путем комбинирования инвестиционных активов достигается новое инвестиционное качество, а именно обеспечивается требуемый уровень доходности при заданном уровне риска. Последовательность формирования инвестиционного портфеля рассмотрим на примере инвестиционной деятельности предприятия ООО «Эксперт».

Главной целью инвестиционной деятельности предприятия ООО «Эксперт» является формирование инвестиционного портфеля, обеспечение

реализации инвестиционной стратегии путем отбора наиболее эффективных и безопасных инвестиционных проектов и финансовых инструментов [6].

С учетом сформулированной главной цели строится система конкретных целей формирования инвестиционного портфеля компании с учетом избранной стратегии и особенностей осуществления инвестиционной деятельности.

К числу основных могут быть отнесены следующие цели.

1. Обеспечение высоких темпов роста капитала.

Реализация этой цели позволяет обеспечить эффективную деятельность компании (фирмы) в долгосрочной перспективе. Так как формирование инвестиционного портфеля подчинено разработанной инвестиционной стратегии и является формой ее реализации в среднесрочном периоде, данную цель можно рассматривать как приоритетную.

2. Обеспечение высоких темпов роста дохода.

Так как осуществление инвестиционной деятельности требует мобилизации значительных финансовых ресурсов, в том числе заемных, при формировании инвестиционного портфеля следует включить в него проекты с высокой текущей доходностью, обеспечивающие поддержание постоянной платежеспособности компании.

Кроме того, часть текущих доходов компании (фирмы) может быть капитализирована в целях поддержания оптимальной структуры инвестиционного портфеля.

3. Обеспечение минимизации инвестиционных рисков.

Отдельные инвестиционные проекты, особенно обеспечивающие высокие темпы роста дохода, могут иметь высокий уровень рисков, однако в рамках инвестиционного портфеля в целом этот уровень должен минимизироваться в разрезе отдельных направлений инвестиционной деятельности.

В процессе минимизации общего уровня рисков по инвестиционному портфелю основное внимание должно быть уделено минимизации риска потери капитала, а лишь затем минимизации риска потери доходов. Кроме того, риск по инвестиционному портфелю должен быть контролируемым.

4. Обеспечение достаточной ликвидности инвестиционного портфеля.

В целях достижения эффективной управляемости инвестиционным портфелем, обеспечения возможностей быстрого реинвестирования капитала в более выгодные проекты определенная часть портфеля инвестиций должна носить высоколиквидный характер.

Уровень ликвидности инвестиционного портфеля (не следует смешивать это понятие с уровнем ликвидности активов действующего предприятия, обеспечивающим его платежеспособность) определяется инвестиционным климатом в государстве, динамизмом конъюнктуры инвестиционного рынка и спецификой инвестиционной деятельности компании.

Различие приоритетных целей формируемых инвестиционных портфелей, видов включаемых в него объектов инвестирования и других условий определяет многообразие вариантов направленности и состава этих портфелей в отдельных компаниях (фирмах).

Основные принципы формирования инвестиционного портфеля:

1. Принцип обеспечения реализации инвестиционной стратегии.

Формирование инвестиционного портфеля должно коррелировать с целями инвестиционной стратегии предприятия, обеспечивая преемственность долгосрочного и среднесрочного планирования инвестиционной деятельности предприятия.

2. Принцип обеспечения соответствия портфеля инвестиционным ресурсам.

Этот принцип означает ограничение выбираемых объектов инвестиций возможностями их обеспечения ресурсами – в общем случае инвестиционными, в частности финансовыми (ограниченность объемом возможного финансирования).

3. Принцип оптимизации соотношения доходности и ликвидности.

Соблюдение определенных инвестиционной стратегией предприятия пропорций между доходом и ликвидностью.

Производится оптимизация как инвестиционного портфеля в целом, так и отдельных портфелей в его составе. Оптимизация преследует также обеспечение финансовой устойчивости и текущей платежеспособности предприятия.

Принцип оптимизации соотношения доходности и риска.

Определение пропорций между этими показателями исходя из целей формирования инвестиционного портфеля. Реализация принципа обеспечивается путем диверсификации объектов инвестирования.

В качестве возможных объектов инвестирования в работе было рассмотрено шесть инвестиционных проектов: ООО «Здоровье», ООО «Espresso», ООО «БиоЛайф», ООО «Элита», ООО «Пицца Мира», ООО «БестСтрой».

На первоначальном этапе все рассматриваемые проекты оценивались с помощью метода экспертных оценок.

Все проекты прошли первичный отбор, была проделана количественная оценка инвестиционных качеств, по результатам балльной оценки все инвестиционные проекты были приняты к дальнейшей экспертизе [1].

В работе рассматривались два способа формирования инвестиционного портфеля:

- пространственная оптимизация;
- временная оптимизация.

Когда речь идет о пространственной оптимизации, имеется в виду, что общая сумма финансовых ресурсов на конкретный период ограничена сверху, имеется несколько взаимно независимых инвестиционных проектов с суммарным объемом требуемых инвестиций, превышающим имеющиеся у коммерческой организации ресурсы. Требуется составить инвестиционный портфель, максимизирующий суммарный возможный прирост капитала [4]. То есть, при формировании портфеля данным методом, целевым предпочтением инвестора является максимальный прирост капитала. При этом инвестор имеет

финансовые ограничения, а проекты являются неделимыми. Результаты представлены в таблице 1.

Для формирования портфеля инвестиционных проектов было необходимо рассчитать сумму ограничений, которая равна: $12\ 949\ 136 - 6\ 881\ 646 = 6\ 067\ 490$ руб.

В портфель были включены проекты ООО «Здоровье», ООО «Пицца Мира», ООО «Элита» и ООО «Espresso», т. к. они имеют наибольший прирост капитала и наиболее приемлемые риски, был исключен проект ООО «БестСтрой» в связи с тем, что его риск составил 22,71%, независимо от того, что его прирост капитала достиг 7 125 668 руб., проект крайне рискованный.

Таблица 1

Характеристика портфеля реальных инвестиционных проектов ООО «Эксперт», принимаемых к реализации

Проекты	Объем инвестиционных ресурсов	Уровень эффективности проекта (NPV)	Уровень риска по проекту	Продолжительность инвестиционного ресурса
ООО «Здоровье»	702 816	18 457 163	2,45%	3 года
ООО «Пицца Мира»	1 031 960	7 629 536	8,53%	3 года
ООО «Элита»	882 042	1 429 805	2,05%	3 года
ООО «Espresso»	645 677	900 019	3,52%	3 года
Остаток средств	2 804 995			
В целом по портфелю	6 067 490	28 416 523		3 года

Инвестор не стал идти на риск, так как по менталитету инвестиционного поведения, он более умеренный инвестор, чем агрессивный и заинтересован в обеспечении безопасности своих инвестиций и в их высокой доходности [2].

Временная оптимизация применяется тогда, когда общая сумма финансовых ресурсов в планируемом году ограничена, а также имеется несколько независимых проектов, которые ввиду ограниченности финансовых ресурсов не могут быть реализованы в плановом году, однако нереализованные проекты могут быть реализованы в следующем году [3].

Поэтому необходимо установить приоритетный ряд проектов для их распределения на ближайшие два года.

В основе временной оптимизации лежит уменьшение риска [5].

Так как реализация некоторых проектов может быть перенесена на 1 год, необходимо определить соответствующую величину NPV1 путем умножения NPV0 на коэффициент дисконтирования. Далее определяется абсолютная величина потерь по NPV и рассчитывается индекс потерь NPV. Результаты расчетов сведены в таблицу 2.

В основу методики составления оптимального портфеля заложена следующая идея: по каждому проекту рассчитывается специальный индекс, характеризующий относительную потерю NPV в случае, если проект будет отсрочен к исполнению на год. Проекты с минимальными значениями индекса могут быть отложены на следующий год.

Таблица 2

Расчет индекса потерь по проектам

Проекты	Значения NPV, руб.	Вел-на инвестиций, руб.	К-т d, %	NPV в первом году	Потери NPV	Индекс потерь NPV	Ранг
ООО «Здоровье»	18 457 163	702 816	0,777	14 344 574	4 112 589	5,85	1
ООО «Espresso»	900 019	645 677	0,768	691 259	208 760	0,32	6
ООО «БиоЛайф»	13 332 743	6 881 646	0,773	10 301 919	3 030 824	0,44	4
ООО «Элита»	1 429 805	882 042	0,773	1 104 779	325 026	0,37	5
ООО «Пицца Мира»	7 629 536	1 031 960	0,794	6 055 668	1 573 868	1,53	2
ООО «БестСтрой»	7 125 668	2 804 995	0,797	5 677 823	1 447 845	0,52	3

По данным таблицы 2 наибольший индекс потерь имеет проект ООО «Здоровье», это говорит о том, что неисполнение данного проекта в первом году принесет наибольшие потери, чем неисполнение других рассматриваемых проектов, то есть его необходимо реализовать в первую очередь.

Остальные проекты, чтобы получить наименьшие потери, необходимо реализовать в следующем порядке,: ООО «Пицца Мира», ООО «БестСтрой», ООО «БиоЛайф», ООО «Элита» и ООО «Espresso».

Таблица 3

Инвестиционная программа на 1-ый год

Проекты	Инвестиции	Доля реализации	NPV
ООО «Здоровье»	702 816	100%	18 457 163
ООО «Пицца Мира»	1 031 960	100%	7 629 536
ООО «БестСтрой»	2 804 995	100%	7 125 668
ООО «БиоЛайф»	1 527 719	22,2%	13 332 743*22,2%= 2 959 869
Итого	6 067 490		36 172 236

После полной реализации трех проектов денежные средства позволяют реализовать проект на 22,2 %, тем самым общий доход от вложений в эти проекты составит 44 187 129 руб. (см.табл.3)

Таблица 1

Инвестиционная программа на 2-ой год

Проекты	Инвестиции	Доля реализации	NPV
ООО «БиоЛайф»	5 353 927	77,8%	10 301 919*0,778= 8 014 893
ООО «Элита»	882 042	100%	1 104 779
ООО «Espresso»	645 677	100%	691 259
Итого	6 881 646		9 810 931

За второй год будут реализованы проекты ООО «Элита» и ООО «Espresso», доля от проекта ООО «БиоЛайф» на общую сумму инвестиций составит 5 353 927 руб. и доходом 8 014 893 руб. (см.табл.4)

Подводя итоги, при формировании портфеля с ограничением финансовых ресурсов в 6 067 490 руб. были применены два метода: метод пространственной и временной оптимизации.

В портфель были включены проекты ООО «Здоровье», ООО «Пицца Мира», ООО «Элита» и ООО «Espresso», т.к. они имеют наибольший прирост капитала и наиболее приемлемые риски, был исключен проект ООО «БестСтрой» в связи с тем, что его риск составил 22,71%, независимо от того, что его прирост капитала достиг 7 125 668 руб., проект крайне рискованный.

Остаток средств, который равен 2 804 995 руб. помещается депозитом в «Татфондбанк» под 10% годовых с их капитализацией.

В итоге к концу 3-го года сумма денежных средств увеличится до 3 733 448, 345 руб., тем самым, прибыль составит 928 453,345 руб.

Используя метод временной оптимизации, в первый год необходимо реализовать проекты: ООО «Здоровье», ООО «Пицца Мира», ООО «БестСтрой» и ООО «БиоЛайф» на 22,2%. Во второй год реализуется проект ООО «БиоЛайф» на оставшиеся 77,7%, проекты ООО «Элита» и ООО «Espresso». С учетом разделения реализации проектов на 2 года доход составит 45 983 167 руб., без потерь.

Осуществление инвестиционной деятельности требует мобилизации значительных финансовых ресурсов, в том числе заемных. При формировании инвестиционного портфеля, были включены проекты с высокой текущей доходностью, обеспечивающие поддержание постоянной платежеспособности компании.

Кроме того, часть текущих доходов компании была капитализирована в целях поддержания оптимальной структуры инвестиционного портфеля. В процессе минимизации общего уровня рисков по инвестиционному портфелю основное внимание было уделено минимизации риска потери капитала, а лишь затем минимизации риска потери доходов.

Оптимизация преследует целью также обеспечение финансовой устойчивости и текущей платежеспособности, что и было достигнуто, в конечном итоге, рассматриваемым предприятием.

Библиографический список

1. Методические указания по дисциплине инвестиции, 2014.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
3. Инвестиции: учебное пособие / Под ред. В.В. Ковалева.- М.: Проспект, 2011. – 360 с.
4. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2013. – 368

5. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2013. – 420 с.

6. Нешитой, А. С. Инвестиции: Учебник/А.С. Нешитой. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К⁰», 2013. – 372 с.

Н. И. ПАЩЕНКО, А. Ф. ШАРАФЕЕВ, Е. В. ЯКОВЛЕВА

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

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БАЗЕЛЬ II И III В РОССИИ

События, происходящие на мировых финансовых рынках, показали, что одна из основных причин возникновения проблем в деятельности банков – агрессивная, несбалансированная политика кредитования и инвестирования, ведущая к принятию банками чрезмерных рисков при отсутствии адекватных систем управления рисками. Решению проблем надежности банковских систем путем выработки стандартов в области банковского надзора, а также сближению национальных подходов к регулированию банковской деятельности служит Базельский комитет по банковскому надзору. Присоединение России к Базельскому соглашению об основных принципах банковского надзора, способствует повышению эффективности российской банковской системы, позволяет ее кредитным организациям стать полноправными участниками международных банковских операций, укрепляет доверие иностранных инвесторов.

Коротко об истории основания Базельского комитета. В 1974 г. после краха банка «Herstatt» в Германии, который нарушил равновесие на международных валютных и банковских рынках, руководителями центральных банков стран G10 на базе Банка международных расчетов (BIS) был создан Базельский комитет, для разработки общих международных правил в области банковского надзора. Данный Комитет не имеет наднациональных полномочий, он формулирует общие стандарты банковского надзора и рекомендации по их исполнению, предполагая, что национальные уполномоченные органы будут адаптировать их к своим законодательным и нормативным актам. Сейчас в Комитет входят представители центральных банков и национальных органов банковского надзора 27 стран. За 41 год своей деятельности Базельский комитет по банковскому надзору издал десятки документов по различным направлениям деятельности, в том числе по общим вопросам организации надзора, по достаточности капитала, по различного рода рискам, по корпоративному управлению. Первое Базельское соглашение по капиталу «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала» появилось в 1988 г. и получило название Базель I. В нем был определен минимальный размер достаточности капитала — 8%, определяемый как

отношение собственного капитала (регулируемого органом надзора) к активам, взвешенным по риску (1):

$$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы, взвешенные по риску}} \times 100 \% \geq 8 \% \quad (1)$$

Данной формулой пользуются до сих пор, меняются только методика определения размера собственного капитала и методика оценки рисков. Изначально в ней учитывался только кредитный риск, затем к нему в 1995 г. добавился учет рисков по производным финансовым инструментам, а в 1996 г. – рыночный риск, что в итоге усилило требования к собственному капиталу банков.

В 2004 г. Комитет выпустил новый документ – Базель II, предлагающий улучшенные подходы в области регулирования капитала: при оценке достаточности капитала стал учитываться операционный риск, при этом он стал сопоставляться не с активами, а с доходами. В 2005 г. Комитет совместно с Международной организацией комиссий по ценным бумагам (IOSCO) рассмотрел риски, возникающие в торговых банковских портфелях. В 2006 г. для упрощения восприятия была выпущена дополненная версия Базеля II. После ипотечного кризиса 2007 г., выявившего несостоятельность риск-менеджмента финансовых институтов и органов надзора, возник спор о целесообразности внедрения Базеля II, так как возник кризис ликвидности.

В июле 2009 г. Комитет выпускает пакет исправлений, получивший в банковской среде название «Базель 2.5», направленный на усиление основы капитала, в котором особое внимание уделяется секьюритизации и подверженности рискам производных финансовых инструментов. Тут же осенью 2009 г. от исправления Базеля II Комитет перешел к компиляции новых правил: выпущены два консультативных документа, получивших название Базеля III.

На саммите G20 в Сеуле в ноябре 2010 г. участники одобрили длительные переходные периоды для полного внедрения предложений Базеля III по капиталу и ликвидности (табл. 1).

В декабре 2010 г. были опубликованы финальные версии документов Базеля III, включающие следующие предложения:

1) повышение качества, прозрачности и устойчивости капитала с ограничениями для капитала первого уровня и вводом нового понятия «корневой капитал первого уровня» (Common Equity Tier 1);

2) усиление требований к покрытию риска капиталом. Комитет предложил усилить требования к достаточности капитала на покрытие кредитного риска контрагента, возникающего по производным финансовым инструментам, сделкам РЕПО и деятельности по финансированию операций, связанных с ценными бумагами;

3) введение показателя левериджа в качестве дополнения к подходу, учитывающему уровень риска при расчете показателя достаточности капитала в системе соглашения Базель II;

Таблица 1

Сроки внедрения Базеля III в странах — членах Базельского комитета

Показатель	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Базовый капитал первого уровня/RWA, %		3,5	4,0	4,5	4,5	4,5	4,5	4,5
Капитал первого уровня/RWA, %	4,0	4,5	5,5	6,0	6,0	6,0	6,0	6,0
Собственный капитал/RWA, %	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0
Буферный капитал/RWA, %					0,625	1,25	1,875	2,5
Контрциклический капитал, %					0,625	1,25	1,875	2,5
Финансовый рычаг (леверидж)	Мониторинг	Тестирование на уровне 3%, банки должны раскрывать информацию с 01.01.2015			Корректировка	Уточненное значение		
Норматив краткосрочной ликвидности	Мониторинг			≥100%	≥100%	≥100%	≥100%	≥100%
Показатель чистого стабильного финансирования	Мониторинг						>100%	>100%

4) введение минимальных уровней ликвидности с краткосрочными и долгосрочными требованиями;

5) создание буферов капитала для обеспечения формирования резервных запасов капитала в благоприятные времена, которые могут быть использованы во время кризиса [1].

Что касается России, то первое упоминание о готовности присоединиться к выработанным Комитетом основополагающим принципам эффективного банковского надзора Центробанк России выразил в 1997 г., однако, нагрянувший кризис 1998 г. заставил отложить идею, и только в апреле 2011 г. Правительство РФ и Банк России сделали совместное заявление о внедрении систем управления рисками Базель II и III и о стратегии развития банковского сектора в Российской Федерации.

Стандарты капитала по соглашению Базель III внедрены и соблюдаются банками РФ с 01.01.2014, также работает и новое определение капитала. Что касается норматива левериджа (leverage) — то он вступит в силу только в 2018 году, однако, Банк России уже готовит банки к новому нормативу, опубликовав правила, каким образом этот норматив нужно считать. С 1 января 2015 года банки РФ будут обязаны в своих годовых отчетах раскрывать информацию по значению упомянутого норматива. Это раскрытие будет проводиться в стандартной базельской форме, которая также доведена до финансово-кредитных организаций. Никаких значений с точки зрения требований к левериджу Банк России пока не устанавливает.

В 2014 году предполагается ввести требования к отчетности по нормативу краткосрочной ликвидности (LCR), без установления значения самого норматива. Соблюдение минимального значения норматива краткосрочной ликвидности — в соответствии с базельским графиком, предполагается установить как требование с 1 января 2015 года. LCR — напоминает норматив краткосрочной ликвидности, но имеет более жесткие условия: это минимальный объем высококачественных, высоколиквидных активов, которые банк должен иметь в своем балансе на период стресса на рынке ликвидности, чтобы продержаться, как минимум, месяц. Совместно с банковским сообществом РФ была проведена работа по технике расчета LCR, которая учитывает, что ситуация с ликвидностью непростая и более того, международная обстановка также далека от идеала, поэтому в ней отражены следующие особенности внедрения.

Во-первых, данное требование с 1 января 2015 года может распространяться сначала только на системно значимые банки. Решение пока не принято, но Банк России обсуждает и эту версию. В этом случае остальные российские банки будут по-прежнему соблюдать существующие нормативы ликвидности какое-то время — как минимум, год. А потом по результатам мониторинга может приниматься решение и о переводе этой части банковской системы на базельский норматив краткосрочной ликвидности.

Во-вторых, в отличие от стран с развитыми финансовыми рынками, в нашей экономике очень мало высоколиквидных активов. Так как Россия принципиально не наращивает государственный долг (гособлигаций и высокорейтинговых эмитентов в стране немного), поэтому России (как и немногим другим странам в похожей ситуации) будет разрешен особый режим.

При отсутствии необходимого количества высоколиквидных активов Банк России сможет принимать в залог от банков менее ликвидные активы, не соответствующие требованиям Базеля, но оценивающиеся, как достаточно ликвидные. И в обмен на это Банк России будет предоставлять банкам контрактные линии ликвидности, для использования в ситуации, когда на рынке будет шок или стресс по ликвидности [3].

Поэтому одна из главных целей внедрения Базеля III в России заключается в приведении банковского регулирования и надзора Российской Федерации к международным стандартам в этой области. Для России необходимо повышение кредитных рейтингов банков, которое позволит им стать полноправными участниками международных операций и привлечет зарубежных инвесторов.

В таблице 2 проведен сравнительный анализ капитала по действующим в России нормативным документам и положений Базель II и Базель III.

Базельские принципы носят всеобъемлющий характер. Однако при выборе пути применения этих стандартов необходимо учитывать национальные особенности.

Таблица 2

Сравнение капитала в Базеле II, Базеле III и в действующих российских нормативных документах

	Базель II (Tier 1, Tier 2, Tier 3)	Базель III (СЕТ1, Additional tier 1, Tier 2)	Положение ЦБ РФ от 10.02.2003 № 215-П (Основной капитал и дополнительный капитал)
1	2	3	4
Базовый капитал	Обыкновенные акции, бессрочные привилегированные некумулятивные акции	Обыкновенные акции, соответствующие критерию (или эквивалент для неакционерных компаний)	Уставный капитал (акции или доли и имущество в неденежной форме в размере не более 20% от его размера, для акционерных обществ привилегированные акции составляют не более 25%)
	Объявленные резервы (эмиссионный доход, резервы, нераспределенная прибыль)	Эмиссионный доход	Эмиссионный доход
		Накопленные другие доходы от денежных потоков и объявленные резервы	Часть резервного фонда, сформированного из прибыли, подтвержденной аудитором
		Нераспределенная прибыль	Нераспределенная прибыль текущего года и предшествующих лет в части, подтвержденной аудитором
		Простые акции, выпускаемые дочерними компаниями, находящимися у третьей стороны, соответствующие критерию	Субординированный кредит*
Дополнительный капитал первого уровня		Инструменты, выпускаемые банком и соответствующие критериям**	
Капитал второго уровня	Необъявленные резервы	Инструменты, выпускаемые банком и соответствующие критериям***	Нераспределенная прибыль текущего года и предшествующих лет, не подтвержденная аудитором
	Резервы на случай будущих потерь по вкладам		Часть резервного фонда, сформированного из прибыли, не подтвержденной аудитором.
	Субординированный кредит		Субординированный кредит****
	Гибридные (разнородные) инструменты капитала*****	Привилегированные акции, не вошедшие в дополнительный капитал первого уровня	Часть уставного капитала, сформированного за счет капитализации прироста стоимости имущества при переоценке. Привилегированные акции
	Вычеты из капитала	Вычеты из капитала (полные вычеты к 01.01.2018)	Показатели, уменьшающие сумму основного капитала

Продолжение таблицы 2

	Базель II (Tier 1, Tier 2, Tier 3)	Базель III (СЕТ1, Additional tier 1, Tier 2)	Положение ЦБ РФ от 10.02.2003 № 215-П (Основной капитал и дополнительный капитал)
1	2	3	4
	Резервы под переоценку активов		Прирост стоимости имущества, за счет переоценки
			Показатели, уменьшающие сумму дополнительного капитала
Капитал третьего уровня	Субординированный кредит не менее чем на 2 года	Отменен	Нет

* Предоставленный не менее чем на 30 лет, с возможностью досрочного погашения не ранее чем через 10 лет (не более 15% от суммы источников основного капитала, перечисленного выше).

** Оплачены, не имеют гарантии и страховки эмитента, субординированы по отношению к кредитору (заемщику), бессрочные, имеется возможность отмены в любой момент выплаты дивидендов/платежей по ним, не могут быть финансированы эмитентом и аффилированными лицами.

*** Оплачены, не имеют гарантии и страховки эмитента, субординированы по отношению к кредитору (заемщику), срок погашения не менее чем через 5 лет, имеется возможность отмены в любой момент выплаты дивидендов/платежей по ним, не могут быть финансированы эмитентом и аффилированными лицами.

**** Предоставленный не менее чем на 5 лет с невозможностью расторжения (не может превышать 50% от суммы источников основного капитала).

***** Сюда включается диапазон инструментов, которые сочетают в себе как свойства собственного капитала, так и свойства обязательств, в том числе привилегированные кумулятивные акции.

Необходимо брать лучший опыт международной практики, в том числе и периодическое изучение количественных показателей вновь вводимых банковских нормативов с публикацией обобщенных материалов (по аналогии с Базельскими QIS).

Обязательно должны быть сделаны официальные переводы всех действующих Базельских стандартов по достаточности капитала, ликвидности, риск-менеджменту и надлежащим правилам надзора. Систематизация Базельских стандартов позволит более качественно решать вопросы внедрения международных стандартов.

Несмотря на все дискуссии относительно внедрения Базельских стандартов, при всех их недостатках нельзя не согласиться, что в настоящий момент у них нет альтернативы, и пусть не всегда вовремя и точно, но оперативно и последовательно Комитет вносит изменения, дополнения и комментарии в свои стандарты. При этом, если рассматривать все «Базели» вместе и обстоятельно, логика применения каждого нового предложения становится очевидной. Ключевым элементом Базельских соглашений является создание в каждом банке внутренней системы оценки кредитных, рыночных и операционных рисков, которые позволят банкам существенно лучше управлять

ими, совершенствовать механизмы рейтинговой оценки заемщиков, правильно рассчитывать необходимый размер уставного капитала, успешно противостоять системным рискам в целом. Предупреждение последних требует стабильности предъявляемых требований к собственному капиталу банков, управлению изменениями и адаптации к условиям меняющейся конъюнктуры, которые должны осуществляться с помощью механизмов внутреннего контроля, опирающегося на системы управления рисками [2].

Библиографический список

1. Электронный портал и информационный сервис, посвященный банкингу и финансовому рынку России, адресованный банковским менеджерам и специалистам, финансовым аналитикам и журналистам, исследователям, клиентам банков и других финансовых институтов и всем, кто интересуется развитием финансового рынка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: – <http://bankir.ru/> .
2. Межрегиональная Общественная Организация Аудиторы Корпоративной Безопасности [электронный ресурс]. Режим доступа: – <http://ruakb.ru/>.
3. Вся официальная информация Центрального Банка России представлена на официальном сайте Банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: – <http://cbr.ru> .

И. В. ПЕТРОВА

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

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В современных условиях функционирования предприятия ключевая проблема эффективности деятельности связана с совершенствованием системы управления. Для этого требуются новые механизмы, которые учитывали бы потребности рынка, предпочтения покупателей, инновационную деятельность.

Анализ процесса управления показал, что для большей части предприятий России можно выделить 3 вида управления, которые показаны на рисунке 1.

В данной статье особое внимание будет уделено экономическому управлению.

Экономическое управление – относительно новая экономическая категория, определяющая содержание причинно-следственных связей между основными экономическими переменными хозяйственного механизма, которые отражают закономерности эффективного развития предприятия с учетом позиционирования его продукции на рынке.

Важнейшая задача экономического управления заключается в определении и создании взаимного соответствия используемых ресурсов (в

стоимостной форме выраженных в виде постоянных и переменных затрат), объемов выпуска, цены продукции, необходимых для достижения высокого уровня рентабельности, стабильного, безубыточного функционирования, возможности инновационного развития и расширения производства.



Рис. 1. Виды управления

При этом четко прорисовывается проблема экономического управления – отсутствие научной обоснованности принимаемых управленческих решений в области обновления производства, т.е. существующие методы управления до сих пор не соответствуют инновационным задачам экономики [2].

Изменения, происходящие в мировой экономике, предъявляют очень высокие требования к предприятиям, их выполнение может быть обеспечено, прежде всего, за счет инноваций. Однако инновации постоянно приводят к возникновению множества новых ситуаций, поэтому требуют нестандартных решений и перестройки системы управления.

Особенности рыночных условий и инновационной экономики приводят к следующим проблемам управления предприятием:

- сложная организационная структура и ее высокая формализация требуют согласования решений, что приводит к увеличению времени их принятия;
- высокий риск ошибок при перегрузке сотрудников различными функциями или при недостаточной квалификации;
- сложность осуществления прогноза результатов принимаемых решений;
- сложность применения стандартных инструментов в ситуациях внедрения инновационных процессов, которые несут большие риски;
- сложность анализа уровней конкурентов;

- сложность выбора управляемых параметров, влияющих на результат;
- отсутствие управления по каждому продукту;
- результаты анализа финансового состояния предприятия опаздывают по времени, как следствие, диагноз неблагоприятного состояния опаздывает, что может привести к кризисному состоянию.

Сегодня существующие инструменты управления не позволяют решить вышеперечисленные проблемы и принимать эффективные управленческие решения из-за их несоответствия требованиям современной внешней среды.

Таким образом, ключевая проблема управления заключается в обеспечении управления производственно-экономической и инновационной деятельностью, так чтобы сбалансировать эти два противоречивых интереса и при этом получить максимальную прибыльность.

Множество предприятий дошли до кризисного состояния, приводящего к снижению выпуска продукции, неплатежеспособности, финансовому банкротству, из-за ошибок управления. Такие случаи могли бы быть уменьшены, если бы в практику было внедрено экономическое управление и разработан новый универсальный инструмент, который бы учитывал все вышеперечисленные проблемы.

Одно из направлений деятельности для улучшения существующей ситуации является специальное обучение управленческого персонала эффективным методам и технологиям экономического управления. Первоочередной практической задачей является переход к контролю, диагностике, прогнозированию экономической деятельности предприятия, подготовке и принятию решений экономического управления. Проблема при принятии решений обычно заключается в выборе средств достижения цели при заданном множестве ограничений [3].

Другое направление деятельности заключается в разработке специального инструментария экономического управления, который был бы основан на использовании графических моделей в рамках пяти параметров. Данные параметры были выбраны исходя из того, что они являются важнейшими для достижения требуемой эффективности выпуска продукции. Это - постоянные и переменные затраты предприятия, объем выпуска продукции, цена за единицу, прибыль выпуска продукции. Нахождение их взаимного соответствия решает основную задачу экономического управления, которая была сформулирована ранее.

Исследование взаимного влияния параметров удобно проводить с использованием номограмм. Их применение позволяет без проведения многовариантных расчетов подобрать управляющие воздействия [4]. Поэтому графические модели разрабатываемого инструментария предлагается основывать на их использовании. Для этого предлагается применить следующие методы представления информации:

1) метод нормирования, представляет собой переход от абсолютных экономических переменных к их относительным значениям вида $\frac{\Pi}{З_1}, \frac{\Pi}{КЗ_1}, \frac{\Pi}{З_1}$,

$\frac{P}{Z_1}$ (где Z_1 – переменные затраты на единицу продукции, Π – постоянные затраты предприятия на эту продукцию, K — объем выпуска продукции, Ц – цена за единицу, P — прибыль от выпуска этой продукции). Данный метод предназначен для сужения диапазона величин входов, что приведет к универсальности модели;

2) метод эталонов, представляет собой метод, заключающийся в формировании универсальной графической или аналитической функции соответствия взаимных отношений между основными экономическими переменными выпуска и реализации продукции (K , Π , Z , Ц), при которых обеспечивается определенный уровень эффективности (прибыльности или убыточности) в долях к себестоимости. Данный метод предназначен для нормирования условий убыточного, безубыточного или прибыльного функционирования предприятия.

В основе использования данных методов предлагается применить следующие формулы:

- формула для определения себестоимости единицы продукции (1):

$$C_{1n} = Z_1 + \frac{\Pi}{K} \quad (1)$$

- формула для определения относительной прибыли производства продукции, где P_v – валовая прибыль (2):

$$M_n = \frac{P_v}{C_n} = \frac{\text{ЦК} - C_n}{C_n} \quad (2)$$

Преобразовывая формулы (1) и (2), приходим к тому, что для достижения взаимного соотношения постоянных, переменных затрат и цены, которое дает норму прибыльности, должно выполняться следующее условие (3):

$$\frac{\Pi}{KZ_1} = \frac{\text{Ц}}{Z_1} * \frac{1}{(1 + M_n)} - 1, \quad (3)$$

Из данной формулы видно, что между отношениями $\frac{\Pi}{KZ_1}$, $\frac{\text{Ц}}{Z_1}$ существует линейная зависимость, которая позволяет создать графическую модель для разрабатываемого инструментария. По горизонтальной оси откладываются значения относительной цены, то есть $\frac{\text{Ц}}{Z_1}$, а по вертикальной – значения величин отношения постоянных затрат к переменным затратам предприятия для данной продукции, то есть $\frac{\Pi}{KZ_1}$. Взаимное соответствие данных отношений

позволяет создать универсальную графическую модель, на которой могут быть обозначены эталоны различных уровней прибыльности.

Разработанный в итоге прикладной инструментарий в виде графической модели будет иметь широкое информационное поле, где показывается множество возможных сочетаний ключевых экономических переменных, которые дают одинаковый уровень эффективности деятельности предприятия (прибыльности или убыточности), то есть будут видны разные способы достижения одной и той же цели.

С помощью такой графической модели можно будет решить задачи контроля, оценки и прогнозирования экономической эффективности выпуска и реализации продукции предприятия, а так же используя аналитическую модель точно вычислить величины управляемых переменных.

Как видно из нижеприведенной таблицы такой инструментарий решит многие проблемы, существующие в управлении на сегодняшний день. Его будет достаточно, чтобы принять стратегические решения по уровню прибыльности, уровню затрат и по уровню цены. Так же используя данную графическую модель и произведя определенные расчеты можно сформировать оптимальный портфель, увеличивая при этом годовую прибыль только за счет управления портфелем. Особенно важное значение это имеет для инновационно - активных предприятий, для обеспечения согласования выпуска инновационной продукции, не приносящей прибыль на начальных этапах и прибыльной, но устаревающей базовой номенклатуры предприятия.

Таблица 1

Проблемы управления, решаемые с помощью графоаналитического инструментария

Проблемы управления	Возможности графоаналитического инструментария
Длительный цикл согласования и принятия решений	Возможность создания шаблона, который позволит принимать решения независимо от иерархии на всех уровнях управления
Высокий риск ошибок при принятии решений	Стандартизация решений для разных ситуаций, точность, ведущая к снижению ошибок при принятии решения
Сложность осуществления прогноза принимаемых решений	Возможность быстрого прогнозирования принимаемых решений
Сложность сравнения уровня данного предприятия с уровнем конкурентов	Возможность сравнения путем совмещения на модели параметров нескольких предприятий
Сложность выбора управляемых параметров, влияющих на результат	Ситуационный выбор управляемых параметров, обеспечивающих достижение необходимого уровня эффективности
Отсутствие управления по каждому продукту	Возможность реализации управления по каждому продукту

Длительность обработки результатов анализа финансового состояния	Возможность оперативного получения информации и принятия решений
------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------

Таким образом, в данной статье доказана необходимость совершенствования системы управления в условиях инновационной экономики путем выявления существующих проблем. В качестве решения данных проблем было предложено внедрение экономического управления и разработка нового универсального инструментария для управленческого персонала. В основе такого инструментария рекомендовано использовать графическую модель в рамках пяти параметров, с применением методов нормирования и эталонов. На базе его возможностей представлены решения проблем инновационно - активных предприятий.

Библиографический список

1. Жданов С. А. Механизмы экономического управления предприятием: учебное пособие / С. А. Жданов.— Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2002 .— 319 с.
2. Ситникова Л. В. Проблемное поле экономического управления инновационной деятельностью предприятия / Ситникова Л. В., Андреев В.В., Галимова М.П. // European Social Science Journal – 2013, № 5 (33). С. 374-382.
3. Исмагилова Л.А., Орлова Е.В. Эффективное управление разноуровневыми экономическими системами. – М.: Машиностроение, 2012. – 382 с.
4. Исмагилова Л.А., Гилева Т.А., Ситникова Л.В. Управление развитием производственно-экономических систем: интегративный и интеллектуальный аспекты. – М.: Экономика, 2010. – 527 с.

Т. Н. ПЛАТОНОВА

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

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СПАДА

Сегодня в условиях финансовой и экономической нестабильности компании вынуждены серьезно задуматься о сохранении собственной ликвидности. Для этого мало не залезть в долги, нужно обеспечить экономическую эффективность бизнеса. Сделать это можно, в частности, за счет экономии средств на персонал, что, как показывает практика, в последнее время стало достаточно распространенным явлением.

Выбирая методы оптимизации расходов на персонал, необходимо рассмотреть различные меры по сокращению бюджета. Наиболее эффективными и часто используемыми считаются сокращение расходов на персонал, оптимизируя его численность, структурируя компанию.

Как правило, бюджет расходов на персонал формируется исходя из стратегических и тактических целей и задач компании. Соотношение статей расходов на персонал зависит, в том числе, и от вида деятельности компании. Расходы на персонал - это общепризнанный для стран с рыночной экономикой интегральный показатель, который включает в себя все расходы, связанные с функционированием человеческих ресурсов в организации: затраты на заработную плату; выплаты работодателя по различным видам социального страхования; расходы организации на различного рода социальные выплаты и льготы ("заводская пенсия", дотации на оплату жилья, оплата транспорта, оказание единовременной помощи) на содержание социальной инфраструктуры; затраты на содержание социальных служб, на обучение и повышение квалификации персонала, на выплату дивидендов и покупку льготных акций.

Планирование расходов на персонал является одной из главных задач управления персоналом. Сотрудники, занимающиеся сбором плановых данных и управлением расходами, могут быть организованы централизованно, однако они часто слишком удалены от происходящего. Ответственными за планирование расходов на персонал являются сотрудники отдельных подразделений организации, а результаты планирования расходов на персонал собираются и предоставляются высшему руководству.

Существуют следующие методы снижения расходов на персонал:

1. Общее сокращение бюджета на сколько-то процентов является наиболее простым, но и наиболее неточным средством управления затратами на персонал, так как все отделы оказываются в одинаковых условиях, несмотря на различные уровни достижения в деятельности, и уровнем экономии в расходах.

Общее сокращение сметы затрат осуществляется путем пропорционального снижения общей сметы затрат и соответственного сокращения всех составляющих ее элементов (в том числе и затраты на персонал).

2. При стоимостном анализе накладных расходов экономия достигается за счет сокращения внутрифирменных услуг, которые не являются безусловно необходимыми. Этот метод может позволить сократить накладные расходы на 10 - 20%. Для каждого отдела оценивается соотношение между затратами на услуги, средней численностью работников и получаемой пользой. Слишком дорогие или ненужные услуги сокращаются, а новые внутрифирменные услуги создаются только после детального анализа расходов и доходов.

Условия проведения анализа:

- с помощью стоимостного метода определяется соотношение затраты/эффективность;

- ориентация на покупателя: проектирование "поштучных" издержек производства (под заказчика).

Главными исполнителями анализа общих накладных расходов являются распорядители средств во всех секторах.

Стоимостный анализ состоит из фазы подготовки и фазы анализа; динамика расчетов за 2 - 3 года.

3. Принцип нулевого базисного бюджета направлен на повышение эффективности отделений предприятия. Под вопрос ставятся все функции, продумываются все альтернативы, обеспечивающие определенный уровень достигаемых результатов. Центральное место в этом анализе занимают и затраты на персонал, т.е. использование этих затрат, ориентированное на производительность.

При планировании затрат на персонал необходимы постоянное выяснение причин возникновения затрат и контроль за ними для того, чтобы обеспечить эффективное использование трудового потенциала персонала, а также экономическую эффективность предприятия.

Оценка нулевого базисного бюджета нацелена на эффективное повышение стратегических, тактических и оперативных сторон организации.

Этапы:

- создание элементов решения.
- определение уровня производства (относительно предыдущего периода).
- определение альтернативных методов для каждого уровня производства и изыскание наиболее экономичных методов.
- установление иерархии пакетов решений руководителями отделов и вышестоящими инстанциями.
- проработка одобренных пакетов решений через бюджет.

4. Административный анализ ценностей.

Методы оценки труда и продукта и нахождение путей, снижающих затраты на функции и труд.

Этапы:

- выбор управленческой деятельности с высокими резервами рентабельности;
- выявление функций той управленческой деятельности, которая подлежит анализу;
- оценка функций по затратам и приносимой пользе;
- генерирование новых решений коллективными методами (мозговая атака, морфологический метод);
- оценка найденных решений посредством одномерного и многомерного подхода к оптимизации цели;
- определение оптимального решения;
- выполнение оптимального решения.

Принимаясь за сокращение бюджета, важно, в первую очередь, понимать формирование структуры каждой статьи расходов. Например, сокращая те или иные статьи бюджета затрат на комплектование кадрами, надо учитывать следующие показатели:

1. Коэффициент текучести персонала (КТ):

$$КТ = Ч_{(уб.)} / ССЧ \times 100\%, \quad (1)$$

где $Ч_{(уб.)}$ - количество уволенных за период (кроме сокращения);

ССЧ - среднесписочная численность персонала за период.

2. Коэффициент общего оборота персонала (КОО):

$$\text{КОО} = (\text{Ч}_\text{п} + \text{Ч}_\text{в}) / \text{ССЧ} \times 100\%, \quad (2)$$

где $\text{Ч}_\text{п}$ - число принятых за период;

$\text{Ч}_\text{в}$ - число выбывших за период;

ССЧ — среднесписочная численность персонала за период.

Вычисление данных коэффициентов позволяет сделать выводы о том, возможно ли в принципе сокращение данной статьи расходов и насколько. Так, в случае, если текучесть кадров в организации более 50 процентов, говорить о глобальном сокращении бюджета на комплектование кадров не приходится, так как это приведет к серьезным трудностям в работе компании.

Следующей статьей расходов, подлежащей сокращению в бюджете, становится обучение и развитие персонала. При этом сокращения расходов на услуги тренинговых компаний и оплату различных курсов достигают, осуществив замену внешних провайдеров на услуги внутренних тренеров. Фонд социальной помощи - еще одна доля бюджета для сокращения.

Однако даже полное сокращение расходов по комплектованию организации кадрами, обучению персонала и оказанию социальной помощи не принесет ощутимого вклада в экономию бюджета. Большую долю всех затрат составляет именно бюджет на использование персонала, куда входит не только заработная плата, премиальный фонд, но и социальный пакет, различные надбавки и компенсации, оплата за неотработанное время (в связи с болезнью, простоем и т. п.), а также налоговые отчисления и страховые взносы в социальные фонды.

Чаще других сокращение бюджета начинается с социального пакета и индивидуальных надбавок и компенсаций. Конечно, эти меры не способствуют повышению корпоративного духа сотрудников, но если в компании прозрачные бизнес-процессы, и до работников доводят объективные причины происходящих изменений, то можно ожидать вполне адекватной реакции. А потому сохранить заработную плату и само рабочее место — мера понятная.

Сокращение фонда заработной платы следует предпринимать тогда, когда никакие другие меры не дали желаемого результата. И здесь применимы два способа, которые связаны, в том числе, и с сокращением премиального фонда:

- полностью сокращается премия, но не затрагивается заработная плата. Этот вариант подходит для офисных работников (административного персонала, бухгалтерии и пр.).

- сокращается как фонд оплаты труда, так и премиальный фонд.

В ситуации, если указанные выше схемы не помогли, следует серьезно рассмотреть сокращение заработной платы при полном отсутствии системы премий. При этом данный процесс обязательно следует связать с оптимизацией численного состава кадров.

Следует отметить, что при оптимизации бюджета необходимо обязательно рассчитывать лимит расходов на персонал. При этом руководствуются несколькими контрольными показателями. Ими могут быть:

1. Критическая точка производства, или точка безубыточности (рассчитывается в рублях):

$$X = (Z_{\text{пост}} \times V_{\text{ф}}) / (Z_{\text{пост}} + B - C), \quad (3)$$

где $Z_{\text{пост}}$ – постоянные затраты на производство продукции, руб.;

$V_{\text{ф}}$ – фактический объем производства, руб.;

B – выручка от реализации продукции, руб.;

C – себестоимость реализованной продукции, руб.

Расчет критической точки X позволит определить количество продукции, которое компании необходимо производить, чтобы не понести убытки при существующих издержках производства. И если показатели предприятия не дотягивают до критической точки, следует всерьез задуматься об оптимизации издержек, в том числе и приходящихся на персонал.

2. Расчетная численность производственного персонала (измеряется количеством работников):

$$Ч_{\text{р}} = \text{ВП} / B, \quad (4)$$

где ВП – объем выпуска продукции в планируемом периоде, руб.;

B – среднегодовая норма выработки одного работника в базовом периоде, руб. на человека.

Расчетная численность помогает определить, сколько нужно работников в планируемом периоде (в среднем), чтобы выпустить запланированный объем продукции и, в конечном итоге, преодолеть критическую точку производства. Это и есть оптимальная численность персонала на учетный период, позволяющая компании сохранить ее бизнес.

3. Экономия численности (измеряется количеством работников):

$$\text{Э}_{\text{ч}} = T_{\text{н}} / (\text{ФРВ} \times K_{\text{вн}}), \quad (5)$$

где $T_{\text{н}}$ - снижение трудоемкости продукции от внедрения проектируемых мероприятий (нормо-час); это планируемое уменьшение времени на производство единицы продукции при внедрении инновационной технологии;

ФРВ — годовой полезный фонд рабочего времени одного работника в планируемом периоде, час; это планируемое уменьшение времени на выполнение годовой нормы одним работником при внедрении инновационной технологии;

$K_{\text{вн}}$ - планируемый коэффициент выполнения норм выработки данными работниками (без наименования); это увеличение количества норм, выполненных работниками за единицу времени при внедрении инновационной технологии (показывает, во сколько раз увеличится производительность труда).

С помощью этой формулы можно узнать, насколько сократится численность персонала при внедрении инновационных технологий (например, при автоматизации работы).

Кроме того, для расчета оптимальной численности персонала важно понимать, каков оборот компании на одного сотрудника RPE (измеряется в рублях на человека). Для этого можно воспользоваться формулой:

$$\text{RPE} = R / N_{\text{общ}}, \quad (6)$$

где R - оборот компании за период, руб.;

$N_{\text{общ}}$ - общая численность персонала компании, чел.

А также, какова прибыль компании на одного работника РРЕ (измеряется в рублях на человека), которую можно рассчитать следующим образом:

$$РРЕ = P / N_{\text{общ}}, \quad (7)$$

где P - прибыль компании за период, руб.;

$N_{\text{общ}}$ - общая численность персонала компании, чел.

Именно опираясь на показатели оборота и прибыли компании на одного работника, а также критической точки производства и расчетной численности персонала, происходит расчет годового фонда оплаты труда, который и выступает экономическим ограничителем численности персонала. Но в первую очередь для повышения эффективности бизнеса оптимизацию численности следует начинать с системы управления, а уменьшение численности персонала рассматривать как инструмент.

После, того, как определена оптимальная численность компании, становится понятным, сколько работников необходимо высвободить. Как правило, первыми сокращают работников из кадровой периферии.

Принятие решения о сокращении осуществляется, как правило, на основе оценочных процедур и ряда критериев. Если организация приняла решение о сокращении численности персонала, то в любом случае, произойдет реструктуризация компании. Ее можно осуществить двумя путями: создать новую структуру и в этой связи определить высвобождаемый персонал или сократить численность сотрудников, перераспределить обязанности.

В экономической практике немало примеров финансово - экономических потрясений. Возможно, раньше они не носили столь массовый характер, но, как известно, после спада обязательно начинается подъем. В сложившихся условиях компании-работодатели должны помнить, что сданные в трудные времена позиции на рынке очень трудно будет завоевать снова. А потому, проводя массовые сокращения численности персонала, а также уменьшая расходы на его содержание и использование, компания рискует получить снижение лояльности работников, рост показателей текучести кадров, и как следствие, падение производительности труда, ради повышения показателей которой, собственно, все и затевалось.

Библиографический список

1. Быстров В. Стратегическое управление. Как оценить эффективность? / В. Быстров // Экономика и жизнь.- 2009.
2. Haggerty P.E. Strategies, Tactics and Research // Research Management – 2008. - №2. – С. 141-159.
3. Коробкова З.В. Экономический механизм устойчивого развития предприятия в условиях растущей хозяйственной глобализации // Функционирование предприятий в российской экономике: проблемы и решение: сб. научн. тр. / З.В. Коробкова, В.В. Титова, В.Д. Марковой. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. - С. 57-68.

В. С. ПОТЕМКИН

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

Р. Р. ЯРУЛЛИН

Уфимский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРЕДУПРЕДИТЕЛЬНЫХ МЕР ПО СОКРАЩЕНИЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ

В настоящее время все большее внимание уделяется социальному страхованию как одному из приоритетных элементов социальной политики государства. Обеспечение эффективной социальной защиты общества осуществляется Фондом социального страхования Российской Федерации (далее – ФСС). В соответствии с Положением о Фонде социального страхования Российской Федерации, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 12.02.1994 N 101 [1], средства фонда направляются на выплату пособий по временной нетрудоспособности, беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет, социального пособия на погребение и др.

На современном этапе развития социальной защиты, одной из основных целей социальной политики является повышение экономической заинтересованности страхователя в обеспечении безопасных условий труда, что достигается путем финансирования предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профзаболевания, осуществляемого за счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, подлежащих перечислению в установленном порядке страхователем в Фонд в текущем финансовом году.

В соответствии с «Правилами финансового обеспечения предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников и санаторно-курортного лечения работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами», утвержденными 01.01.2013 приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 10.12.2012 № 580 [2], за счет средств ФСС финансируются такие мероприятия как:

- 1) проведение аттестации рабочих мест по условиям труда;
- 2) обучение руководителей по охране труда работников;
- 3) приобретение работникам средств индивидуальной защиты;
- 4) санаторно-курортное лечение работников;
- 5) проведение обязательных периодических медицинских осмотров;
- 6) обеспечение работников лечебно-профилактическим питанием и др.

Сумма финансового обеспечения на предупредительные меры не может превышать 20% сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, начисленных за предшествующий календарный год, за вычетом расходов на выплату обеспечения по указанному виду страхования, произведенных страхователем в предшествующем календарном году. Редакцией от 20.02.2014 в Правила финансового обеспечения предупредительных мер внесены изменения, вступившие в силу с 08 июня 2014 года, целью которых является повышение заинтересованности малых предприятий с численностью до 100 человек в проведении предупредительных мер. Так, при подаче заявления о выделении средств на финансовое обеспечение предупредительных мер для таких организаций предусматривается возможность запросить сумму, рассчитанную за три предшествующих года, если они не обращались за финансированием в течение первых двух лет этого срока.

В соответствии с данными Фонда социального страхования, принятые меры имеют положительную тенденцию: увеличилось количество страхователей, обратившихся за финансированием предупредительных мер, одновременно заметно снизилось общее количество зарегистрированных страховых случаев. По Республике Башкортостан в 2013 году 1057 страхователей обратились за финансовым обеспечением предупредительных мер, использовав 58,3% от выделяемой суммы. В целом по России было использовано 46,1% от возможной суммы на финансирование предупредительных мер [3].

Таблица 1

Показатели финансирования предупредительных мер по РФ

Показатель	2011	2012	2013
Количество страхователей, воспользовавшихся финансированием	28 628	27 658	29 397
Страховые случаи, зарегистрированные в исполнительных органах ФСС РФ	67 007	61 345	55 360

Тем не менее, в практике встречаются случаи нецелевого использования средств. Это требует дополнительного контроля за страхователями со стороны страховщика. Предлагается усилить ответственность страхователя в случае нарушения им принятых обязательств по проведению предупредительных мер, в том числе и нецелевому расходованию средств ФСС.

На наш взгляд, после проведения предупредительных мероприятий, необходимо проводить оценку состояния условий труда и его безопасности. При увеличении количества страховых случаев требуется изменить структуру будущих расходов на предупредительные мероприятия. Также необходимо увеличить количество заинтересованных предпринимателей в улучшении качества условий труда за счет создания дополнительных обоснованных льгот по предоставлению финансирования.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 12.02.1994 N 101 (ред. от 15.05.2014) «О Фонде социального страхования Российской Федерации» (12 февраля 1994 г.). Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>.
2. Приказ Минтруда России от 10.12.2012 N 580н (ред. от 20.02.2014) «Об утверждении Правил финансового обеспечения предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний работников и санаторно-курортного лечения работников, занятых на работах с вредными и (или) опасными производственными факторами». Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>.
3. Официальный сайт Минтруда и социальной защиты РБ [Электронный ресурс]. URL: http://mintrudrb.ru/upload/docs/baranovskiy_20032014.ppt.
4. Шайнурова Д.С. Реформирование системы обязательного социального страхования в Республике Башкортостан/ Д.С. Шайнурова, Р.Р. Яруллин // Вестник ОГУ. – 2014. - №4(165). – С. 154-158.

А. Ф. ХУРМАТУЛЛИНА, В. В. ВАЛИЕВА

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

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ЛОГИСТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Исторически сложилось, что Урал является крупнейшим промышленным регионом Российской Федерации. В городах, где промышленность была градообразующим элементом, территории осваивались экстенсивно, жилье возводилось вокруг промышленных территорий. Сегодня в центральной части Уфы расположены устаревшие производственные территории, нуждающиеся в модернизации, в то время как новые жилые кварталы строятся на периферии.

В современных условиях функционирования предприятий производственная логистика, т.е. «вынос» производства за городскую черту, является не только способом улучшить экологический фон города, но также отличной возможностью оптимизации производственных затрат с целью повышения эффективности деятельности предприятия. В условиях рынка, по мере возникновения и развития новых производственных процессов, все большее значение приобретают интеграционные формы управления и координации, обеспечение логистических процессов взаимодействия предприятий-изготовителей, потребителей, посредников, складов и транспорта.

Производственная логистика – это наука о системной рационализации управления процессами развития различных производственных систем (рабочее место, участок, цех, производство как набор цехов для выпуска продукции или оказания каких-либо услуг, организации) с целью повышения их

организованности (эффективности) посредством оптимизации потоков в производственных системах. Производственная логистика так же способствует повышению конкурентоспособности организации. [1]

Ужесточение конкуренции на рынке заставляет пересмотреть устоявшиеся принципы функционирования предприятия и способы управления, которые начинают заметно тормозить динамику развития бизнеса. Типичные проблемы, с которыми сталкиваются российские предприятия: нерациональный расход сырья и материалов; неоптимальное использование рабочей силы; необходимость ремонта и содержания устаревшего оборудования; большие временные затраты на производственный цикл изготовления партии изделий; неэффективная система управления качеством продукции, брак; нерациональное использование производственных площадей; рост процента отчислений (например, налога на имущество); увеличение транспортных, хозяйственных и административных расходов; простои оборудования; наличие множества устаревших и не поддающихся решению технических и технологических проблем.

На сегодняшний день в черте города Уфы сосредоточено немало предприятий с вредным производством: ОАО «УЗЭМИК», Уфимский лакокрасочный завод, Уфимское моторостроительное производственное объединение, Уфимский мясоконсервный комбинат, ОАО «УАП «Гидраулика»», ОАО «УППО».

Реализация генерального плана развития Уфы предполагает вывод за черту города около тридцати предприятий, уже закрыты ОАО «Уфамолзавод» по улице Бессонова, кирпичный завод по улице Бакалинской. ОАО «УЗЭМИК» в рамках модернизации производства переносит свои производственные мощности в г. Нефтекамск на территорию родственного предприятия ОАО «Искож».

Для осуществления «выноса» производства необходимо, в первую очередь, разработать бизнес-план проекта, который включает в себя анализ и оптимизацию производства отдельных видов продукции. Безусловно, появятся определенные расходы осуществление проекта, но в дальнейшем это поможет увеличить прибыль предприятия.

Немаловажную роль играет поиск производственных площадей, которые будут находиться в промышленной зоне. Местоположение предприятия в городе увеличивает расходы на содержание помещений, имеют место экологические отчисления, загрязнение воздуха.

Появляется необходимость набора, обучения и мотивации нового персонала и переподготовка уже имеющих сотрудников, что, безусловно, требует денежных и временных затрат, но в результате оказывает положительный эффект на общее положение компании, ведь люди – это главный актив.

Устаревшее оборудование необходимо демонтировать, реализовать по максимально выгодным ценам и заменить новым, если не единовременно, то планомерно, с использованием заемных средств. Здесь возникают

значительные расходы на покупку, монтаж, демонтаж, транспортирование, но это необходимый шаг для дальнейшего эффективного функционирования предприятия.

Обязательно планирование и оптимизация рабочего пространства цехов таким образом, чтобы длительность производственного цикла была минимальна.

Планирование потребления водных, тепловых и энергоресурсов, планирование эффективного использования сырья и материалов должно проводиться таким образом, чтобы входные тарифы были минимальны, количество запасов на складах было оптимальным.

Следующим шагом будет исполнение административно-управленческим персоналом бизнес-плана и внедрение разработанных мер, которые позволят в результате улучшить финансово-хозяйственное положение предприятия. Если административно-управленческий персонал предприятия не обладает достаточным опытом для выполнения данной работы, существуют специализированные консалтинговые компании, которые выполняют проект максимально эффективно.

В результате внедрения разработанного комплекса мер по «выносу» производства ОАО «УЗЭМИК» будет оптимизировано производство отдельных видов продукции, выполнена замена и реализация устаревшего оборудования – уменьшится длительность производственного цикла, уровень брака, увеличится качество продукции.

Аренда производственных площадей, находящихся в промышленной зоне города Нефтекамска на территории ОАО «ИСКОЖ», связанного с «УЗЭМИК» одним собственником, уменьшит расходы на аренду помещений, хозяйственные расходы, расходы по промбезопасности, налоги и отчисления. «Вынос» производства из Уфы улучшит экологию города, и, как следствие, уровень жизни и здоровья населения близлежащих жилых районов, уменьшатся также и экологические платежи. Тарифы ЖКХ, уровень цен, арендные ставки и стоимость рабочей силы в Нефтекамске значительно ниже столичных.

Набор, обучение и мотивация нового персонала также окажет положительный эффект на общее положение предприятия, снизит размер фонда оплаты труда. Необходимо также оптимизировать рабочий график, ввести трехсменный режим работы, чтобы производство постоянно находилось «в потоке».

Итак, в Нефтекамске возможно сосредоточить всё вредное производство, связанное с переработкой сырья и изготовлением резиновых тканей и оплеточных шнуров, а в Уфе оставить один сборочный цех и здание административно-управленческого персонала, все остальные площади переоборудовать под торговый или бизнес-центр, и отдельным проектом запустить арендный бизнес, что позволит увеличить прибыль компании.

Таким образом, в данной статье показана возможность снижения расходов путем «выноса» производства на примере ОАО «УЗЭМИК», представлены проблемы, с которыми сталкиваются многие российские

предприятия, и возможные пути их решений с целью сокращения затрат и увеличения прибыли предприятия.

Библиографический список

1. Миротин, Л.Б. Современный инструментарий логистического управления : учебник для вузов / Л. Б. Миротин, В. В. Боков; Московский автомобильно-дорожный институт(МГТУ) .— М.: Экзамен, 2005 .— 496 с.
2. Щербанин, Ю. А. Основы логистики: Ю. А. Щербанин.— Москва: ЮНИТИ, 2007 .— 320 с.
3. Дегтярева, О.И. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб. пособие / О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В.Саркисов .— 2-е изд. — М. : Дело, 2000 .— 320с.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

В. В. ВАЛИЕВА

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

АКТУАЛЬНОСТЬ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

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, К. Р. КАЮМОВ

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

ВЛИЯНИЕ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА УЛУЧШЕНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях высоких неплатежей по хозяйственным операциям и применения ко многим предприятиям процедур несостоятельности (банкротства) объективная оценка их финансового состояния имеет приоритетное значение. Основными критериями такой оценки служат показатели платежеспособности и ликвидности.

Платежеспособность характеризует возможность и способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством. Платежеспособность непосредственно влияет на формы и условия осуществления коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредитов и займов.

Ликвидность определяет способность предприятия быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовывать свои активы (имущество) в денежные средства. Ее характеризуют также наличием у фирмы ликвидных средств в форме остатка денег в кассе, на счетах в банках и легко реализуемых элементов оборотных средств (например, краткосрочных ценных бумаг).[1]

Бочаров В.В. предлагает использовать для оценки платежеспособности и ликвидности хозяйствующего субъекта следующие основные методы:

1. Анализ ликвидности баланса
2. Расчет и оценка финансовых коэффициентов ликвидности

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения.

Условие абсолютной ликвидности: $A1 \geq П1$; $A2 \geq П2$; $A3 \geq П3$; $A4 \leq П4$.

Расчет и оценка финансовых коэффициентов ликвидности позволяет выявить степень обеспеченности текущих обязательств ликвидными средствами. (Таблица 1)

Нами был проведен анализ платежеспособности и ликвидности предприятия ОАО «Территориальная генерирующая компания №5» за 2014 год, крупнейшего производителя тепловой и электрической энергии в Кировской области, Республике Удмуртия, Республике Чувашия и Республике Марий Эл. Расчеты были проведены по данным баланса предприятия и отчета о финансовых результатах, полученным с официального сайта предприятия [2], с помощью универсального программного средства MS Excel (Таблица 2).

Таблица 1

Финансовые коэффициенты, применяемые для оценки ликвидности и платежеспособности предприятия

Наименование показателя	Что показывает	Способ расчета	Интерпретация показателя
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	Какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время	$K_{abs} = \frac{ДС+КФВ}{КО}$, где ДС - денежные средства, КФВ - краткосрочные финансовые вложения КО - краткосрочные обязательства	Рекомендуемое значение 0,15-0,2. Более низкое значение указывает на снижение платежеспособности
2. Коэффициент промежуточной ликвидности	Прогнозируемые платежные возможности предприятия в условиях своевременного проведения расчетов с дебиторами	$K_{пром} = \frac{ДС+КФВ+ДЗ}{КО}$, где ДЗ - дебиторская задолженность	Рекомендуемое значение 0,5-0,8. Более высокое значение указывает на необходимость систематической работы с дебиторами, чтобы обеспечить ее преобразование в денежные средства
3. Коэффициент текущей ликвидности	Показывает в какой степени все краткосрочные обязательства обеспечены оборотными активами	$K_{тек} = \frac{ОА}{КО}$, где ОА - оборотные активы	Рекомендуемое значение 1,0—2,0, т.е. текущих активов должно быть по меньшей мере столько, чтобы полностью погасить крат. обязательства.
4. Коэффициент общей ликвидности	Характеризует какую общую оценку изменения финансового состояния предприятия в целом	$K_{общ} = \frac{А1 + 0,5 * А2 + 0,3 * А3}{П1 + 0,5 * П2 + 0,3 * П3}$	Рекомендуемое значение >2

Таблица 2

Анализ ликвидности баланса ОАО "ТГК №5" за 2014 год

Показатель	Значения				
	31.12.2013	31.03.2014	30.06.2014	30.09.2014	31.12.2014
1. Активы					
A1	6 010 820	4 811 746	2 625 452	1 625 770	1 668 489
A2	8 256 290	11 710 647	11 554 937	13 461 663	14 137 531
A3	16 277 038	19 385 468	19 845 609	17 278 320	16 500 496
A4	13 722 318	11 734 958	13 021 855	15 142 314	17 897 061
2. Пассивы					
П1	2 350 103	2 907 738	1 657 683	2 257 146	3 145 444
П2	6 897 564	6 410 877	7 361 890	6 422 307	8 464 026

Продолжение таблицы 1

Показатель	Значения				
	31.12.2013	31.03.2014	30.06.2014	30.09.2014	31.12.2014
П3	10 406 425	10 065 625	10 249 878	14 288 431	13 597 297
П4	24 171 763	24 928 225	24 329 522	23 712 118	24 036 663
3. Платежный излишек или недостаток					
A1-П1	3 660 717	1 904 008	967 769	-631 376	-1 476 955
A2-П2	1 358 726	5 299 770	4 193 047	7 039 356	5 673 505
A3-П3	5 870 613	9 319 843	9 595 731	2 989 889	2 903 199
П4-А4	10 449 445	13 193 267	11 307 667	8 569 804	6 139 602

Баланс данного предприятия находился в ликвидном состоянии на протяжении полугода, во второй же половине года он потерял право называться ликвидным, ввиду того что появился платежный недостаток в сравнении А1-П1. В третьем квартале он составил 631 376 тыс. руб. Это произошло из-за сильного роста кредиторской задолженности на 599 437 тыс. руб. при этом кредиторская задолженность составила 2 257 120 тыс. руб., который не смогли покрыть денежные средства и денежные эквиваленты и финансовые вложения, у которых произошло снижение на 227 182 тыс. руб. и 772 500 тыс. руб. соответственно и они составили в третьем квартале 1 598 270 тыс. руб. и 27 500 тыс. руб. соответственно.

А в четвертом квартале платежный недостаток еще большее увеличился и составил 1 476 955 тыс. руб. Это произошло из-за еще большего роста кредиторской задолженности на 888 324 тыс. руб. при этом кредиторская задолженность составила 3 145 444 тыс. руб., которую не смогли покрыть денежные средства и денежные эквиваленты и финансовые вложения. Произошло снижение денежных средств на 729 781 тыс. руб. а у финансовых вложений произошел недостаточный рост на 772 500 тыс. руб. при этом они составили соответственно 868 489 тыс. руб. и 800 000 тыс. руб.

Анализ коэффициентов ликвидности показал, что на анализируемом периоде покрытие краткосрочных обязательств денежными средствами и денежными эквивалентами и краткосрочными финансовыми вложениями снизилось с 65% до 14,4% на 50,6%, это значение не соответствует нормативу покрытия в 15-20%. что говорит о снижении платежеспособности. Роста покрытия на анализируемом периоде не наблюдалось. Наибольшее снижение покрытия краткосрочных обязательств денежными средствами и денежными эквивалентами и краткосрочными финансовыми вложениями отмечено на 30.06.2014 на 22,5% (См Таблицу 3)

Таблица 3

Расчет финансовых коэффициентов ликвидности

Показатель	Расчет				
	31.12.2013	31.03.2014	30.06.2014	30.09.2014	31.12.2014
Кабс	0,650	0,516	0,291	0,187	0,144
Кпром	1,543	1,773	1,572	1,738	1,361
Ктек	1,715	1,947	1,771	1,931	1,494
Кобщ	1,684	1,805	1,706	1,388	1,195

За год доля краткосрочных долговых обязательств, покрываемая денежными средствами и денежными эквивалентами, краткосрочными финансовыми вложениями и дебиторской задолженностью, снизилась с 154,3% до 136,1% на 18,1% это отрицательная тенденция, т.к. она больше норматива в 50-80%. Предприятию необходимо более тщательно отнестись к дебиторам. Наибольший рост показателя зафиксирован на 30 марта 2014 года и составил 23% Наибольшее снижение показателя отмечено на 31 декабря 2014 года и составило 37,7%.

За период анализа степень обеспеченности краткосрочные обязательства оборотными средствами снизилась со 171,5% до 149,4% на 22,1%, что находится в пределах допустимого, т.к. она находится в пределе от 100 до 200%. Наибольший рост показателя отмечен на 31 марта 2014 года и составил 23,2%. Наибольшее снижение показателя приходится на 31 декабря 2014 года и составило 43,7%.

В рассматриваемом периоде оценка изменения финансового состояния предприятия снизилась с 168,3% до 119,4% на 48,9%, это отрицательная тенденция, т.к. не соответствует нормативу, по которому оценка должна быть больше 2. Наибольший рост оценки отмечен на 31 марта 2014 года и составил 12,1%. Наибольшее снижение показателя приходится на 30 сентября 2014 года и составило 31,8%.

Из выше проведенного анализа видно, что предприятию необходимо обратить внимание на все возрастающую кредиторскую задолженность и необходимость ее снижения в целях достижения балансом абсолютного ликвидного состояния. Так же на предприятии наблюдается тенденция к снижению покрытия денежными средствами и денежными эквивалентами и краткосрочными финансовыми вложениями краткосрочных обязательств, предприятию необходимо продолжить, снижающая платежеспособность предприятия. Велика на предприятии дебиторская задолженность, которую необходимо устранить для преобразования ее в денежные средства. Финансовое состояние предприятие в целом находится в плохом состоянии.

Таким образом, анализ ликвидности и платежеспособности компании, позволяет найти проблемы в формировании структуры капитала и источникам его форматирования и достижения оптимального соотношения собственных и заемных средств, в целях обеспечения оптимального поступления и расходования денежных ресурсов и повышения отдачи от капитала.

Библиографический список

1. Бочаров, В.В. Финансовый анализ./ В.В. Бочаров. 2-е изд. - СПб.: Изд-во «Питер», 2009 г. -240 с.
2. Отчетность предприятия ТГК №5. Официальный сайт ТГК №5 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tgc5.ru/ir/financial-reporting/>

В. В. ВАЛИЕВА, С. С. ТАХАУТДИНОВА

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

АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Проблемы управления дебиторской задолженностью, с которыми сталкиваются предприятия, достаточно типичны: не имеется достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями – дебиторами; нечетко определена работа с просроченной дебиторской задолженностью;

отсутствует информация об увеличении затрат, связанных с ростом объема дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости; не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования. Все вышесказанное свидетельствует об актуальности изучения управления дебиторской задолженностью.

Рассмотрим изменение дебиторской задолженности филиала ОАО «Газпром газораспределение Уфа» в г. Дюртюли на 2013 - 2014 г.г. Среди всей совокупности потребителей газа филиала ОАО «Газпром газораспределение Уфа» в г. Дюртюли есть и бюджетные, казенные предприятия, ПУЖКХ, УК, ТСЖ, ЖСК и предприятия, осуществляющие поставку тепловой энергии населению, с которыми также заключаются договора о потреблении газа, но для них существуют более «мягкие» условия. Существуют графики по погашению дебиторской задолженности и текущей оплаты за транспортировку природного газа, согласно которым долг распределяется по кварталам текущего года.

Но для организаций с типовым договором оплаты услуг по потреблению газа предлагается принять меры по взиманию дебиторской задолженности.

Далее рассмотрим достаточно актуальный на данный момент времени вопрос старения дебиторской задолженности потребителей, которая составила 6234 тыс. рублей на конец 2014 года.

На основании исследований дебиторской задолженности покупателей в таблице 1 выявлено, что из-за просроченной дебиторской задолженности средний реальный срок оплаты счетов дебиторами больше установленного на 23 дня.

Таблица 1

Реестр старения дебиторской задолженности (тыс. руб.)

Показатель	По дням								Всего
	0-30	30-60	60-90	90-120	120-150	150-180	180-360	360-720	
Дебиторская задолженность	3483	1522	678	313	134	104	-	-	6234
Удельный вес в общем объеме задолженности	0,55	0,24	0,11	0,05	0,02	0,02	-	-	1.00
Взвешенное старение счетов, дни		7	7	4	2	3			23

Проведем оценку реального состояния дебиторской задолженности в таблице 2. Ввиду того, что необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва. При этом зависимость такова: в общей сумме дебиторской задолженности со сроком погашения от 30 до 60 дней 0,5 % относится к разряду безнадежной; 60 – 90 дней – 15 %; 90 – 120 дней – 18 %; 120 – 150 дней - 30 %; 150 – 180 дней – 40 %; 180 – 360 дней – 12,5 % при дальнейшем увеличении срока погашения на 360 дней доля безнадежных долгов повышается на 12,5 % [2].

Оценка реального состояния дебиторской задолженности

Показатель	По дням								Итого
	0-30	30-60	60-90	90-120	120-150	150-180	180-360	360-720	
Сумма деб. задолж., тыс. руб.	3483	1522	678	313	134	104	-	-	6234
Удельный вес в общей сумме, %	55,87	24,41	10,87	5,02	2,15	1,67	-	-	100,00
Вероятность безнадежных долгов, %		0,5	15	18	30	40	12,5	-	-
Сумма безнадеж долгов, тыс. руб.	0	7,61	101,7	56,34	40,2	41,6	-	-	247,45
Реальная величина задолженности, тыс. руб.	3483	1514,39	576,3	256,6	93,8	62,4			5986,55

Из таблицы 2 видно, что сумма сомнительной дебиторской задолженности в размере 247,45 тыс. рублей исключается из реальной величины дебиторской задолженности, и если предприятие не будет проводить работу по возврату просроченной дебиторской задолженности, то может получить дополнительную сумму дебиторской задолженности.

В то же время, предлагается в учетной политике филиала ОАО «Газпром газораспределение Уфа» в г. Дюртюли установить порядок списания просроченной задолженности за счет резерва по сомнительным долгам. Сомнительную задолженность необходимо в акте разделить по срокам возникновения (от этого зависит величина создаваемого резерва) следующим образом:

- если с момента возникновения прошло менее 60 дней, то резерв не создается;

- если с момента возникновения прошло от 60 до 90 дней, то резерв создается в размере 50% суммы долга;

- если с момента возникновения прошло более 90 дней, то резерв создается в размере долга.

Формируя резерв, организация может учесть эту сумму намного раньше – в момент признания долга сомнительным, а не безнадежным. Это позволит уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

В результате расчета (таблица 3), можно сделать вывод, что по результатам работы предприятия на 01.01.2015 года сумма просроченной задолженности составила 6234 тыс. рублей, однако на 3483 тыс. рублей резерв не создается, так как срок просрочки платежа менее 60 дней. На остальную сумму дебиторской задолженности необходимо начислить резерв по сомнительным долгам в размере 1533 тыс. рублей. Выручка (без НДС) за 4 квартал 2014 года составила 85 596 тыс. руб. Максимально возможная величина резерва не может превышать 1736 тыс. руб.

Таблица 3

Расчет создаваемого резерва по сомнительным долгам на 01.01.2015 г.

Дебиторы	Просроченная задолженность		Создание резерва	
	тыс. руб.	дни просрочки	%	тыс. руб.
ООО «Прогресс+»	17	56	-	-
МАОУ ЦДОД "Аргатак"	161	81	50	81
ООО «Красный ключ»	15	46	-	
ОАО «Газкомплект»	24	58	-	
МУП Дюртюлинские электр. сети	11	51	-	
МУП Чекамагушевское ПУЖКУ	46	88	50	23
ГОУ НПО ПУ №157 д. Старый Уртай	108	99	50	54
МУП "Семилетовское ПУЖКХ"	299	136	100	299
МУП" Дюртюлинские электр. сети РБ"	141	110	100	141
ООО Дюртюли-керамика	78	52	-	-
ООО Дюртюлинский кирпичный завод	69	74	50	35
"ООО Уют" Илишевского района	223	58	-	-
СП администрация Исмайловского с-та	134	111	100	134
СП администрация Черлакского сел-та	101	65	50	50
Отдел культуры Дюртюлинского р-на	181	115	100	181
Отдел культуры Илишевского р-на	62	87	50	31
МУЗ Дюртюлинская ЦРБ	421	77	50	210
МУЗ Чекамагушевская ЦРБ	317	83	50	158
ООО Автосервис	27	35	-	-
ООО Стройгаз	81	58	-	-
СПК Асян	32	130	100	32
ООО Салют	104	168	100	104
ОАО Чекамагушевский молочный завод	99	58	-	-
Итого	2751			1533

Создание резерва по сомнительным долгам уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организации, тем самым минимизируя налог на прибыль в течение отчетного года [1].

По окончании отчетного года суммы резервов сомнительных долгов, созданные в предыдущем отчетном году и не использованные в предыдущем отчетном году, присоединяются к прибыли отчетного года. После присоединения к прибыли отчетного года резерва по сомнительным долгам на эту сумму также начисляется налог на прибыль организации.

Дебиторская задолженность, по которой созданы резервы сомнительных долгов, отражается в балансе в оценке нетто, т.е. за вычетом суммы указанных резервов. Вследствие этого в бухгалтерском балансе сумма резервов сомнительных долгов отдельно не отражается [4].

Оплата за потребление газа происходит по следующей схеме: например, на январь потребителю начислили 10 000 рублей. Из них в январе он должен оплатить по договору 85% - 8500 рублей, остальные 1500 рублей – до 25 февраля. Тогда на февраль этому потребителю должен быть установлен план в размере 85% лимита февраля и дополнительный план в размере 1500 рублей

оставшегося объема января.

Внедрение такой методики как шкала штрафных санкций поможет эффективной работе предприятия.

Согласно статье 329 ГК РФ условиями договора устанавливается один из способов определения неустойки. Так, она может устанавливаться в виде твердой суммы в денежных единицах (например, 15 000 руб.) либо в процентах к сумме договора (например, 0,05 % от суммы договора) или к сумме неисполненного обязательства (например, 5 % от суммы долга).

Таким образом, для организаций с типовой формой договора будет применяться шкала штрафных санкций (таблица 4).

Таблица 4

Шкала штрафных санкций

Срок неуплаты	Сумма штрафа, руб.	
	Физические лица	Юридические лица
0-30 календарных дней	500-00	1000-00
30-60 календарных дней	1000-00	2000-00
	Высылается предупреждение об ограничении (отключении) поставки газа - официальная претензия (заказным письмом)	
60-90 календарных дней	1500-00	3000-00
	Высылается распоряжение об ограничении (отключении) поставки газа	
По истечении 14 календарных дней	Высылается приказ об ограничении (отключении) поставки газа. Отключение газоснабжения. Подача иска в арбитражный суд по штрафным санкциям	

Согласно таблице 5, если учесть что сумма в размере 30 000 руб. это за месяц, то $30\ 000 \cdot 12 = 360\ 000$ руб. Следовательно, 360 000 рублей будут составлять прочие доходы.

Таблица 5

Расчет штрафных санкций по дебиторам филиала ОАО «Газпром газораспределение Уфа» в г. Дюртюли

№ п/п	Дебиторы	Дебиторская задолженность		Сумма штрафа, руб.
		тыс.руб.	дни просрочки	
1	ООО «Прогресс+»	56	57	2000
2	ООО «Стройкомплектгаз»	25	14	1000
3	ОАО «Башкирэнерго»	43	26	1000
4	ООО «Красный ключ»	27	46	2000
5	УМФ	9	5	1000
6	ОАО «Газкомплект»	71	58	2000
7	ООО Дюртюли-керамика	163	52	2000
8	ООО Дюртюлинский кирпичный завод	121	74	3000
9	"ООО Уют" Илишевского района	523	58	2000
10	ООО Автосервис	82	35	2000
11	ООО Стройгаз	301	58	2000

№ п/п	Дебиторы	Дебиторская задолженность		Сумма штрафа, руб.
		тыс.руб.	дни просрочки	
12	ООО Таньш	73	26	1000
13	ООО Тан	148	15	1000
14	СПК Асян	32	130	Отключение
15	ООО Салют	104	168	Отключение
16	ОАО Чекмагушевский молочный завод	624	58	2000
17	ОАО Илишмясо	146	27	1000
18	ООО Молоко	81	11	1000
19	ЧП Муллагалиев Т.Л.	29	26	500
20	ИП Исмагилов А.Д.	46	8	500
21	ФЛ Хамидуллин А.Л.	50	13	500
22	ФЛ Максютов Р.И.	96	15	500
23	ИП Быкова Р.О.	44	6	500
24	ИП Насырова А.Р.	22	14	500
25	ИП Салихов М.Р.	30	28	500
26	ИП Талипов Р.А.	10	15	500
	Итого:	2956	-	30000

Процесс управления дебиторской задолженностью невозможен без кредитной политики – свода правил, регламентирующих предоставление коммерческого кредита и порядок взыскания дебиторской задолженности [3]. Целями кредитной политики должны быть повышение эффективности инвестирования средств в дебиторскую задолженность, увеличение объема продаж (прибыли от продаж) и отдачи на вложенные средства.

В ходе разработки кредитной политики предложено:

1) применение шкалы штрафных санкций. В сложившейся практике данного предприятия штрафные санкции не применялись. Шкала позволяет не подходить к работе с дебиторами интуитивно, а дифференцировать их, тем самым, поддерживая уровень «эффективной дебиторской задолженности». Методика применения штрафных санкций дает возможность стимулировать контрагентов к недопущению критических сроков задержки платежа, что сказывается на уменьшении дебиторской задолженности и образовании дополнительной прибыли.

2) в учетной политике филиала ОАО «Газпром газораспределение Уфа» в г. Дюртюли установить порядок списания просроченной задолженности за счет резерва по сомнительным долгам. Сомнительную задолженность необходимо в акте разделить по срокам возникновения (от этого зависит величина создаваемого резерва).

На основе проведенного анализа в работе сделаны следующие выводы относительно дебиторской задолженности предприятия:

– важно не допустить высокого роста доли дебиторской задолженности в общем объеме оборотных активов предприятия – это может повлечь за собой снижение всех финансовых показателей, замедление оборота ресурсов;

– необходимо внести небольшие изменения в кредитную политику предприятия, применяя шкалу штрафных санкций, создавая резерв по сомнительным долгам, так как увеличения дебиторской задолженности ведет к вероятности возникновения простоев вследствие не внутренних проблем, а внешних, снижение возможности оплачивать свои обязательства перед кредиторами.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью является важной задачей предприятия. Вышеизложенные предложения будут способствовать совершенствованию организации расчетов и их учета, снижению дебиторской задолженности и укреплению финансового состояния предприятия.

Библиографический список

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник – М.: Издательство «Омега-Л», 2013. – 349 с.
2. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2008. – 424 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник – 5-е изд., перераб. И доп. - М.:ИНФРА-М, 2011.- 536 с.
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций.- 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М,2010. – 208 с.

Г. Ю. ГУСЕВА

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

СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО АУДИТА КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Экономическая безопасность организации – это состояние ее защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих факторов, при котором обеспечивается устойчивая реализация основных коммерческих интересов и целей уставной деятельности.

В настоящее время все хозяйствующие субъекты страны потенциально оказались в зоне воздействия широкого спектра угроз, создавших реальную опасность существованию их бизнеса.

Концепция организационной безопасности — это целостное и системное понимание, видение и представление путей устранения опасностей, которые реально угрожают или могут грозить организации изнутри (угрозы внутриорганизационных процессов) и извне (угрозы внешней и деловой среды), а также способы минимизации возможных вредных последствий. Для каждого хозяйствующего субъекта «внешние» и «внутренние» угрозы сугубо индивидуальны. Вместе с тем указанные категории включают отдельные

элементы, которые приемлемы практически к любому субъекту хозяйственной деятельности.

Результатом обеспечения экономической безопасности организации является стабильность ее функционирования и эффективная финансово-экономическая деятельность.

Одним из важных элементов системы обеспечения безопасности организации является управление обеспечением безопасности на основе политики в области безопасности. То есть обеспечение безопасности рассматривается как систематический процесс, пронизывающий всю организационную структуру компании. Защищенность функции развития отслеживается на всем жизненном цикле организации или отдельной сделки путем нацеленной деятельности всех функциональных подразделений [2].

Переходя в категорию экономической деятельности, можно говорить о важнейших условиях существования хозяйствующего субъекта и обеспечения его экономической безопасности:

— наличие в достаточной степени необходимых ресурсов для ведения экономической деятельности (финансовых, материальных, энергетических, трудовых, информационных, технологических, технических и других);

— рационально организованная система управления хозяйствующим субъектом;

— соответствие целей функционирования организации целям общества, что выражается в готовности общества воспользоваться продукцией или услугой организации;

— наличие системы эффективной защиты экономической деятельности организации от внешних и внутренних угроз, а также обеспечения безопасности персонала, материальных, информационных, финансовых и других ресурсов организации;

— наличие законодательных и нормативно-правовых актов и документов, регламентирующих право хозяйствующего субъекта на ведение экономической деятельности [2].

С целью нейтрализации угроз экономической безопасности субъект хозяйствования должен проводить работу по повышению эффективности основных направлений своего функционирования, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию.

Одним из действенных механизмов повышения эффективности деятельности компании является система внутреннего аудита. Согласно существующим определениям, аудит – системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия установленному критерию и представляющий результаты заинтересованным пользователям.

Внутренний аудит — организованная на экономическом субъекте в интересах его собственников и регламентированная его внутренними документами система контроля над соблюдением установленного порядка

ведения бизнеса и надежности функционирования системы внутреннего контроля.

Потребность во внутреннем аудите возникает в крупных компаниях в связи с тем, что высшее руководство не занимается повседневным контролем деятельности организации и низших управленческих структур. Внутренний аудит дает информацию об этой деятельности и подтверждает достоверность отчетов менеджеров. Внутренний аудит необходим главным образом для предотвращения потери ресурсов и осуществления необходимых изменений внутри компании. Особенность внутреннего аудита в том, что он осуществляется в момент совершения и документального оформления хозяйственных операций, что позволяет своевременно обнаруживать недостатки в работе и принимать соответствующие меры к их предупреждению. Важной функцией внутреннего аудита является разработка и представление предложений по устранению выявленных недостатков и рекомендаций по повышению эффективности управления.

Организация эффективно функционирующей системы внутреннего контроля — это сложный многоступенчатый процесс, включающий следующие этапы:

- критический анализ и сопоставление определенных для прежних условий хозяйствования целей функционирования организации, принятого ранее курса действий, стратегии и тактики с видами деятельности, размерами, организационной структурой, а также с ее возможностями;

- разработка и документальное закрепление новой (соответствующей изменившимся условиям хозяйствования) деловой концепции организации (что собой представляет организация, каковы ее цели, что она может, в какой области имеет конкурентные преимущества, каково желаемое место на рынке), а также комплекса мероприятий, способного привести эту деловую концепцию к развитию и совершенствованию организации, успешной реализации ее целей, укреплению ее позиций на рынке. Такими документами должны быть положения о финансовой, производственно-технологической, инновационной, снабженческой, сбытовой, инвестиционной, учетной и кадровой политике. Данные положения должны разрабатываться на основе глубокого анализа каждого элемента политики и выбора из имеющихся альтернатив наиболее приемлемых для данной организации. Документальное закрепление политики организации в различных сферах ее финансово-хозяйственной деятельности позволит осуществлять предварительный, текущий и последующий контроль всех аспектов ее функционирования;

- анализ эффективности существующей структуры управления, ее корректировка. Необходимо разработать положение об организационной структуре, в котором должны быть описаны все организационные звенья с указанием административной, функциональной, методической подчиненности, направления их деятельности, функции, которые они выполняют, установлен регламент их взаимоотношений, права и ответственность, показано распределение видов продуктов, ресурсов, функций управления по этим

звеньям. То же относится и к положениям о различных структурных подразделениях (отделах, бюро, группах и т. д.), к планам организации труда их работников. Необходимо разработать (уточнить) план документации и документооборота, штатное расписание, должностные инструкции с указанием прав, обязанностей и ответственности каждой структурной единицы. Без такого строгого подхода невозможно осуществлять четкую координацию функционирования всех звеньев системы внутреннего контроля организации;

— разработка формальных типовых процедур контроля конкретных финансовых и хозяйственных операций. Это позволит упорядочить взаимоотношения работников по поводу контроля финансово-хозяйственной деятельности, эффективно управлять ресурсами, оценивать уровень достоверности (качества) информации для принятия управленческих решений [3].

Внутренний аудит в компании может начинаться с углубленных интервью с руководством компании. Для этого заранее готовится специальная форма подобных интервью по каждой из следующих управленческих функций:

- обслуживание клиентов/управление заказами;
- транспортировка (входящие и выходящие потоки);
- управление запасами и прогнозирование;
- планирование производства и составление рабочих графиков;
- закупки/снабжение;
- маркетинг/продажи;
- финансовый контроль/бухгалтерский учет;
- обработка данных.

Одним из стабилизирующих факторов является возникновение проблем во взаимоотношениях с реальными и потенциальными партнерами (вплоть до утраты важных контрактов).

Аудит взаимоотношений с потребителем (Customer Satisfaction Audit, CSA) — достаточно новая и сложная область во внутреннем аудите. Сложность заключается в том, что этот аудит оперирует достаточно неопределенными неколичественными категориями. Решением этой проблемы является установление акцента на свидетельствах, фактах и доказательствах присутствия проблемы, а не на уровне взаимоотношений или степени удовлетворенности потребителя. Аудит должен концентрироваться на том, как организована система контроля качества в целом.

Целью внутреннего аудита взаимоотношений с потребителем является формирование мнения относительно:

- адекватности организационных каналов коммуникации с потребителем, посредством которых клиенты могут выразить свое отношение к деятельности (продукции) фирмы;
- релевантности и репрезентативности вложений в процесс потребительской реакции и надежности таких данных;
- эффективности анализа полученной информации;

— того, что отдача от этого процесса обеспечивает руководство полезной информацией относительно процесса удовлетворенности потребителей, его усовершенствования и внедрения дальнейших улучшений.

Ключевой принцип аудита – продвижение от общего к частному: от глобальных целей и показателей операционной работы к причинам низкой эффективности, производительности и упущенных возможностей; и только после этого к детальному исследованию выбранных сфер деятельности предприятия. В соответствии с этим принципом на предварительном этапе члены команды изучают текущие стратегии и цели компании. Для этого анализируются корпоративная миссия, задачи и цели компании, ее производственная, маркетинговая и закупочная стратегии. Полученная информация помогает определить основные вопросы, ответы на которые позволят компании добиться существенного конкурентного преимущества на обслуживаемых рынках.

После составления основных вопросов команда по проведению аудита определяет конкретные ключевые показатели, которые позволят получить ответы на указанные вопросы и приступить к реструктуризации стратегий компании. Ключевые показатели включают как качественные, так количественные составляющие. Их можно объединить в три большие группы (табл. 1).

Таблица 1

Ключевые показатели проведения внутреннего аудита по продажам

Показатели	Значение показателя	Ответы эксперта
1. Эффективность обслуживания клиентов:		
1.1. Время выполнения цикла заказа (в целом и по каждому компоненту)	а) выполняются раньше срока б) выполняются во время в) выполняются с просрочкой	
1.2. Коэффициент удовлетворения спроса (сопоставление числа заказов с числом доставленных заказов в процентах)	а) >1 б) =1	
1.3. Стабильность времени выполнения заказов (временные характеристики отклонений)	а) регулярно выполняются все заказы б) регулярно выполняется большая часть заказов в) регулярно выполняется меньшая часть заказов	
1.4. Стабильность реагирования на запросы клиентов	а) по мере поступления запроса б) с незначительной задержкой в) с большой задержкой	
1.5. Способность корректировать размер полученного заказа	а) только во время заказа б) на стадии сборки заказа в) на стадии отправки г) в любой момент	
1.6. Возможность изменять за-	а) можно изменить	

Показатели	Значение показателя	Ответы эксперта
прашиваемое время доставки заказа	б) нельзя изменить	
1.7. Способность заменять одни виды продукта другими, в том числе и при возникновении задержки в выполнении заказа	а) можно заменить б) нельзя заменить	
2.Эффективность или затраты, связанные с выполнением каждого из следующих функциональных видов деятельности:		
2.1. Затраты на транспортировку	а) окупаются б) не окупаются	
2.2. Затраты на складирование	а) окупаются б) не окупаются	
2.3. Затраты на управление запасами	а) окупаются б) не окупаются	
2.4. Затраты на планирование производства и диспетчеризация	а) окупаются б) не окупаются	
2.5. Затраты на закупки	а) окупаются б) не окупаются	
3. Использование активов		
3.1. Запасы	а) используются б) не используются	
3.2. Складские сооружения	а) используются б) не используются	
3.3. Собственный парк подвижного состава	а) используются б) используется не полностью в) не используются	

Проведенный внешний аудит позволяет руководству компании сопоставлять показатели ее работы с данными конкурентов по атрибутам, которые наиболее важны для клиентов. Внутренний аудит помогает выявить основные недостатки в работе компании. Все полученные данные (включая проведенный ранее анализ) позволяют дать рекомендации в отношении стратегии и указать, какие конкретные изменения должны быть сделаны в действующей операционной системе, выявить, какие ключевые переменные требуют корректировки.

Библиографический список

1. Колосов А. В. Экономическая безопасность хозяйствующих систем- М.: РАГС, 2010 – 658 с.
2. Королев М. И. Экономическая безопасность фирмы: теория, практика, выбор стратегии - М.: Экономика, 2011 – 284 с.
3. Евдокимова А.В. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации / Пашкина И.Н.: практическое пособие – М.: Джет, 2011 – 587 с.

О. М. МАХАНЬКО

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

ОБ ИЗМЕНЕНИИ ТРЕБОВАНИЙ К РАЗМЕРУ СОБСТВЕННЫХ СРЕДСТВ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

С 1 сентября 2014 г. вступило в силу Указание Банка России от 21 июля 2014 г. № 3329-У «О требованиях к собственным средствам профессиональных участников рынка ценных бумаг и управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов».

До принятия данного документа действовали положения приказа ФСФР от 24 мая 2011 г. N 11-23/пз-н «Об утверждении нормативов достаточности собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг, а также управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов».

В нем были установлены следующие нормативы достаточности собственных средств.

1. Профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществляющих:

1) дилерскую деятельность и (или) брокерскую деятельность и (или) деятельность по управлению ценными бумагами - 35 миллионов рублей;

2) депозитарную деятельность:

- не связанную с деятельностью расчетного депозитария или с деятельностью специализированного депозитария инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, - не менее 60 миллионов рублей;

- эмитента российских депозитарных расписок - 200 миллионов рублей;

- расчетного депозитария - 250 миллионов рублей;

- специализированного депозитария инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов – 80 миллионов рублей;

3) деятельность по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг - 100 миллионов рублей.

2. Управляющей компании, осуществляющей деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами - 80 миллионов рублей.

Норматив достаточности собственных средств профессионального участника рынка ценных бумаг может быть уменьшен в случае:

- страхования ответственности профессионального участника рынка ценных бумаг на основании заключенного договора страхования со страховой организацией, удовлетворяющего установленным в данном документе требованиям;

- ходатайства саморегулируемой организации (СРО), членом которой является профессиональный участник рынка ценных бумаг.

При этом снижение норматива достаточности собственных средств не могло превышать 20 процентов от установленного размера. Кроме того сумма, на которую мог быть снижен норматив достаточности собственных средств, не могла превышать 25 процентов от страховой суммы.

Банк России утвердил новый порядок расчета минимального размера собственных средств профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Теперь он определяется как произведение постоянной величины (2 миллиона рублей) на норматив достаточности собственных средств (НДСС).

Согласно расчетов минимальный размер собственных средств устанавливается на следующем уровне.

1. Для профессиональных участников рынка ценных бумаг:

1) для брокеров:

- имеющих право на основании договора на брокерское обслуживание с клиентом использовать в своих интересах денежные средства клиентов и (или) совершать сделки с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами за счет клиентов без привлечения другого брокера (агента) – 35 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 17,5); если брокер является членом саморегулируемой организации на рынке ценных бумаг, удовлетворяющей установленным в данном нормативном документе требованиям - 15 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 7,5);

- осуществляющих деятельность только по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, базисным активом которых является товар - 5 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 2,5);

- прочих - 3 миллиона рублей (НДСС устанавливается равным 1,5);

2) для дилеров - 3 миллиона рублей (НДСС устанавливается равным 1,5);

3) для управляющих - 35 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 17,5); если управляющий является членом саморегулируемой организации (СРО) на рынке ценных бумаг, удовлетворяющей установленным в данном нормативном документе требованиям - 5 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 2,5).

4) для депозитариев:

- являющихся эмитентами российских депозитарных расписок - 200 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 100);

- осуществляющих деятельность расчетного депозитария - 250 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 125);

- осуществляющих деятельность специализированного депозитария инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов - 80 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 40);

- прочих - 15 миллионов рублей (НДСС устанавливается равным 7,5);

2. Размер собственных средств управляющих компаний, осуществляющих деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, должен составлять не менее 80 миллионов рублей.

Таким образом, новый регулятор (Банк России) оставил без изменения требования к минимальному размеру собственных средств для управляющих компаний, осуществляющих деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, - 80 миллионов рублей.

Изменения не коснулись и размера собственных средств для регистраторов - 100 миллионов рублей.

Прежним остался и дифференцированный подход при определении минимального размера собственных средств для профессиональных участников рынка, осуществляющих депозитарную деятельность. При этом снизились требования к размеру собственных средств (с 60 миллионов рублей до 15 миллионов рублей) только для одной категории депозитариев - тех, деятельность которых не связана с деятельностью расчетного депозитария или с деятельностью специализированного депозитария инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов.

Для дилеров минимальный размер собственных средств существенно снизился (с 35 миллионов рублей до 3 миллионов рублей).

При сохранении требований к минимальному размеру собственных средств для управляющих на уровне 35 миллионов рублей, появилась возможность существенно снизить данный норматив для тех управляющих, которые являются членами саморегулируемой организации на рынке ценных бумаг, удовлетворяющей установленным в данном нормативном документе требованиям. В этом случае норматив достаточности собственных средств составит 5 миллионов рублей.

Требования к минимальному размеру собственных средств на прежнем уровне (35 миллионов рублей) остались только для тех брокеров, которые на основании договоров на брокерское обслуживание с клиентами имеют право использовать в своих интересах денежные средства клиентов и (или) совершать сделки с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами за счет клиентов. А если брокер является членом СРО, удовлетворяющей установленным в данном нормативном документе требованиям, данный норматив снижается до 15 миллионов рублей.

В отдельную категорию выделены брокеры, занимающиеся деятельностью только по заключению договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, базисным активом которых является товар. Для них минимальный размер собственных средств снизился до 5 миллионов рублей.

Для тех брокеров, деятельность которых не подпадает под перечисленные выше критерии, норматив достаточности собственных средств снижен до 3 миллионов рублей.

Необходимо обратить внимание на тот фактор, что в Указании Банка России четко прописано, для каких категорий профессиональных участников рынка ценных бумаг норматив достаточности собственных средств может быть снижен за счет членства в СРО.

С инициативой разграничить требования к собственным средствам профессиональных участников рынка в зависимости от совершаемых операций выступила Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) сразу после решения Федеральной службы по финансовым рынкам существенно ужесточить требования к собственному капиталу профессиональных участников с 1.07.2010 г. (приказ ФСФР от 30 июля 2009 г. N 09-29/пз-н).

Повышение минимальных требований к размеру собственных средств (с 5 миллионов рублей для дилеров и с 10 миллионов рублей для брокеров и управляющих) до 35 миллионов рублей привело к снижению количества лицензированных компаний, работающих на фондовом рынке.

Тем же документом было предусмотрено с 1.07.2011 г. увеличение нормативов достаточности собственных средств для представителей перечисленных выше видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг до 50 миллионов рублей, а также предусматривалось ужесточение требований к величине собственных средств для депозитариев и регистраторов. Приказ ФСФР РФ от 24.05.2011 N 11-23/пз-н отменил планируемое повышение минимального капитала профессиональных участников рынка ценных бумаг, утвердив новые нормативы достаточности, рассмотренные выше.

Профессиональные участники рынка ценных бумаг неоднократно сетовали на то, что требования к размеру собственных средств являются завышенными, в ФСФР отвечали, что повышают устойчивость рынка, действуя параллельно с ЦБ, который также последовательно повышает требования к минимальному размеру капитала банков.

Однако, после того как функции регулятора фондового рынка перешли к ЦБ, он начал демонстрировать готовность дифференцировать требования. Так, в ноябре 2013 года было предложено установить минимальный размер собственных средств 5 миллионов рублей для брокеров, торгующих только товарными фьючерсами. Таких игроков на российском рынке не более трех десятков, но тогда эксперты предполагали, что это первый шаг в направлении дифференциации требований для всех участников рынка.

«Очень важно ввести дифференцированные требования к капиталу в зависимости от операций, которые проводит финансовая организация»,— говорит председатель правления НАУФОР Алексей Тимофеев. По его мнению, это будет способствовать развитию бизнеса небольших региональных компаний. "Сейчас наш рынок отформатирован, на нем практически нет субброкеров, почти все брокеры пользуются деньгами клиентов и сами торгуют на бирже. Профессиональные участники давно провели докапитализацию и увеличили собственный капитал до 35 млн руб. и выше",— возражает гендиректор компании "Ай Ти Инвест" Владимир Твардовский. Но и он

соглашается с тем, что дифференцированный подход к капиталу брокеров будет способствовать появлению мелких участников, "а наличие разных игроков придает устойчивость существующей финансовой системе".

В статье «ЦБ пошел на снижение» ("Российская Бизнес-газета" №932 (3) от 28.01.2014 г.) Е.Носкова приводит мнение и других участников рынка о снижении норматива достаточности собственных средств для профессиональных участников рынка ценных бумаг.

«Думаю, что решение снизить требования к уставному капиталу ряда профучастников должно позитивно сказаться на количестве игроков на рынке, что, в свою очередь, приведет к увеличению конкуренции, а значит, и к улучшению клиентского сервиса в целом по всему рынку», - отметил аналитик инвестиционного холдинга "Финам" Антон Сороко, добавив, что требование по вступлению в СРО также кажется вполне объективным. По его мнению, любая деятельность должна контролироваться как извне, так и внутри.

Аналитик финансовой компании "AForex" Нарек Авакян высказал свое мнение о необходимости смягчать финансовую политику через облегчение доступа к инвестиционному и финансовому бизнесу с одновременным ужесточением надзора через такие формы, как СРО. Он считает, что эта мера увеличит прозрачность инвестиционного и финансового бизнеса в России.

Но не все профучастники поддержали инициативу ЦБ по снижению величины минимального размера собственных средств. Гендиректор "Регистратор Р.О.С.Т." Олег Жизненко считает, что нормативы достаточности собственных средств нужно оставить без изменений или даже разработать программу их постепенного повышения, рассчитанную на 5 или 10 лет. "За последние годы правовая культура и качество регулирования и саморегулирования, безусловно, сильно выросли. Но нам всем еще нужно долго работать, чтобы эти ограничители могли создать надежную защиту помимо реальных денег в собственном капитале", - заключил эксперт.

Тема СРО является сейчас актуальной. Концепция развития российских СРО, разработанная Минэкономки, была одобрена Белым домом 29.01.2015 г. на специальном заседании. По данным Минэкономки, сейчас существует 1191 СРО. Проанализировав их работу, министерство выявило ряд проблем: низкое качество стандартов, недостаточность контроля за членами СРО, невысокая ответственность (выплаты из компенсационных фондов происходят крайне редко). В представленном на рассмотрение документе изложены меры по увеличению степени ответственности самих СРО, а также их членов, обоснована необходимость формирования общего подхода к работе СРО и ограничение отраслевых особенностей.

Разработчики предлагают установить солидарную ответственность членов СРО и расширить перечень оснований для обращения к взысканию средств компенсационных фондов.

Соответствующие поправки к закону о СРО будут подготовлены к июню 2015г., после чего будут разрабатываться изменения в отраслевое законодательство.

Единственное замечание вызвал универсальный характер концепции. Первый зампред ЦБ Сергей Швецов предложил исключить из нее финансовый сектор, поскольку он «иным образом регулируется». Для координации деятельности СРО в этой отрасли мегарегулятор (ЦБ) разработал отдельный законопроект «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков», который 20 января 2015 г. был принят Госдумой в первом чтении.

Татьяна Гришина в статье «ЦБ отдаст крупным СРО финансовых рынков половину контрольных полномочий» («Коммерсантъ» от 27.10.2014) отметила, что проект появился более года назад, когда полномочия ФСФР передавались Центробанку, в качестве обещания рынкам о том, что вместе с мегарегулятором они получат действующие принципы работы СРО на них. Проект в большей степени посвящен совместному регулированию сегментов финансового рынка Центробанком при участии отраслевых СРО, чем саморегулированию. В нем перечислены 16 видов деятельности - от брокеров до сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов. При этом в каждом сегменте предполагается существование двух СРО с долей участников не менее 34% на своем рынке. Разногласия ЦБ с Минэкономки и ФАС о том, что такая структура породит монополизацию, сняты, ФАС поддержала проект. Согласно проекту, Банк России вправе передать следующие полномочия: "по надзору за соблюдением членами СРО требований законов и нормативных актов", регулирующих деятельность на конкретных рынках; аттестацию руководителей и работников компаний; получение отчетности; утверждение программ квалификационных экзаменов для аттестации в сфере профдеятельности; ведение реестра аттестованных лиц. Порядок передачи полномочий и их исполнения ЦБ устанавливает самостоятельно отдельно для каждой СРО.

В ходе обсуждения базового закона о саморегулируемых организациях Швецов отметил, что «мировой вектор по финансовому сектору — это усиление регулирования» и предложил сохранить практику, согласно которой финансовый сектор не подпадает под действие закона о СРО. Однако в Белом доме идея выделения финансового сектора из общей концепции вызвала возражения. «Мы считаем, что это должно быть в рамках единого законодательства»,— заявил первый вице-премьер Игорь Шувалов.

Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА

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

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЦЕЛЕЙ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Цель руководства при создании малых предприятий - это возможность поддержания и развития предприятия для удовлетворения социально-экономических потребностей. С данной позиции, предприниматель является лидером, и, соответственно, развитие рабочего коллектива является его

ответственностью. Целью коллектива является - удовлетворение собственных социально-экономических потребностей с помощью своей деятельности.

Аддитивная модель, в которой результативным показателем является концепция доверия, а факторами модели – составляющие ее связи, сгруппированные по сфере влияния [4]:

$$Y = t_1 + t_2 + t_3 + t_4 + t_5, \quad (1)$$

где,

Y – совокупность связей

t_1 – производственно-технологическая связь

t_2 - финансово-экономическая связь

t_3 – организационно-структурная связь

t_4 – личностно-психологическая связь

t_5 – юридическая связь

Внутрифирменные взаимоотношения рассматриваются как совокупность связей различных категорий взаимодействий.

Исследования будут проводиться с использованием математического описания системы[3].

Рассмотрим дифференциальное уравнение $y^n = \frac{d^n y(t)}{dt^n}$

и, следовательно, линейное дифференциальное уравнение n-го порядка выглядит следующим образом:

$$a_n y^n + a_{n-1} y^{n-1} + \dots + a_0 y^0 = b_m x^m + \dots + b_0 x^0, \quad (2)$$

где,

y - Показатель доверия в предпринимательстве (категория доверия, обозначаемая Y)

a - Вектор состояния во взаимосвязях, сгруппированных по сфере влияния

b - Вектор цели во взаимосвязях, сгруппированных по сфере влияния

x - Взаимосвязи, сгруппированные по сфере влияния (t_1, t_2 и т.д.)

Правая часть уравнения описывает воздействие на линейную систему или называется управлением.

Для внесения конкретности показателям в формуле (2) используем достаточно общую теорию управления, которая предполагает три вектора для рассмотрения процесса управления[1]. Данную модель можно перенести на управление в предпринимательстве, по всем категориям связи. Представленные связи необходимо рассмотреть под тремя представленными векторами: вектор цели (b), вектор состояния (a) и вектор ошибки управления (Δ), который будет задействован чуть позже.

Что подразумевается под показателем вектора состояния? Любая организация имеет свои личные цели, для достижения которых необходимо приложить усилия не только одного человека, а работу целой организованной команды с соответствующим настроением и эмоциональной осознанности смысла деятельности. В первую очередь, необходимо честно расставить цели

организации и определить сегодняшнее расстояние до цели, что является то же масштабной работой, когда вопрос касается всех сфер.

Первый этап. Для осуществления качественного анализа необходимо определить цели организации, которые должны быть достигнуты, чтобы обеспечить экономический и социальный рост предприятия, как следствие, увеличение его стоимости и максимизация прибыли. В данной работе цели дифференцированы не только по отраслям, то есть в каждой разновидности связи существуют свои цели, но и по среды воздействия.

Второй этап. Описывая вектор состояния, следует отметить, что t_1-t_5 , являются входными параметрами в систему. Вектор состояния дополняется параметрами: управляемые (могут быть изменены со стороны субъекта) и свободные (при изменении управляемых, можно характеризовать как «белый шум», так же могут требовать дополнительных затрат для своего управления). На данном этапе описывается текущее положение предприятия каждый в своей части. То есть методом индексной оценки, и описания ситуации происходит фиксация входных параметров. Входные параметры преобразуются в некоторую функцию $W(p)$, таким образом, осуществляется работа над каждым параметром в отдельности.

Возникают ситуации, когда функция испытывает некоторые трудности и тогда посылает вызовы во внешнюю среду (выходит за пределы системы). Теория автоматизированных систем считает, что для решения данных ситуаций приходят на помощь механизмы[2]. Разработанные механизмы для конкретного предприятия при входе в систему должны дать положительный результат в виде повышенного фактора доверия, коим является цель исследования.

Третий этап. Идеальным состоянием считается то, что на выходе из системы достигается вектор цели, но в реальности получаются параметры, преобразованные t_1-t_5 , которые могут не полностью удовлетворять требованиям и иметь большой отрыв от вектора цели. Для максимально удовлетворительного результата и изъятия погрешности выходные принимаются меры, инструменты, временно фактор и параметры вновь становятся входными и проходят функцию заново (Рис.1). Тем самым результат должен больше приблизиться к совершенству.

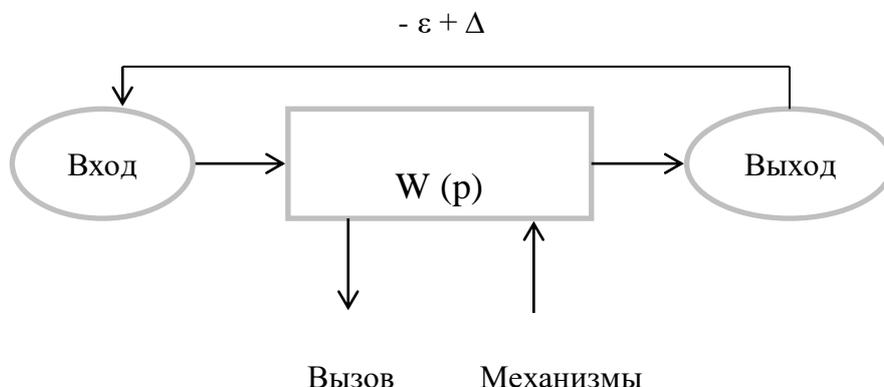


Рис. 1. Алгоритм достижения цели внутри предприятия

Δ - вектор ошибки. Данный показатель говорит о том, что полная стабильность невозможна и причины ее снижения должны учитываться при повторной загрузке выходных данных уже как входных. Вектор ошибки должен стремиться к минимальным значениям.

ε - личностно-психологический фактор, играющий отрицательную роль в становлении доверия в предприятии – «белый шум». Данный фактор должен в обязательном порядке становиться входным показателем, так как любое негативное образование должно быть проанализировано и, по возможности, его воздействие на весь процесс снижено.

Все указные воздействия на объект должны ставить своей целью непрерывное совершенствование организации при обеспечении устойчивости данного объекта под воздействием внешней среды и внутренних изменений. Благодаря этому процесс претерпевает постоянные изменения, которые направлены на совершенствование системы во времени. Неизбежно то, что пропорционально течению во времени будет модифицироваться и содержание взаимосвязей.

Библиографический список

1. Алексеев А.А. Теория управления./ Алексеев А.А., Имаев Д.Х., Кузьмин Н.Н., Яковлев В.Б. - СПб.: СПбГЭТУ "ЛЭТИ", 2009. - 120 с.
2. Сабитов К.Б. Функциональные, дифференциальные и интегральные уравнения./ Сабитов К.Б. - Издательство: Высшая школа. ISBN 5-06-004759-8; 2010 г. – 230 с.
3. Томилов В.В. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства / Томилов В.В., Крупанин А.А., Хакунов Т.Д. [Электронный ресурс] - <http://www.marketing.spb.ru/read/m20/index.htm>
4. Достаточно общая теория управления. Постановочные материалы учебного курса факультета прикладной математики – процессов управления Санкт-петербургского государственного университета./ Академия управления им.К.П.Петрова - ВП СССР, версия 1992 с уточнениями по 22.06.2004

Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА, А. И. ХУСАИНОВА, И. Р. КОЩЕГУЛОВА
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (г. Уфа)

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИКЕ

В современном обществе проблема доверия с каждым годом приобретает все более масштабную роль и постепенно выходит на передний план исследований в сфере гуманитарных наук. Исследования по данному направлению проводятся представителями целого ряда гуманитарных дисциплин: экономистами, юристами, социологами, политологами, философами, и т.д. Непрерывно растущий уровень информационной

насыщенности экономических и социальных взаимодействий, совершенствование средств информационного обмена, расширение форм взаимодействий индивидов – увеличивают скорость и масштабы принятия экономических решений, что в свою очередь, меняет и значение доверия в обществе.

Экономическое осмысление сущности и природы доверия можно найти в трудах Дж.Коулмана, К.Эрроу, Р.Локка, Ф.Фукуямы, Р.Галати и др. Среди отечественных экономистов, занимавшихся исследованием феномена доверия, можно отметить А.Олейника, Е.Марушкину, А.Ляско, В.Шапошникову, И.Жилину, Ю.Ольсевича и др. Однако до сих пор, не смотря на обширный список трудов, посвященных данной тематике, анализ феномена доверия в экономике остается неполным и обрывочным. Сложность изучения проблемы доверия состоит в том, что современные гуманитарные дисциплины, рассматривая природу доверия, как правило, остаются в рамках границ узконаправленных областей науки. Таким образом, понимание доверия как общественного феномена значительно сужается, тем самым лишая общество возможности находить и использовать эффективные инструменты, способствующие дальнейшему укреплению доверия между индивидами и организациями, и в конечном итоге, повышению эффективности функционирования общества в целом. Надо также отметить, что в российской экономике, по сей день недостаточной окрепшей после проведенных социально-экономических реформ последних десятилетий, носящих шоковый характер, проблема доверительных отношений играет исключительную роль. Уровень доверия в обществе, как одно из важнейших условий эффективного функционирования рыночной экономики, является некой лакмусовой бумажкой, определяющей способность общества гармонично и своевременно перестраиваться согласно существующим условиям. Недостаток доверия препятствует экономическому росту, сдерживает инвестиционную активность, вызывает другие негативные последствия. Малоизученными остаются методологические подходы к формированию института доверия в системе институциональных отношений, методик измерения доверия, имеющих прямое отношение к уровню и качеству жизни населения, его влиянию на социальное положение населения страны и демографические показатели [1]. Таким образом, в современных условиях исследование доверия в экономике приобретает непреходящую актуальность.

Природа доверия на разных исторических этапах и в рамках различных экономических школ рассматривалась экономистами сквозь призму собственных суждений об устройстве общества и экономической системы.

Так, сторонники государственного регулирования экономики меркантилисты считали, что государство оказывает непосредственное влияние на формирование доверия индивидов друг к другу и к самому государству.

Представители классической школы, в противоположность, оставаясь верными принципу «невидимой руки», утверждали возникновение доверия между участниками экономических отношений без участия государства.

Объектом исследования марксистов в вопросе доверия выступало общество в целом, при этом индивид стремился к удовлетворению не только своих, но государственных интересов. Они, так же как и меркантилисты, придерживались мнения о необходимости государственного вмешательства в процесс формирования доверия между экономическими агентами.

Для маржиналистов государство выступало гарантом справедливого и рационального распределения благ и защиты прав собственности. Только в этом случае, считали они, индивиды доверяют друг другу и к государству.

Институционалисты в целом, и неоинституционалисты в частности, признают, что ограниченность ресурсов, конкуренция, установление института частной собственности и неопределенность информации приводят к ужесточению отношений между экономическими агентами, и как следствие, к утрате доверия. Государство в данном случае должно создать некие институциональные ограничения и обеспечить выполнение договора. Экономисты институционального направления доверие определяют как ожидание действий партнера, способствующих снижению неопределенности и риска в сфере обменных отношений [2].

Наибольший интерес вызывают методы измерения доверия. Это связано с неконкретностью и отсутствием четких критериев объекта измерения, зависимости от огромного количества факторов, сложностью репрезентативности выборки исследований в связи с их субъективностью. При выборе инструментов доверия необходимо, прежде всего, учитывать, что в экономической деятельности доверие является результатом оценивания экономическими агентами неких количественных показателей. Реальная оценка экономическими агентами экономической ситуации, как правило, исходит не из анализа официальных макроэкономических показателей или сопоставлении данных экономической статистики. В сознании населения используются более доступные критерии, которые и формируют уровень общественного доверия. Следовательно, метод оценки уровня доверия непосредственно связан с оцениванием этих показателей.

В зарубежных исследованиях довольно часто доверие оценивают через измерение эффективности предпринимательской деятельности (С. Ковимладший), либо как индекс потребительского доверия через такие параметры, как экономические ожидания, ожидания в отношении доходов, склонность к покупкам, потребительский климат (Мичиганский университет, Кабинет министров правительства Японии и др.). В мировой и российской практике уже реализуются проекты построения индексов доверия через оценку потребительских ожиданий, потребительской уверенности; через систему репутационных рисков (Ариф Заман). Очевидно, что такие методики базируются на опросе ключевых экспертов рынка, клиентов, партнеров, общественного мнения [3].

Анализируя инструменты измерения доверия, нельзя не упомянуть рейтинговые агентства. Основной функцией рейтинговых агентств является присвоение рейтингов компаниям на основе оценивания совокупности

показателей. Для инвесторов и других экономических агентов рейтинг является ориентиром инвестиционной привлекательности компании либо страны в целом (в случае, если речь идет о международном рейтинговом агентстве).

Несомненно, что формирование доверия происходит посредством обеспечения правового порядка в государстве. Чем выше уровень правопорядка в государстве, обеспеченность прав и свобод граждан, тем выше доверие населения к органам государственной власти, и другим экономическим агентам.

Признание важной роли и значения доверия в экономике еще не означает его автоматического появления. В условиях экономических, политических и социальных изменений доверие все больше становится результатом целенаправленного конструирования и выращивания институтов создания и поддержания доверия, как в обществе, так и в экономике [1]. Особенно важно целенаправленное построение доверия во время экономических кризисов, т.к. в это время страны неизменно сталкиваются с проблемой сохранения доверия в экономике. Экономический кризис неизменно влечет за собой кризис доверия.

Построение доверия населения — обязательное условие экономического развития страны, устойчивого к внешним воздействиям. Уровень развития страны зависит от государственной стратегии, построенной на доверии. На сегодняшний день это единственный путь обеспечения притока инвестиций извне.

Библиографический список

1. Сухих, В. В. Конструирование доверия в экономике [Текст] / В.В. Сухих // межвуз. сб. науч. трудов – Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук, 2012. – С. 26.
2. Таханова, О. В. Институт доверия в современной экономике [Текст] / О.В. Таханова // сборник научных трудов – Улан-Удэ: ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления», 2012. – С. 24
3. Глушко, И. В. Социальное доверие: проблема измерения и экономической оценки [Текст] / И.В.Глушко // Исторические, философские, политические и юридические науки. Вопросы теории и практики, № 7. Ч. 2.– Тамбов: Грамота, 2014. С. 60–63.

Р. И. МУХАМЕТЬЯНОВА, А. И. ХУСАИНОВА

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

УРОВНИ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В период возникновения предприятие имеет рискованный характер. Для начала отметим, что доверие имеет условные три уровня. Во-первых, доверие индивида к самому себе, то есть любого рода деятельность невозможна, если предприниматель-организатор дела, его квинтэссенция не имеет доверие себе; в более развернутом смысле, рассматривается как вера в себя, доверие своей

профессиональной интуиции и надежда на успех. Именно эти составляющие являются первой ступенью доверия. На этапе проектирования, начинающий предприниматель отдает предпочтение людям, пользующимся его личным доверием (это могут быть родственники, друзья, однокурсники, то есть отношения, которые будут базироваться на личной симпатии). Отмечается возникновение второго уровня доверия – это доверие, основанное уже на имеющемся опыте контакта с другим объектом.

Третий уровень доверия - доверие индивида к политическим, экономическим и социальным институтам (зависит от политического и экономического климата в стране).

Взаимоотношения, возникающие между агентами в бизнесе, аналогичны отношениям в социальной и личной жизни людей и является актуальной темой исследования так же и в области экономики. В ходе соприкосновения экономических единиц итогом успешного взаимодействия является не только удовлетворительный результат, но и сам процесс его достижения, который является более трудоемким. В итоге деловые отношения могут разворачиваться по 4 сценариям:

1. Результат достигнут, но его достижение дано с трудом: трудности во взаимоотношениях между участниками, отклонение от сроков, участие некоторых факторов, уменьшающие степень доверия.

2. Результат достигнут, его достижение не было проблемным, мелкие возникающие неточности решались моментально за счет достижения высокого уровня доверия.

3. Результат не достигнут, но его достижение было более чем удовлетворительным, между участниками договора возникли доверительные отношения.

4. Результат не достигнут, и его достижение было проблемным.

Идеальным развитием событий для малого бизнеса является вторая ситуация, при которой есть результат и путь достижения этого результата так же удовлетворителен. Такого плана союз может возникать не только при длительных контрактных отношениях, но и при первичном взаимодействии. Но, несмотря на это, остальные версии так же имеют место быть. Рассмотрим первый и третий случаи. В первом случае отмечено достижение результата, что является основополагающим, но на это были затрачены немалые силы. Вновь возникающие трудности по мере преодоления предыдущих лишь усиливали необходимость и желание достижения конечной точки. В третьем случае договорной процесс отличается возникновением симпатии и взаимопониманием и недостижение конечной точки может быть зависимым от субъективных причин. Вполне вероятно дальнейшее сотрудничество. В четвертом случае развитие дальнейших отношений имеет весьма маленькую вероятность. Введение механизма регулирования компетенций позволяет проработать путь достижения результата, то есть, делает акцент на благоприятном сотрудничестве, и, уже как следствие, достижение цели [3]. Сущность данной разработки заключается во взаимодействии, когда

предприниматель переходит от первого уровня доверия ко второму и воздействует на своих сотрудников. Тем самым сотрудники через второй уровень доверия переходят в первый, мотивирующий самого себя.

Структура взаимодействия в предпринимательстве включает следующие элементы:

1. Определяются цели взаимодействия. В предпринимательстве главным является не только достижение очевидного результата, но в подтексте самой сделки может подразумеваться другая идея, такая как реализация скрытого замысла. Например, основной задачей определенного контракта может быть не получение непосредственной прибыли, а построение доверительных взаимоотношений, знакомство с партнерами интересующей отрасли, слияния. В описанном случае можно говорить о нацеленности не на результат, а на процесс. Так же, для дальнейшего благотворного сотрудничества необходимо продемонстрировать результат усилий, связи с чем, будут приниматься следующие решения.

2. Необходимо ранжировать цели по степени значимости. Необходимо определить экономическую значимость основных целей и базовые показатели при достижении главной цели. Предприятие в малом случае обладает достаточными ресурсами для одновременной реализации всех сопутствующих целей, связи с этим, выделение главных, отталкиваясь от резервов ресурсов является признаком разумной политики ведения предпринимательства. В рамках данной политики необходимо определить приемлемую политику, в рамках которой будет лежать метод эффективного достижения поставленной цели.

Анализ структуры доверия позволяет выявить факторы и связи, влияющие на формирование данного ресурса. Результат коммерческой деятельности предприятия во многом зависит от эффективного содействия взаимодействующих единиц в рассматриваемой структуре [2]. Внутри организации существуют различные виды связей, которые предполагают взаимодействие во внутренних и во внешних системах. Любые взаимоотношения между людьми, являющимися бизнес единицей, имеют взаимовыгодное сотрудничество в любой сфере. Рассмотрим аддитивную модель, в которой результативным показателем является бизнес-связь партнеров, а факторами модели – составляющие ее связи, сгруппированные по сфере влияния[3]:

$$C = C_{пт} + C_{фэ} + C_{ос} + C_{лп} + C_{ю} \quad (1)$$

где,

C – совокупность связей

$C_{пт}$ – производственно-технологическая связь

$C_{фэ}$ - финансово-экономическая связь

$C_{ос}$ – организационно структурная связь

$C_{лп}$ – личностно-психологическая связь

$C_{ю}$ – юридическая связь

При анализе предпринимательства следует уделить особое внимание процессу соприкосновения интересов, которые проявлены по сферам взаимосвязи, при котором достигается консенсус между сторонами экономической сделки.

Библиографический список

1. Илюшина М.Н. Понятие, признаки и место предпринимательских договоров в системе гражданско-правовых договоров // Законы России: опыт, анализ, практика./ Илюшина М.Н. - 2010. - № 1. - С. 410 с.
2. Лаврушина О.И. Банковский менеджмент: учебник/кол.авторов под редакцией д-ра экон.наук, проф. О.И. Лаврушина.-2-е изд. Перераб.и доп. – М.:КНОРУС, 2011-560 с.
3. Томилов В.В. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства./Томилов В.В., Крупанин А.А., Хакунов Т.Д. [Электронный ресурс]. Режим доступа: - <http://www.marketing.spb.ru/read/m20/index.htm>
4. Экономические отношения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: - <http://www.center-yf.ru/data/economy/Ekonomicheskie-otnosheniya.php>

Э. Ф. НУГМАНОВА, Ю. В. ФИЛИППОВА

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

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях продолжающегося усиления конкуренции между предприятиями всё большее значение приобретают практические подходы к управлению финансовым потенциалом. При этом указанное направление менеджмента является базовым по отношению к таким элементам как управление качеством, разработка и продвижение новых ассортиментных групп и т.д.

Анализ показал, что для большей части предприятий России можно выделить следующие виды потенциалов предприятия, которые показаны на рисунке 1.

В данной статье особое внимание будет уделено финансовому потенциалу предприятия.

Финансовый потенциал - раскрывается через исследование количества и качества финансовых ресурсов, определяющих возможности функционирования и развития предприятия. К факторам, характеризующим финансовый потенциал предприятия, относятся: достаточность оборотных средств на предприятии, стоимость имущества предприятия, норма накопления прибыли, размер внешнего и внутреннего долга и т.д., во многом определяет инвестиционную конкурентоспособность предприятия, кредитоспособность, экономическую независимость. [1]

Диагностика финансового потенциала компании позволяет выявить наиболее существенные проблемы (узкие места) в производственно-хозяйственной и финансовой деятельности компании, установить причины их возникновения, определить пути увеличения положительного финансового результата, что является важным условием стабильного развития и повышения конкурентоспособности компании. [2]

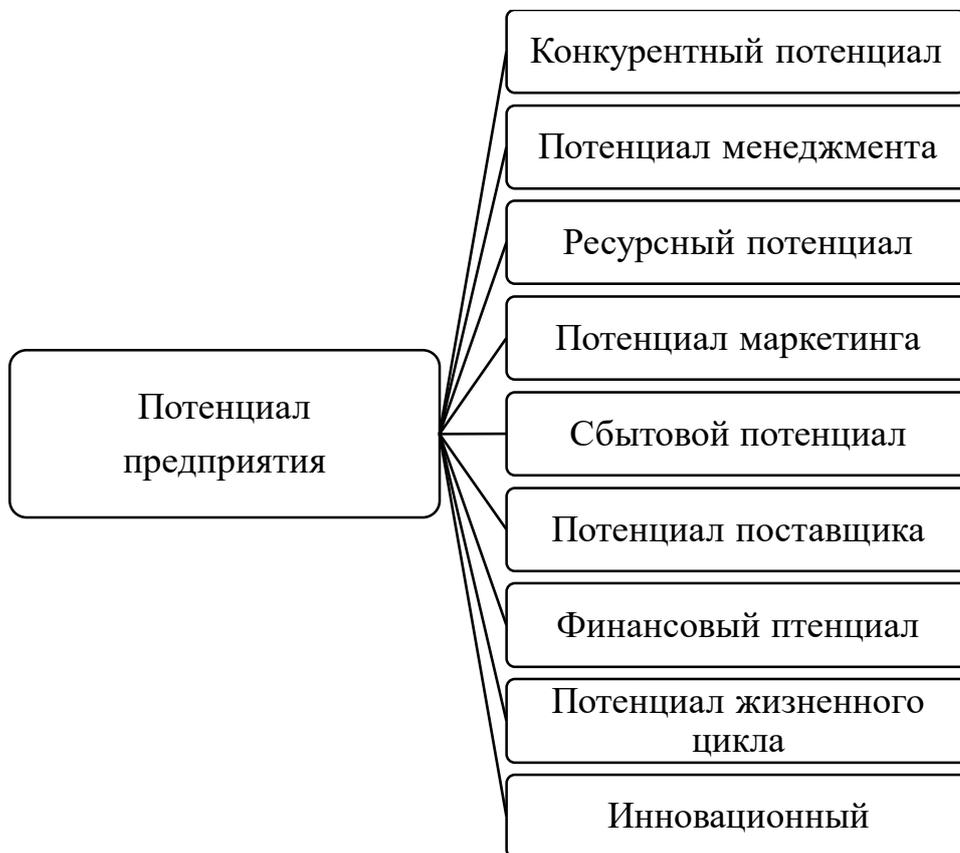


Рис. 5- Потенциалы предприятия

Главной задачей управления финансовым потенциалом компании является оптимизация финансовых потоков с целью максимального увеличения положительного финансового результата. Для этого компания должна иметь правильно составленный финансовый план своей деятельности. [3]

В условиях рыночной экономики проблема оценки финансового потенциала предприятия распадается на ряд отдельных вопросов, из которых ключевым является финансовый анализ.

В традиционном понимании финансовый анализ – это метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности. Такого рода анализ может выполнять как управленческим персоналом данного предприятия, так и любым внешним аналитиком, поскольку в основном базируется на общедоступной информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Основной целью финансового анализа является получение наибольшего числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную

и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассива, в расчетах с дебиторами и кредиторами, чтобы своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности. В ходе такого анализа аналитика и управляющего (менеджера) может заинтересовать не только текущее финансовое состояние предприятия, но и его проекцию на ближайшую или более отдаленную перспективу, то есть ожидаемые параметры финансового состояния.

Информационной основой проведения анализа финансового потенциала предприятия является финансовая бухгалтерская отчетность, которая представляет собой комплекс взаимосвязанных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период.

Основные показатели, отражающие финансовое положение предприятия, представлены в балансе. Баланс характеризует финансовое положение предприятия на определенную дату и отражает ресурсы предприятия в единой денежной оценке по их составу и направлениям использования, с одной стороны (актив), и по источникам их финансирования – с другой (пассив).[4]

Баланс отражает состояние хозяйства в денежной оценке, кроме того он обладает кумулятивным эффектом, так как представляет последствия всех решений и сделок, которые имели место и были учтены до даты его составления.

Критерии оценки результатов использования финансового потенциала предприятия:

- объем получаемой чистой прибыли;
- коэффициент абсолютной ликвидности (нормативное значение 0.2);
- коэффициент текущей ликвидности (нормативное значение менее 2.0);
- коэффициент обеспеченности собственными средствами (нормативное значение не менее 0,1);
- коэффициент финансовой независимости;
- коэффициент финансового левериджа.

Одну из главных задач управления капиталом — максимизацию уровня рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска — реализуют разными методами. Основной механизм ее решения — расчет эффективности использования заемного капитала, измеряемой эффектом финансового рычага. Финансовый рычаг характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала.

Коэффициент финансового левериджа (плечо финансового рычага) определяется как отношение заемного капитала к собственному капиталу. Он прямо пропорционален финансовому риску предприятия, отражает надежность, рейтинг и доверие к нему.

Для получения достоверной оценки коэффициента финансового левериджа его следует рассчитывать не поданным бухгалтерской отчетности, а

по рыночной оценке стоимости активов. По успешно функционирующим на рынке предприятиям достаточно часто их рыночная стоимость превышает балансовую стоимость, следствием чего являются получение меньшего значения коэффициента финансового левеиджа и снижение уровня финансового риска.

Эффект финансового рычага (ЭФР) показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств. Эффект возникает за счет разницы между рентабельностью использования активов предприятия (собственных средств) и стоимостью заемных средств. Положительная разница может иметь место только в том случае, если экономическая рентабельность активов фирмы больше ставки процента по кредиту. Рекомендуемое значение ЭФР — 0,33-0,5. Эффект финансового рычага рассчитывается по формуле:

$$\text{ЭФР} = (1 - K_n) \times (P_c - C_{зк}) \times \frac{ЗК}{СК} \quad (1)$$

- K_n — коэффициент налогообложения, в виде десятичной дроби;
- P_c — рентабельность совокупного капитала до уплаты налогов. %;
- $C_{зк}$ — средневзвешенная цена заемного капитала, %;
- $ЗК$ — среднегодовая сумма заемного капитала;
- $СК$ — среднегодовая сумма собственного капитала.

Дифференциал финансового рычага — главное условие, формирующее положительный эффект финансового результата. Этот эффект проявляется только в том случае, если уровень операционной прибыли, генерируемой активами предприятия, превышает средний размер процента за используемый кредит (включающий не только его прямую ставку, но и другие удельные расходы по его привлечению, страхованию и обслуживанию), т.е. дифференциал финансового рычага - положительная величина. Чем больше положительное значение дифференциала финансового рычага, тем выше при прочих равных условиях будет его эффект.

Финансовый рычаг следует рассматривать как важный экономический инструмент, использование которого позволяет при рациональной структуре капитала, уровне затрат на его формирование положительно влиять на финансовые результаты хозяйствующего субъекта. Применение финансового рычага заключается в привлечении заемных средств для финансирования деятельности предприятия на выгодных условиях. Это расширяет финансовые возможности развития соответствующего предприятия, в ряде случаев позволяет снизить затраты на аккумуляцию необходимых ресурсов, соответственно увеличить сумму прибыли и рентабельность производства.

Финансовым рычагом принято считать потенциальную возможность управлять прибылью организации, изменяя объем и составные капитала собственного и заёмного. Финансовый рычаг (леверидж) применяется предприятиями тогда, когда возникает цель увеличить доход предприятия. Ведь именно финансовый левеидж считается одним из основных механизмов управления доходностью предприятия. В случае применения такого

финансового инструмента, предприятие привлекает заёмные деньги, оформляя кредитные сделки, этим капиталом заменяется собственный капитал и вся финансовая деятельность осуществляется лишь с использованием кредитных денег. Но следует помнить, что таким образом предприятие значительно увеличивает собственные риски, ведь независимо от того, принесли ли прибыль вложенные средства или нет, платить по долговым обязательствам необходимо. При использовании финансового рычага нельзя не учитывать эффект финансового левериджа. Этот показатель является отражением уровня дополнительной прибыли на собственный капитал предприятия с учётом различной доли использования кредитных средств.

Таким образом, в данной статье доказана необходимость управления финансовым потенциалом предприятия путем выявления существующих проблем. Основной механизм ее решения — расчет эффективности использования заемного капитала, измеряемой эффектом финансового рычага. В основе такого инструментария рекомендовано рассчитать коэффициент финансового левериджа и эффект финансового рычага. Ведь именно финансовый леверидж считается одним из основных механизмов управления доходностью предприятия.

Библиографический список

1. Николаевская О.А. Реализация инвестиционно-финансового потенциала предприятия // Финансы и кредит. - №30(558). - 2013. с.80-85
2. Валеева Ю.С., Исаева Н.С. Диагностика производственно-финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. - №1. с. 38-44.
3. Банчаева А. Управление финансовый потенциалом организации // Маркетинг. – 2007. - №4. – с. 24-34.
4. Герчикова И.Н. Менеджмент. Практикум: Учебное пособие для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 335 с.

Э. Р. ФАТКУЛЛИНА

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

УЧЕТ ИНФЛЯЦИИ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ РАСЧЕТАХ

Инфляция – это процесс неуклонного роста уровня цен в экономике с связи с опережением темпов роста денежной массы по сравнению с ростом товарной массы.

Высокая и непредсказуемая инфляция сдерживает инвестиционную активность в экономике по нескольким причинам:

- она снижает покупательную способность населения, чьи доходы отстают по темпам роста от уровня цен. Таким образом, сокращается платежеспособный спрос на продукты и услуги большинства проектов;

- инфляция способна снизить ритмичность производства, поскольку может создать проблемы с поставками сырья, материалов, топлива, дестабилизировать обстановку на рынке труда;

- наконец, она может служить причиной увеличения инвестиций в связи с повышением производственных запасов. Готовясь к будущему росту цен, предприятие вынуждено формировать запасы сегодня, снижая их оборачиваемость и инвестируя в них дополнительные средства. Кроме того, стоимость капитальных работ и соответственно капитальные издержки также могут повыситься.

Все эти явления можно учесть, если строить расчет эффективности проекта исходя из пессимистических оценок объемов сбыта продукции, инвестиций и текущих затрат.

Вместе с тем относительно невысокая инфляция может создать благоприятные условия для развития отраслей экономики, ориентированных на экспорт, улучшить внешнеторговый баланс и тем самым повысить стоимость активов страны, поддержать капитализацию фондового рынка.

Учесть инфляцию при анализе инвестиционного проекта можно двумя способами [1]:

1) осуществив расчет на номинальной основе, т.е. задавшись определенным среднегодовым уровнем инфляции;

2) произведя расчет на реальной основе, т.е. оценив денежные потоки проекта в постоянных ценах.

Для того чтобы рассчитать денежные потоки проекта на номинальной основе, необходимо задаться определенным ожидаемым (лучше постоянным, а не изменяющимся из года в год) уровнем инфляции. Желательно, чтобы эта среднегодовая цифра опиралась на прогноз и отражала действительно существующие в экономике инфляционные ожидания, хотя для результатов оценки проекта это не очень существенно. Используя эту цифру, можно определить ожидаемые денежные потоки проекта по периодам его осуществления (по годам, кварталам или другим интервалам времени).

Затем следует продисконтировать эти потоки и получить NPV, а для этого нужно использовать в расчетах номинальные ставки дисконта.

Номинальные ставки – это ставки доходности, уровень которых отражает требования инвесторов к доходности проектов в условиях, принятых для расчетов, т.е. если, например, мы в своих расчетах используем уровень инфляции, равный 15% годовых, то номинальная ставка будет показывать, какой минимальный уровень доходности потребуют инвесторы от проекта с данным уровнем риска при инфляции 15% годовых. Соответственно, чем точнее цифра 15%, тем ближе номинальные ставки к тем, которые действительно существуют сегодня на рынке.

При осуществлении расчета на реальной основе мы как бы переносим проект в безинфляционную экономику. Для оценки денежных потоков мы используем цены на товары и услуги, которые действительно существуют на рынке сегодня, независимо от того, на какой период осуществления проекта

производится расчет, при этом неинфляционную динамику цен мы все же должны учесть. Так, если проект предусматривает относительное снижение цены на продукт проекта на этапе завоевания рынка, а затем ее повышение до определенного уровня после того, как товар займет свою рыночную нишу, то такое повышение цены должно быть нами учтено в расчетах. Однако когда бы такое повышение цены ни происходило, оценивать его мы должны по отношению к тому уровню цен в экономике, который существует сейчас.

В качестве ставки дисконта при осуществлении таких расчетов берется реальная ставка доходности.

Реальная ставка альтернативной (требуемой) доходности – это ставка, «очищенная» от инфляционной премии. Она отражает ту часть доходов инвестора, которая образуется сверх компенсации инфляционного роста цен.

Реальная ставка рассчитывается по формуле:

$$r_p = \frac{1+r}{1+h} - 1, \quad (1)$$

где r_p – реальная ставка;

r – номинальная ставка;

h – темп инфляции.

Все ставки выражаются в долях единицы.

Теоретически, оба метода расчета должны дать абсолютно одинаковые результаты, хотя на практике в связи с разницей в исходной информации могут возникнуть некоторые расхождения. Так, например, налоги в одном случае будут индексироваться по уровню инфляции, а в другом – несколько отставать по темпам роста.

Кроме того, иногда встречается мнение о том, что неравномерный характер инфляции на развивающихся рынках, в частности в России, приводит к необходимости применения переменных ставок дисконта при анализе инвестиционных проектов.

Эта точка зрения популярна, хотя не совсем корректна. Против нее можно высказать несколько аргументов:

- инфляция не только неравномерна, но и плохо предсказуема. Поэтому сделать прогноз инфляции на несколько лет вперед в России может быть нереально;

- переменные ставки дисконта затрудняют применение иных, чем NPV, критериев оценки эффективности проекта, которые могут существенно уточнить анализ;

- тот, кто захочет прогнозировать инфляцию на ряд лет вперед, рискует дать своим противникам повод для дискуссии на тему точности прогнозов. Количество экзогенных переменных в модели увеличится, что усложнит подготовку исходных данных, и процесс их обсуждения может неоправданно затянуться;

- ставка дисконта проекта, установленная на базе рациональных ожиданий по поводу будущего, отражает ожидаемые изменения инфляции в течение срока жизни проекта;

- наконец, увеличение точности прогноза инфляции на результатах оценки практически не сказывается.

Таким образом, на самом деле расчет на номинальной основе – это не столько метод прогнозируемых цен, сколько метод постоянных тенденций, отражающих инфляционные ожидания на момент осуществления оценки проекта.

Если состояние рынка изменится, изменятся и инфляционные ожидания, а вместе с ними изменится и оценка проекта. В этом диалектика рынка: если бы это было не так, цены на все товары и услуги, а также на акции и облигации корпораций в экономике оставались бы неизменными.

В связи с этим попытка некоторых ученых оценить проект с учетом возможных в будущем изменений инфляции – это, по сути, попытка установить устойчивую и независимую от колебаний рынка цену на актив, существующий на плохо предсказуемом, постоянно меняющемся рынке, что в самой мягкой формулировке можно охарактеризовать как экономический романтизм.

При осуществлении практических расчетов довольно часто допускаются два вида ошибок, связанных с учетом инфляции:

- 1) использование номинальной ставки по кредиту вместо реальной при оценке на реальной основе;
- 2) неоправданное стремление упростить расчет за счет применения приближенных формул.

Ошибка первого вида состоит в том, что при выборе методики расчета на реальной основе иногда забывают, что зачастую необходимо привести к реальной ставке не только требуемый уровень доходности на собственный капитал, но и ставку по кредитам и займам, предоставленным проекту. В результате цены при определении денежных потоков принимаются постоянными, а ставка по кредиту остается высокой, поскольку в ней учтена инфляционная премия. Иногда такого рода ошибки бывают заложены в принятых в России методических рекомендациях.

Ошибка второго вида возникает тогда, когда люди, стремясь упростить расчет, используют приближенные формулы и модели, забывая об условиях их применения. Так, например, квартальную или месячную инфляцию переводят в годовую путем простого умножения ставки на число кварталов или месяцев в году, полагая, что не делают при этом большой погрешности.

Упрощенный вариант формулы Фишера:

$$r = r_p + h + r_p h, \quad (2)$$

при $r_p h \approx 0$ выглядит следующим образом:

$$r = r_p + h. \quad (3)$$

Отсюда реальную ставку можно найти путем простого вычитания уровня инфляции из номинальной ставки.

Однако условие $r_p h \approx 0$, при котором эта формула применяется, выполняется лишь при инфляции никак не более 10%. Поэтому в мировой практике эта формула применяется, а в условиях развивающихся рынков с

высокими уровнями требуемой доходности и значительной инфляцией приводит к существенным ошибкам.

Принятые в международной практике упрощенные подходы к учету инфляции в условиях нестабильной экономики могут дать значительную погрешность из-за высоких ставок доходности, характерных для развивающихся рынков. Высокие ставки доходности объясняются повышенным инвестиционным риском и высокой инфляцией на этих рынках.

Библиографический список

1. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов /П. Л. Виленский. – М.: Изд-во ЮНИТИ, 2012. С 320.

Ю. В. ТАШТЕЕВА, А. И. СЕЛЕЗНЕВА

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

СУЩНОСТЬ, ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Термин «инвестиция» происходит от латинского слова *investire* – облачать, вкладывать, и может быть определен как долгосрочное вложение экономических ресурсов в целях создания и получения чистой прибыли в будущем, превышающей общий начальный вложенный капитал.

По экономическому определению инвестиции – это вложения в создание и воспроизводство производственного капитала (основного и оборотного). Таким образом, в этом узком значении инвестиции совпадают с понятием капитальных вложений, представляющих расходы на создание новых производственных объектов или новое строительство, расширение действующего производства, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, модернизацию оборудования, увеличение оборотного капитала, связанное с любой формой воспроизводства основного капитала.

Процесс инвестирования играет важную роль в экономике любой страны. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства и составляет существенный элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества.

Актуальность темы вызвана тем, что успешное развитие предприятия в условиях рыночной экономики неразрывно связана с грамотной инвестиционной стратегией. Любой, самый прибыльный проект без должного финансирования не сможет воплотиться в жизнь и принести пользу предприятию. Поэтому деятельность по привлечению инвесторов и изысканию возможных средств финансирования инвестиционных проектов - одна из важнейших задач управления инвестиционной деятельностью на предприятии. В основе такого управления лежит инвестиционная стратегия.

Именно с помощью инвестиционной стратегии предприятие реализует

свои возможности к предвосхищению долгосрочных тенденций экономического развития и адаптации к ним.

Инвестиционная деятельность в реальном секторе экономики в Российской Федерации определяется Федеральным законом (ФЗ) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. от 28.12.2013) [1].

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей *инвестиционной деятельности организации*, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения [5].

Инвестиционную стратегию можно представить как генеральное направление (программу, план) *инвестиционной деятельности организации*, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению *инвестиционных* целей и получению ожидаемого *инвестиционного* эффекта.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора предприятия, основными элементами которого являются миссия, общие стратегические цели развития, система функциональных стратегий в разрезе отдельных видов деятельности, способы формирования и распределения ресурсов [3].

Грамотно выбранная инвестиционная стратегия позволяет уменьшить степень предпринимательского риска, связанного с инвестиционной деятельностью предприятия [1].

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий.

Одним из условий, определяющих актуальность разработки инвестиционной стратегии организации, является ее предстоящий этап жизненного цикла. Каждой из стадий жизненного цикла организации присущи характерные ей уровень инвестиционной активности, направления и формы инвестиционной деятельности, особенности формирования инвестиционных ресурсов.

Еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента, внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т. п.

В основе разработки инвестиционной стратегии организации лежат принципы новой управленческой парадигмы - системы стратегического управления. К числу основных из этих принципов, обеспечивающих подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений в процессе разработки инвестиционной стратегии организации, относятся:

- принцип инвайронментализма. Этот принцип состоит в том, что при разработке инвестиционной стратегии организация рассматривается как

определенная система, полностью открытая для активного взаимодействия с факторами внешней инвестиционной среды.

- принцип соответствия. Являясь частью общей стратегии развития организации, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер. Поэтому она должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности организации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития организации в соответствии с избранной общей стратегией.

- принцип инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности. Данный принцип заключается в активном поиске эффективных инвестиционных связей по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности, а также на различных стадиях инвестиционного процесса.

– принцип инвестиционной гибкости и альтернативности. Инвестиционная стратегия должна быть разработана с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Помимо прочего в основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них, построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации;

– инновационный принцип. Формируя инвестиционную стратегию, следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции организации на рынке. Поэтому реализация общих целей стратегического развития организации в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты технологического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых его результатов;

– принцип минимизации инвестиционного риска. Практически все основные инвестиционные решения, принимаемые в процессе формирования инвестиционной стратегии, в той или иной степени изменяют уровень инвестиционного риска. В связи с различным менталитетом инвестиционного поведения по отношению к уровню допустимого инвестиционного риска на каждом предприятии в процессе разработки инвестиционной стратегии этот параметр должен устанавливаться дифференцированно;

– принцип компетентности. Какие бы специалисты не привлекались к разработке отдельных параметров инвестиционной стратегии организации, ее реализацию должны обеспечивать подготовленные специалисты – финансовые менеджеры [5].

Процесс разработки инвестиционной стратегии требует выделения объектов стратегического управления предприятия. К таким объектам относится инвестиционная деятельность:

- предприятия в целом;
- стратегической зоны хозяйствования;
- стратегического центра.

Стратегическая зона хозяйствования представляет собой самостоятельный хозяйственный сегмент в рамках предприятия, осуществляющий свою деятельность в ряде смежных отраслей, объединенных общим спросом или общностью используемого сырья, технологий. Стратегический инвестиционный центр - самостоятельная структурная единица предприятия, специализирующаяся на выполнении отдельных функций или направлений инвестиционной деятельности и обеспечивающая эффективную хозяйственную деятельность отдельных стратегических зон хозяйствования [4].

Стратегический процесс управления инвестиционной деятельностью организации состоит из нескольких этапов:

1. Определение сферы деятельности.
2. Определение целей организации.
3. Выбор направления.
4. Разработка и выполнение направлений.
5. Оценка и контроль выполнения стратегий.

На первом этапе данного процесса формируются стратегические цели инвестиционной деятельности, которые должны исходить, прежде всего, из системы целей общей стратегии экономического развития. Эти цели могут быть сформированы в виде обеспечения прироста капитала; роста уровня прибыльности инвестиций и суммы дохода от инвестиционной деятельности; изменения технологической и воспроизводственной структуры капитальных вложений; изменения отраслевой и региональной направленности инвестиционных программ и т.п.

Второй этап - разработка стратегических направлений инвестиционной деятельности, которые базируются на системе целей этой деятельности.

Выбор того или иного направления инвестиционной деятельности существенно зависит от стадий жизненного цикла организации [4].

На стадии зарождения требуются большие инвестиции, поскольку организация создает свои конкурентные преимущества. Она вкладывает средства в НИОКР, сбыт, сервис. В стадии роста естественна стратегия роста организации с расширением рынка. Организации требуются значительные вложения для поддержания своего успеха. При замедлении роста конкуренция растет и организациям с сильной конкурентной позицией нужны ресурсы на расширение рынка за счет доли слабых организаций. На стадии зрелости организации в условиях усиливающейся конкуренции стремятся защитить свои позиции. Поэтому инвестиции вкладываются в поддержку стратегии. На этой стадии организации желают возратить свои прошлые инвестиции.

Третий этап - разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов призвана обеспечить бесперебойную инвестиционную деятельность в предусмотренных объемах; наиболее эффективное использование собственных

средств, направляемых на эти цели, а также финансовую устойчивость организации в долгосрочной перспективе.

На четвёртом этапе проводится конкретизация инвестиционной стратегии по периодам ее реализации. Данный этап предусматривает установление последовательности и сроков достижения отдельных целей и стратегических задач. В процессе этой конкретизации обеспечивается внешняя и внутренняя синхронизация во времени. Внешняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации инвестиционной стратегии с общей стратегией экономического развития организации, а также с прогнозируемыми изменениями конъюнктуры инвестиционного рынка. Внутренняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации отдельных направлений инвестирования между собой, а также с формированием необходимых для этого инвестиционных ресурсов.

На последнем этапе производится оценка разработанной инвестиционной стратегии на основе следующих критериев:

- согласованность инвестиционной стратегии организации с общей стратегией ее экономического развития;
- внутренняя сбалансированность инвестиционной стратегии (сбалансированность отдельных стратегических целей и направлений инвестиционной деятельности);
- согласованность инвестиционной стратегии с внешней средой;
- реализуемость инвестиционной стратегии с учетом имеющегося ресурсного потенциала, приемлемость уровня риска, связанного с реализацией инвестиционной стратегии;
- результативность инвестиционной стратегии.

После завершения планового процесса перед организацией встает задача ее внедрения и реализация в соответствии с инвестиционными целями и разработанными планами [6].

Для предупреждения возможных ошибок и недоработок, своевременного выявления отклонений от заданного направления, эффективного достижения поставленных задач в установленные сроки организации необходимо установить механизм оценок и контроля, который должен включать:

- определение критериев для оценки результатов;
- сопоставление фактических показателей с намеченными;
- анализ отклонений между ними;
- внесение корректив в стратегию в случае необходимости.

Такой механизм контроля подразумевает наличие системы обратной связи и в зависимости от результатов может служить для пересмотра целей инвестиционной деятельности и стратегии.

Таким образом, грамотно разработанная инвестиционная стратегия существенно повысит конкурентоспособность организации, обеспечит её конкурентными преимуществами, приведёт к положительному

инвестиционному эффекту и достижению инвестиционных целей в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25.02.1999 (ред. от 28.12.2013). Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>.
2. Бланк, И.А. Основы финансового менеджмента. / И.А. Бланк. 2. 3-е изд. – М.: Изд-во Омега-Л, 2011. С. 36-37
3. Бясов, К.Т. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации // Финансовый менеджмент. 2008. № 4
4. Кучарина, Е.А. Инвестиционный анализ. / Е.А. Кучарина. – М.: Изд-во Финансы и статистика, 2007. С.160.
5. Лахметкина, Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учебное пособие. / Н. И. Лахметкина. – М.: Изд-во Кнорус, 2008. 184 с.
6. Шифрин, М. Б. Стратегический менеджмент. / МБ. Шифрин. – СПб.: Изд-во Питер, 2009. - 240 с.

А. Р. ХАБИБУЛЛИН, Р. Р. ЯРУЛЛИН

*Уфимский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве РФ» (г. Уфа)*

АНАЛИЗ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРИМЕНЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ САНКЦИЙ В РОССИИ

Реформирование финансовой системы, формирование финансовой политики государства и финансово-правового механизма требуют укрепления финансовой дисциплины хозяйствующих субъектов. В связи с этим, актуальными являются исследования в области финансового законодательства, в том числе и в сфере правового принуждения за нарушения порядка осуществления финансовой деятельности с соблюдением всех конституционных прав и свобод человека, а также обеспечения его свободного развития. [7, с. 1].

Соблюдение финансовых норм обеспечивается возможностью государства применять меры принуждения за нарушение обязанностей, предусмотренных финансовым законодательством. Ответственность за финансовые правонарушения выражается в соответствующей части нормы права, именуемой санкцией [7, с. 3]. Эффективный механизм применения финансовых санкций к правонарушителям является важным условием устойчивого развития рыночной экономики во времена роста спекуляций на рынках, мошенничества и сговоров между хозяйствующими субъектами.

Финансовыми санкциями именуют меры государственного принуждения за нарушение финансового законодательства в финансово-хозяйственной деятельности, а также меры ответственности участников финансового процесса в результате неисполнения ими своих прав и обязанностей согласно нормам законодательства либо условиям договора. В основе применения финансовых санкций лежит метод бесспорного списания денежных средств со счетов правонарушителей в банках и иных кредитно-финансовых учреждениях, изъятые средства подлежат зачислению в бюджет соответствующего уровня.

Основными видами финансовых санкций являются: взыскание штрафа - платежа в денежной форме за нарушение определенных обязательств по договору, недоимки - суммы налога или сбора, не уплаченной в установленный срок законодательством о налогах и сборах, неустойки - определенной законом или договором денежной суммы, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения договорных обязательств, пени - денежной суммы, которую налогоплательщик должен выплатить в случае уплаты причитающихся сумм налогов или сборов, а также блокировка счетов и расходов - приостановление операций по счетам в банках и переводов электронных денежных средств организаций, если иное не предусмотрено законодательством. Финансовые санкции применяются при совершении финансовых правонарушений в налоговом праве (несвоевременная уплата налогов, непредставление налоговой отчетности и др.), бюджетном праве (нецелевое использование бюджетных средств, нарушение бюджетной дисциплины), а также в иных отраслях права.

Согласно динамике изменений финансовых нарушений бюджетного и налогового законодательства РФ, в сравнении с 2012 годом в 2013 году наблюдается заметный спад финансовых нарушений в бюджетной и налоговой сфере (таблица 1).

Заметный спад финансовых нарушений объясняется принятием Федерального закона о государственном финансовом контроле - №252-ФЗ от 23.07.2013г., с помощью которого были внесены изменения в Бюджетный кодекс РФ, а также в Кодекс РФ об административных правонарушениях [4, с. 3].

Таблица 1

Динамика изменения финансовых нарушений бюджетного и налогового законодательства РФ [5, с. 125]

Показатель	2012 год	2013 год
Нарушения при использовании средств бюджетной системы (млрд. рублей)	781,4	722,9
Нарушения законодательства о налогах и сборах (млрд. рублей)	1,4	0,5

Новыми положениями в законе детально разграничены бюджетные полномочия органов внешнего и внутреннего контроля, установлен перечень нарушений и применяемых мер принуждения: бесспорное взыскание суммы

средств, представленных из одного бюджета другому бюджету, увеличенные штрафы и платы за пользование указанными средствами. Однако ни ужесточение ответственности, ни увеличение денежных взысканий не объясняют в полной мере 0,5 млрд. рублей объема выявленных нарушений налогового законодательства, что приводит к выводу о необходимости дальнейших качественных изменений в финансово-правовой базе. В статье 133 Налогового кодекса РФ устанавливается ответственность кредитных организаций за нарушение срока исполнения поручения налогоплательщика о перечислении налога или сбора [2, с. 38]. Данная статья предусматривает взыскание с банка штрафа в размере одной стопятидесятой ставки рефинансирования ЦБ РФ, но не более 0,2 % за каждый день просрочки, что является малоэффективным. В данной сфере целесообразно усилить меры ответственности кредитных организаций за неисполнение поручений налогоплательщиков путем введения норм, предусматривающих взыскание с кредитных организаций штрафа в размере суммы задержанного платежа с привлечением руководителей кредитных организаций к административной ответственности в виде штрафа.

Совершенствование механизма применения финансовых санкций крайне необходимо в интеллектуальных сферах деятельности экономических субъектов, имеющих закрепленные законом авторские и смежные права на результаты своих трудовых достижений либо средств индивидуализации согласно статье 1225 части четвертой Гражданского кодекса РФ от 18.12.2006 г. №230-ФЗ «Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» [1, с. 3]. Правовая охрана интеллектуальной собственности не строгим образом выполняет функции пресечения финансовых правонарушений, о чем свидетельствует высокий уровень использования пиратского программного обеспечения в России: в 2013 году он составил 62%, а коммерческая стоимость нелегального программного обеспечения, установленного на персональные компьютеры в России, составила около 87 млрд рублей (\$1,9 млрд.) [6, с. 1].

Ужесточение ответственности в сфере интеллектуальной собственности крайне необходимо, ведь согласно статье 146 Уголовного кодекса РФ от 13.06.96 №63-ФЗ, уголовная ответственность за нарушение авторских и смежных прав в крупном и особо крупном размере определяется лишением свободы на срок до шести лет со штрафом лишь в размере до пятисот тысяч рублей либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет либо без такового [3, с. 94]. Размер штрафа к правонарушителю является ничтожно малым в сравнении с его теневым доходом от незаконного использования объектов авторского и смежного права. В связи с этим, государству крайне необходимо ужесточить ответственность за данные правонарушения путем многократного увеличения штрафа, взимаемого за каждую неразрешенную копию продукта при нарушении авторских и смежных прав. Когда общество будет понимать, что нарушение прав авторской

либо интеллектуальной собственности равнозначно краже, количество правонарушений сократиться.

С ростом темпов внутренней экономики нашей страны повышается уровень незаконной хозяйственной деятельности экономических субъектов: браконьерство, черный и серый рынок услуг и товаров, контрабанда. В приведенных отраслях деятельности государству необходимо увеличение штрафных санкций, с тем, чтобы люди не могли откупиться и продолжать запрещенную законом деятельность. Данная мера является наиболее эффективной и предупреждающей. Органы государственной власти с каждым годом уделяют серьезное внимание вопросам совершенствования системы финансовых санкций, в связи с тем, что обязательным условием эффективного функционирования экономики и финансовой системы страны является наличие исправно действующего механизма её применения.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: [Принят Гос. Думой 21.10.1994 в ред. федер. закона от 05.05.2014 №51-ФЗ, по состоянию на 01.01.2015] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:<http://www.consultant.ru/popular/gkrf/> /Компания «Консультант Плюс».
2. Налоговый кодекс Российской Федерации: [Принят Гос. Думой 16.07.1998 в ред. федер. закона от 29.12.2014 №146-ФЗ, по состоянию на 01.01.2015] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»:URL:<http://www.consultant.ru/popular/nalog/> /Компания «Консультант Плюс».
3. Уголовный кодекс Российской Федерации: [Принят Гос. Думой 05.08.2000 в ред. федер. закона от 29.12.2014 №117-ФЗ, по состоянию на 01.01.2015] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»:/Компания «Консультант Плюс».
4. О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации: федеральный закон от 23.07.2013 №252-ФЗ (ред. 23.07.2013) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150289/ Компания «Консультант Плюс».
5. О работе Счетной Палаты Российской Федерации в 2013 году: отчет Счетной палаты РФ от 24.03.2014 // URL:<http://audit.gov.ru/upload/uf/dd5/dd5a4272aec71d73997416397bbed5d3.pdf>
6. Яруллин Р. Р., Алмашев А.С. О некоторых вопросах ответственности за финансовые правоотношения // Современные проблемы финансово-кредитной системы: Сборник научных трудов/ под общ. ред. проф. Р. Р. Яруллина. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – С. 10- 13.

3. ФИНАНСЫ

К. Е. АНДРИЯНОВ, И. Р. КОЩЕГУЛОВА

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

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

В современной экономике основным источником дохода всех коммерческих банков являются предоставление кредитов, как для юридических, так и для физических лиц. Однако, как и в любой другой сфере бизнеса существуют различные неблагоприятные факторы, которые ведут за собой увеличение незапланированных расходов, а так же потерю будущих доходов или части собственных средств. В связи с этим выделяют такое понятие как кредитный риск. Кредитный риск – это возможность потери банком собственных средств в результате того, что заемщик не может выполнить свои обязательства пред банком по выплате основной суммы кредита или процентных платежей в соответствие с условиями кредитного соглашения.

Существуют различные методы по управлению кредитными рисками, рассмотрим метод стресс-тестирования кредитного риска. Стресс-тестирование это метод, представляющий количественную оценку состояния финансового состояния банка, в результате заранее запланированных стрессовых ситуации.

Целью проведение стресс-тестирования является анализ основных видов риска, определение возможных расходов и потерь в случае их возникновения, а так же соотнести их с установленными нормами «Центрального банка России».

В результате проведения стресс-тестирования банк может:

- определить основные факторы риска и определить размер убытков в случае возникновения этих событий;
- определить качество методики управления рисками;
- определить уровень финансовой устойчивости банка.

Рассмотрим стресс-тестирование кредитного риска для Банка «Х» используя указания Центрального Банка России от 30 апреля 2008 «Об оценки экономического положения банков» (с изменениями на 11 июля 2014 года), а так же «О стресс-тестирование, проводимом банком России» от 1 июня 2010 года [2].

Стресс-тестирование выполняется по двум сценариям: незначительное ухудшение до 10% и ухудшение показателей до 30%.

Для стресс-тестирования необходимо произвести расчет семи показателей:

1. Показатель качества ссуд;
2. Показатель риска потерь;
3. Показатель доли просроченных ссуд;
4. Показатель размера резервов на потери по ссудам и иным активам;
5. Показатель концентрации крупных кредитных рисков;

6. Показатель концентрации кредитных рисков на акционеров;
7. Показатель концентрации кредитных рисков на инсайдеров [1].

Рассмотрим основные показатели:

1. Показатели качества ссуд [$ПА_1$] – показатель характеризующий отношение безнадежных ссуд к общему объему ссуд, в процентном выражение и рассчитывается по формуле 1.

$$ПА_1 = \frac{СЗ_{бн}}{СЗ} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где $СЗ_{бн}$ – безнадежные ссуды;

$СЗ$ – ссуды, ссудная и приравненная к ней задолженность.

2. Показатель риска потерь [$ПА_2$] – показатель, характеризующий процентное отношение не покрытых резервами активов, резервы на возможные потери по которым должны составлять более 20% к собственным средствам банка, рассчитывается по формуле 2.

$$ПА_2 = \frac{A_{20} - (РП_{20} + (РР_{20} - Р))}{К} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где A_{20} – активы, резервы на возможные потери (в соответствии с «Положением Банка России №224-П);

$РП_{20}$ – резервы на возможные потери, сформированные под A_{20} (форма 0409115) [3];

$РР_{20}$ – величина расчетного резерва на возможные потери под A_{20} (форма 0409115);

$Р$ – минимальный размер резерва на возможные потери под A_{20} (форма 0409115) [3];

$К$ – собственные средства.

3. Показатель доли просроченных ссуд [$ПА_3$] – характеризует отношение просроченных ссуд в общем объеме ссуд в процентном соотношении, определяется по формуле 3.

$$ПА_3 = \frac{СЗ_{np}}{СЗ} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где $СЗ_{np}$ – ссуду просроченные свыше 30 дней (форма 0409115) [3].

4. Показатель размера резервов на потери по ссудам и иным активам [$ПА_4$] – показатель, характеризующий отношение разности расчетного резерва на возможные потери по ссудам и сформированного резерва на возможные потери по ссудам к собственному капиталу, в процентном соотношении и определяется по формуле 4.

$$ПА_4 = \frac{РВПС_p - РВПС_\phi}{К} \cdot 100\%, \quad (4)$$

где $РВПС_p$ – величина расчетного резерва на возможные потери по ссудам (форма 0409115);

$РВПС_\phi$ – величина фактически сформированного расчетного резерва на возможные потери по ссудам (форма 0409115).

5. Показатель концентрации крупных кредитных рисков [$ПА_5$] – это показатель Н7 из обязательного норматива, характеризует максимальный размер крупных кредитов (форма 0409135). Рассчитывается как отношение

крупного кредитного риска к собственным средствам банка, умноженное на 100%;

6. Показатель концентрации кредитных рисков на акционеров [$ПА_6$] – это показатель Н9.1 из обязательного норматива (форма 0409135), Максимальный размер кредитов, ссуд, представленных банком своим участникам.

7. Показатель концентрации кредитных рисков на инсайдеров [$ПА_7$] – это показатель Н10.1 из обязательного норматива (форма 0409135), совокупная величина риска по инсайдерам банка. Рассчитывается как отношение величины кредитных требований к инсайдерам к собственным средствам банка, умноженное на 100%, формула 5[1].

$$ПА_7 = \frac{K_{рси}}{K} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где $K_{рси}$ – величина кредитного требования к инсайдеру банка.

Таблица показателей в соответствие с нормативными значениями представленными Центральным Банком.

Таблица 1

Нормативные показатели

Показатель	Значения				Вес показателя
	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	
$ПА_1$	4	4...12	12...20	20...	3
$ПА_2$	4	4...8	8...15	15...	2
$ПА_3$	4	4...8	8...16	18...	2
$ПА_4$	10	10...15	15...25	25...	3
$ПА_5$	200	200...500	500...750	750	3
$ПА_6$	20	20...35	35...45	45...	3
$ПА_7$	0,9	0,9...1,8	1,8...2,7	2,7...	2

Рассмотрим проведение стресс тестирования по двум сценариям:

- ухудшение финансовых показателей на 10%;
- ухудшение финансовых показателей на 30%;

Сценарий развития: величина кредитного портфеля банка остается прежней, без изменений, но величина неплатежей растет, что влечет к увеличению показателей (безнадежная ссуда, просроченная ссуда и т.д). Рассмотрим ухудшение фактических показателей на 10% и 30%;

Показатели берутся из «О перечне, формах и порядке составления и предоставления форм отчетности кредитных организации Центральный Банк Российской Федерации» от 12 ноября 2009 года №2332-У [2]. Для банка «Х» берутся условные значения, близкие к реальным (таблица 2).

Проанализировав таблицу 2, можно сделать вывод, что при развитие данного сценария происходит увеличение всех показателей. Наибольший рост произошел у показателя $ПА_2$, так при ухудшение на 10% происходит увеличение показателя на 22%, а при ухудшение на 30% происходит увеличение показателя на 85% [4].

Таблица 2

Показатели качества ссуд для Банка «Х»

Параметр, тыс.руб.	Значение на 01.01.15	Ухудшение на 10%	Ухудшение на 30%
$CЗ_{бн}$	364 138	400 552	473 379
$CЗ$	13 645 238	13 645 238	13 645 238
$ПА_1$	2,66	2,93	3,46
A_{20}	3 785 245	4 163 769	4 920 818
$РП_{20}$	1 138 870	1 252 757	1 480 531
$РР_{20}$	865 385	951 923	1 125 000
P	765 278	841 805	994 861
K	2 345 682	2 100 953	1 641 977
$ПА_2$	108,6	133,31	201,6
$CЗ_{пр}$	685 236	753 759	890 807
$ПА_3$	5	5,5	6,5
$РВПС_p$	1 347 211	1 481 932	1 751 347
$РВПС_ф$	1 308 198	1 439 017	1 700 657
$ПА_4$	1,7	2	3
$K_{скр}$	8 143 075	8 143 075	8 143 075
$ПА_5$	347	387	495
$K_{ра}$	0	0	0
$ПА_6$	0	0	0
$K_{рси}$	49 025	49 025	49 025
$ПА_7$	2	2,3	2,9

Затем каждому показателю необходимо присвоить баллы и определить их вес (таблица 3). Определение оценки происходит путем произведения балла на вес.

Таблица 3

Оценка показателей

Показатель	Значения	Балл	Вес показателя	Оценка
$ПА_1$	2,66	1	3	3
$ПА_2$	108,6	4	2	8
$ПА_3$	5	2	2	4
$ПА_4$	1,7	1	3	3
$ПА_5$	347	2	3	6
$ПА_6$	0	1	3	3
$ПА_7$	2	3	2	6

Далее определяется обобщающий результат по группе показателей активов ($РГА$), который рассчитывается по формуле 6.

$$РГА = \frac{\sum_{i=1}^7 (\text{оценка})}{\sum_{i=1}^7 \text{вес}}, \quad (6)$$

где *оценка* – оценка показателей (таблица 3);
вес – вес отдельного показателя (таблица 3).

Произведем расчес *РГА* для нашего сценария развития событий по формуле 6.

$$РГА = \frac{\sum_{i=1}^7(\text{оценка})}{\sum_{i=1}^7 \text{вес}} = \frac{3 + 8 + 4 + 3 + 6 + 3 + 6}{1 + 4 + 2 + 1 + 2 + 1 + 3} = \frac{33}{14} = 2,34$$

Показатель *РГА* должен являться целым числом, необходимо округлить его до целом значения. Если остаток числа $<0,35$, то необходимо округлить в меньшую сторону. В случае если остаток числа $> 0,35$, то необходимо округлить в большую сторону. Присваиваем *РГА* значение 2 [2].

В соответствии с методикой проведения стресс-анализа Центральным Банком, *РГА* характеризует состояние активов следующим образом:

- равный 1 – “хорошее”;
- равный 2 – “удовлетворительное”;
- равный 3 – “сомнительное”;
- равный 4 – “неудовлетворительное” [1].

Проанализировав сценарии развития события для Банка «Х», можно сделать вывод: финансовая стабильность показателей при развитие самого худшего сценария события – удовлетворительная, несмотря на то, что величина неплатежей выросла на 30%. Стрессовую устойчивость банка можно оценить как «хорошую».

Таким образом стресс-тестирование позволяет моделировать различные стрессовые ситуации и определить, как они скажутся на банковской деятельности. В результате тестирования становится ясно, сможет ли банк самостоятельно преодолеть непредвиденные ситуации.

Библиографический список

1. Указания Центрального Банка России от 30 апреля 2008 года «Об оценки экономического положения банков»;
2. Указания Центрального Банка России от 1 июня 2010 года «О стресс-тестирование, проводимом банком России»;
3. Указания Центрального Банка России от 12 ноября 2009 года «О перечне, формах и порядках составления и предоставления форм отчетности кредитных организации в Центральный Банк Российской Федерации»;
4. И. Сорокина, Анализ кредитного риска коммерческого банка;
5. Центральный Банк России [Электронный ресурс] // Информация об обязательных нормативах и других показателей деятельности кредитной организации – URL: <http://www.cbr.ru/credit/fo135.asp?when=201201®>.

Г. Р. АХТЯМОВА

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

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ РЕПУТАЦИОННОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В современной банковской среде управление репутацией – это непрерывный процесс, основанный на квалифицированной оценке репутационных активов и рисков и включающий комплекс мероприятий по формированию и защите репутации, минимизации рисков ее потери.

В настоящее время угроза потери репутации вышла на одно из первых мест в списке рисков, наиболее значимых для банковского бизнеса.

В настоящий момент риск потери репутации является наиболее актуальным и значительно превосходит рыночный и кредитный. В значительной степени это связано с тем, что многие банки все еще слабо представляют, как отслеживать риски потери репутации, не говоря уже об использовании надлежащих процедур по управлению ими. Репутационные проблемы банков только набирают обороты, поскольку при переходе международной банковской системы на функционирование в рамках единых рекомендаций Базельского соглашения более простые в оценке риски, такие как, например, рыночный и кредитный, по степени актуальности отходят на второй план. Пальма первенства переходит к стратегическому и деловому рискам, в которых не последнюю роль играет репутация [1].

Под риском потери деловой репутации понимается риск возникновения у банка убытков вследствие влияния на деловую репутацию банка внутренних и внешних факторов, которые могут создать угрозу финансовой устойчивости банка. Основной задачей управления риском потери деловой репутации является минимизация размера возможных убытков банка вследствие влияния нижеследующих внешних и внутренних факторов риска, которые могут создать угрозу финансовой устойчивости банка[2]:

- несоблюдение банком (аффилированными лицами банка) законодательства РФ, учредительных и внутренних документов банка, обычаев делового оборота, принципов профессиональной этики, неисполнение договорных обязательств перед кредиторами, вкладчиками и иными клиентами и контрагентами, в том числе предотвращение жалоб, судебных исков со стороны клиентов и контрагентов и (или) применение мер воздействия со стороны органов регулирования и надзора;

- неспособность банка, его аффилированных лиц, а также реальных владельцев эффективно противодействовать легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

- недостатки в управлении банковскими рисками, приводящие к возможности нанесения ущерба деловой репутации банка;
- недостатки политики при подборе и расстановке кадров, несоблюдение принципа «Знай своего служащего»;
- возникновение у банка конфликта интересов с учредителями (акционерами), клиентами и контрагентами, а также другими заинтересованными лицами;
- опубликование негативной информации о банке или его служащих, учредителях (акционерах), членах органов правления, совета директоров, аффилированных лицах в средствах массовой информации.

Основная особенность риска потери деловой репутации заключается в том, что риск потери деловой репутации обладает уникально высокой степенью возможности трансформации в иные виды риска, что дает мощный мультипликативный эффект, возникающий при сочетании роста уровня риска потери ликвидности, кредитного, рыночного, иных рисков с ростом уровня риска потери деловой репутации.

В общем виде управление риском потери деловой репутации, рассматривается, как правило, в качестве специфического вида деятельности, состоящего из последовательности определенных этапов[3]:

- определение организационной структуры управления риском;
- выявление, мониторинг риска;
- оценка риска;
- минимизация риска;
- контроль уровня риска.

Разумную степень оперативности принятия управленческих решений при неукоснительном соблюдении требования их адекватности обеспечивает трехуровневая организационная структура: уровень стратегического управления (Совет директоров; различные комитеты банка, например, Комитет по управлению активами и пассивами; Правление; Служба внутреннего контроля), уровень тактического управления (член Правления, курирующего вопросы управления риском потери деловой репутации; служба, отвечающая за управления рисками), и оперативное управление обеспечивается бизнес-подразделениями банка [4].

Под идентификацией риска следует понимать процесс выявления признаков данного риска, определение его видов и факторов. Риск потери деловой репутации идентифицируется путем сбора и анализа данных о факторах возникновения риска и особенностях их влияния на вероятность и величину возможных потерь. Информационная основа для таких оценок должна создаваться с участием всех подразделений банка (желательно – владельцев и иных связанных

лиц), за исключением персонала, непосредственно не участвующего в банковской деятельности.

Таким образом, процесс выявления (идентификации) причин возникновения и форм проявления риска в каждом банке организуется индивидуально, обычно службой, отвечающей за управления рисками и обеспечивается бизнес - подразделениями банка. Данные, необходимые для мониторинга целесообразно разделить на три группы.

В числе групп показателей в обязательном порядке должны присутствовать[5]:

— предельные уровни рисков, по достижении которых начинается их трансформация в риск потери деловой репутации, например, снижение на отчетную дату капитала банка в любой сумме, нарушение в течение отчетного периода обязательных нормативов более двух раз;

— сочетания различных рисков, при которых начинается их трансформация в риск потери деловой репутации, таких как, рост числа сотрудников, подавших заявления об увольнении с одновременным снижением прибыли банка;

— внешние признаки реализации значимых событий риска деловой репутации – перечень событий, свидетельствующих о том, что произошло значимое событие риска деловой репутации, требующее немедленного, максимально оперативного оповещения о нем высшего руководства банка, например, отказ крупного клиента от сотрудничества с банком, отказ от сотрудничества с банком, 15 и более физических лиц в течение одного операционного дня.

В силу специфики данного вида риска, оценка риска деловой репутации, как и корреляция между возникновением рискованного события и ущербом производится с использованием экспертных оценок вероятности возникновения, вида и суммы возможного убытка не только в текущем времени, но и с учетом долгосрочной перспективы [6]. При этом следует учитывать влияние индивидуальных особенностей восприятия риска различными экспертами на их оценку.

Важно отметить, что во многом благодаря проблемам в области анализа данного риска практически все потери от его реализации будут непредвиденными, ожидаемые потери прогнозируются с определенными допущениями преимущественно в отношении судебных издержек, штрафов и иных аналогичных выплат. При этом качество управления риском постфактум можно оценить по уровню убытков, которые стали для банка непредвиденными, тогда как в соответствии со сложившейся ситуацией их появление можно было бы прогнозировать с высокой вероятностью [6]. В целях соблюдения принципа существенности банк может определять уровень отсечения –

минимальный уровень потерь, после которого они начинают фиксироваться.

На наш взгляд, в качестве основного инструмента минимизации риска потери деловой репутации принимается повышение эффективности управления иными видами рисков. Например, в качестве одного из наиболее эффективных инструментов минимизации операционного риска используется оптимизация организационной структуры, правового риска – противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма, и мониторинга деловой репутации клиентов.

В целях дополнительной минимизации риска потери деловой репутации в банковском сообществе, а также в результате применения мер воздействия к банку со стороны органов регулирования и надзора, управлением банковских рисков установлен контроль по соблюдению обязательных нормативов, своевременному и качественному составлению отчетности, а также выполнению иных требований нормативных актов Банка России, нарушение которых влечет санкции со стороны органов регулирования и надзора.

При этом внутренний контроль в кредитной организации должен быть направлен на ограничение риска потери деловой репутации и на обеспечение надлежащего порядка проведения операций и сделок, а также способствует достижению установленных банком стратегических целей при соблюдении требований действующего законодательства РФ, нормативных актов Банка России и других контролирующих органов, стандартов профессиональной деятельности и деловых обычаев.

Библиографический список

1. Рогов, М.А. Риск-менеджмент / М.А. Рогов. – М.: Изд-во Финансы и статистика, 2011. С.112.
2. Красавина Л.Н. Швейцарский опыт повышения конкурентоспособности банков // Банковское дело. 2006.- № 1. С.53-57.
3. Олливые В. О доверии, репутации банков и взаимоотношениях с клиентами // Банковское дело - №9, 2009.С.10-12.
4. Розанова Е. Роль службы риск-менеджмента банка в процессе управления риском потери деловой репутации // Бухгалтерия и банки. – 2006. – № 2.С45-48.
5. Корнейчук В.И. Управление риском кредитной организации // Вестник МГАДА. Серия «Экономика». 2013. Вып. 2 (2). С. 41.
6. Орлов А. Управление банковскими репутационными рисками (практический комментарий к рекомендациям банка России) // Рынок ценных бумаг. - №2, 2006. С.57-61.

Н. Н. БОНДАРЕВ, О. В. КРИОНИ, Р. Р. ЛАТЫПОВ

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

ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗЬ С КРИЗИСНЫМИ ЯВЛЕНИЯМИ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

Производные финансовые инструменты, или деривативы – это наиболее динамично развивающийся сегмент современного финансового рынка. Рост данного рынка во многом был обусловлен тем, что данные инструменты предоставляют игрокам дополнительные возможности для совершения различного вида операций, а также для построения различных стратегий. [1]

В 2010 году объем открытых позиций на рынке деривативов в несколько раз превышал такие показатели, как мировой ВВП и капитализация всех фондовых рынков. Рынок производных финансовых инструментов тесно связан с прочими сегментами финансового рынка, так как по своему характеру имеет в основе базисные активы, в качестве которых выступают валюта, акции, товары, драгоценные металлы, долговые обязательства и даже процентная ставка. Кроме количественного роста, в последние годы наблюдалось значительное качественное расширение этого сегмента рынка за счет внедрения новых инструментов.

Рынок деривативов обладает рядом свойств, которые делают его более привлекательным для инвесторов по сравнению с наличным (спот) рынком: [2]

- деривативы предоставляют возможность левеиджа (эффекта «плеча»). Для приобретения того или иного производного инструмента необходимо внести в качестве залога только часть (как правило, не превышающую 15%) номинальной стоимости контракта, при этом финансовые потоки от владения контрактом, возникающие при изменении цены на базовый актив, аналогичны потокам при операциях с базовым активом. В результате при изменении цены базового актива на 1% владелец контракта получает прибыль (убыток) в 5-10% на внесенный залог, в зависимости от доли залога относительно номинальной стоимости контракта, тогда как возможность использования левеиджа на наличном рынке часто недоступна или обходится значительно дороже, чем при операциях с деривативами.

- стоимость проведения операций на рынке деривативов в несколько раз меньше, чем стоимость проведения аналогичных операций на реальном рынке. Основная причина этого состоит в том, что размер комиссий определяется обычно как некоторый процент от величины реальных затрат при совершении сделки, а для этого рынка они на порядок меньше, чем для наличного рынка.

- производные инструменты обеспечивают доступ к классам активов, которые не доступны в качестве финансовых инвестиций на наличном рынке, например, деривативы на товары (кофе, золото, нефть) или товарные индексы. Деривативы доступны на многие агрегированные экономические факторы, такие как индекс средней мировой процентной ставки или индекс портфеля

ценных бумаг, что позволяет управлять риском всего портфеля с помощью одного финансового продукта, тогда как, например, довольно проблематично торговать корзиной ценных бумаг на фондовом рынке.

- деривативы (в большей степени это относится к опционам) облегчают проведение торговых стратегий. Все торговые стратегии можно разделить на два класса: статичные стратегии, когда после формирования портфеля его структура остается неизменной в течение определенного интервала времени, и динамичные стратегии, когда пропорции различных активов в портфеле динамично меняются при изменении ситуации на рынке.

Деривативы обеспечивают дешевый и эффективный способ для пользователей хеджирования и управления рисками, которым они подвергаются из-за воздействия случайных или непредсказуемых факторов. Например, процентные фьючерсы помогают банкам лучше управлять несоответствием между размещением активов на длительный срок и привлечением краткосрочных пассивов. Товарные фьючерсы и опционы помогают фермерам и производителям страховать от риска изменения цен на товарных рынках. Авиакомпании могут использовать товарные деривативы для хеджирования от возможных флуктуаций цен на топливо. Транснациональные корпорации могут хеджировать валютный риск с помощью валютных форвардов, фьючерсов и опционов. Деривативы позволяют корпорациям более эффективно управлять своими активами. Фонд по управлению акциями может, например, уменьшить риск своего портфеля быстро и относительно дешево без продажи части своего портфеля, продав фьючерс на фондовый индекс. [1]

Но изначально предназначенные для хеджирования позиций и перераспределения рисков между участниками рынка, деривативы стали активно использоваться финансовыми институтами, а также другими крупными игроками в целях получения спекулятивной прибыли от колебания цен базисных активов, а также в разнообразных практиках манипуляции рынком и обхода регулятивных требований. Наличие взаимосвязей между ценами на деривативы и стоимостью базисных активов, присущий деривативам характер сделок-пари и забалансовых обязательств, присутствие элемента повышенного риска из-за наличия эффекта «плеча», случаи крупных потерь в результате неудачных операций и невыполнения обязательств создали данным инструментам имидж источника риска и угрозы стабильности отдельных институтов и финансовой системы в целом.

Кризисные явления могут происходить как локально - на отдельных рынках или территориях, так и повсеместно. Кроме того, учитывая тесную взаимосвязь между элементами финансовой системы, кризис одного типа может положить начало цепной реакции, и его последствия будут являться причиной возникновения кризисов на других рынках.

Следует отметить, что особую роль в распространении кризиса играют глобальные финансовые институты и крупные международные фонды как проводники «горячих денег». Их действия по привлечению и изъятию капиталов из экономик стран, операции на валютном, фондовом, долговом

рынках способны оказывать негативное влияние на финансовые рынки. Принимая рациональные решения по снижению риска и закрытию позиций, с учетом их гигантского размера, они провоцируют еще большее развитие кризиса. Они же могут осуществлять спекулятивные операции, на негативном новостном фоне намеренно оказывая давление на валюту отдельных стран. Однако, как своими действиями международные институты наносят вред третьим странам, так и сами они могут понести убытки и, соответственно спровоцировать кризис в странах, резидентами которых они являются.

В современном взаимосвязанном мире роль столь крупных игроков очень трудно переоценить. Именно они обладают силами и средствами «двигать» рынки. А поскольку изменение позиции на таких объемах видят и другие участники, действия лишь одного может привести к эффекту домино, который обязательно затронет всех остальных.

Появление новых разновидностей инструментов и перенесение основных объемов торговли на рынок производных инструментов включает в себе значительную опасность для стабильности финансовых рынков. Основные проблемы связаны с возникновением и бурным развитием рынков новых инструментов (индексные фьючерсы и опционы, свопы совокупного дохода, кредитные деривативы), которые стали активно использоваться, но в итоге несли в себе скрытые риски.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2007 году, представляет собой, вероятнее всего, самое сильное экономическое потрясение со времен Великой Депрессии. Зародившись в качестве пузыря на рынке недвижимости в США, он перешел в кризис ипотечной системы США, затем в банковский сектор – и распространился на весь мир и на все сектора финансов и экономики. Данный кризис сочетает в себе абсолютно все типы кризисных проявлений, имеет глобальный характер как кризис мировой финансовой системы: пострадали буквально все развитые и развивающиеся страны. В результате проблем финансовой системы начался общий экономический кризис с его проявлениями в виде сокращения производства и падения мирового ВВП, безработицы, инфляции.

После крушения рынка высокотехнологичных компаний капиталы были переведены в сектор недвижимости, чему способствовала установленная ФРС США рекордно низкая ставка (в 2002-2004 годах – в среднем 1-2%). Следует отметить, что тем или иным образом в финансировании участвовали все страны, т.к. выдача кредитов сопровождалась глобальным процессом секьюритизации, и синтезируемые ценные бумаги с ипотечным покрытием оказывались в портфелях крупнейших финансовых институтов и суверенных стран. Но успешность данной схемы была связана со стабильным ростом рынка недвижимости и с поддержанием уровня процентных ставок.

Бумаги с ипотечным покрытием, которые, в основном, имели завышенные рейтинги, как следствие, обесценились, что привело к убыткам инвесторов. Это послужило «спусковым крючком» для целой цепочки событий.

В связи с проблемами на рынке недвижимости капиталы краткосрочно переместились на фондовый рынок (выведя ведущие индексы к 2007 году на исторические максимумы) и товарные рынки. Естественно, что «горячие деньги» хлынули и на рынок деривативов (объемы по сделкам с ними в 2008 году достигли рекордных максимумов за всю историю существования финансовой системы).

Крушение ипотечных агентств США, обесценение ипотечных ценных бумаг из-за дефолтов ипотечных заемщиков спровоцировало убытки крупнейших инвесторов, главным образом глобальных инвестиционных банков, которые тем или иным образом участвовали в операциях на данном рынке. Эффект убытков был усилен чрезмерным использованием эффекта плеча и различных производных финансовых инструментов.

Это вывело кризис на новую, острую стадию: финансовые потери участников от обесценения бумаг, банкротства крупнейших институтов и паника привели к коллапсу финансовой системы во всех секторах. Началось резкое падение фондовых рынков; из-за потерь банковская система потеряла доверие, что привело к оттоку вкладов, кризису ликвидности и кризису банковской системы в целом. Ажиотажный обвал рынка акций на 35-70% только усилил панику и привел к дополнительным убыткам профучастников, в т.ч. упомянутых инвестбанков, и обычных инвесторов.

По сути, первопричиной кризиса явилась неспособность ряда заемщиков рассчитаться по своим обязательствам. Во многом виной тому были неучитанные риски по операциям с так называемыми CDS. CDS (credit default swap) или кредитный дефолтный своп – соглашение, по которому «покупатель» делает разовые или регулярные взносы (уплачивает премию) «эмитенту» CDS, который берет на себя обязательство погасить выданный «покупателем» кредит третьей стороне в случае невозможности погашения кредита должником (дефолта третьей стороны). [3]

Несмотря на то, что CDS выступили в роли провокатора кризиса, это не делает «скидку» остальным деривативам в усугублении кризисных явлений, поскольку инвестиции в производные финансовые инструменты по-прежнему носят непроизводительный характер, это «фантомные деньги» и в большинстве случаев эти инструменты используются в спекулятивных целях.

Объем рынка производных инструментов отражает гипертрофированность финансовой системы и в сочетании с их рискованностью создает предпосылки для ее дестабилизации. Деривативы широко используются участниками рынка для проведения операций различного назначения, но многие их свойства способны привести к значительным убыткам отдельных участников, повлиять на динамику цен рынков базисных активов и, самое главное, значительно увеличить системный риск. Таким образом, под угрозу ставится стабильность всей финансовой системы, так как финансовый кризис через различные механизмы и каналы распространяется как между секторами финансового рынка, так и между разными странами, приобретая в исключительных случаях глобальные масштабы. При этом

источник шока может находиться и вне рынка деривативов или рынка ценных бумаг в целом, однако за счет сложных связей данный рынок будет вовлечен в процесс и может усугубить ситуацию.

Наибольшую потенциальную проблему в настоящий момент представляет собой мало регулируемый, масштабный и инновационный внебиржевой сектор рынка производных финансовых инструментов за счет того, что он увеличивает системный риск на финансовом рынке. Отдельно взятые внебиржевые контракты могут не только приводить к значительным убыткам конкретных участников (в случае неправильной оценки рынком рисков это проблема инфраструктуры), но нести риск невыполнения контрагентом обязательств. Конечно, до настоящего момента деривативы не служили первопричиной возникновения кризисов, но определенно играли роль катализатора кризисных явлений и их последствий. Поэтому для недопущения повторения ряда событий, имевших место во время Мирового финансового кризиса, требуется модернизировать инфраструктуру внебиржевого рынка в целях повышения прозрачности, надежности, регулируемости, чтобы рынок эффективно выполнял свои функции по управлению рисками и совершению сложных операций.

Предложенные меры позволят снизить роль производных финансовых инструментов в качестве источника кредитного и системного риска – и, таким образом, частично устранить угрозу негативных явлений на финансовом рынке, которая в условиях снова набирающего обороты кризиса становится особенно актуальной.

Библиографический список

1. Производные финансовые и товарные инструменты: Учебник / А.Б. Фельдман. – 2-е изд., дораб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2012. – 468 с.
2. Финансовый портал [электронный ресурс] – URL: <http://www.auditfin.com>
3. Официальный сайт Московской биржи [электронный ресурс] – URL: <http://www.auditfin.com> <http://moex.com>

Р. Ф. ГИЛЬМАНОВА, Ю. А. РАХМАТУЛЛИНА

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

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ ПРОНИКНОВЕНИЯ И ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Отмывание капитала, полученного преступным путём, в наше время является огромной проблемой международного сообщества. В условиях всё возрастающего международного сотрудничества, глобализации экономик преступность принимает международный характер. Это становится огромной

проблемой отдельных государств. Сегодня, по оценкам экспертов, ежегодно отмываемые средства составляют уже 1,6 трлн. долларов, а сама деятельность стала самостоятельным, сверхприбыльным и быстро растущим сектором теневой экономики. При этом общий ущерб, наносимый экономике и обществу, очевидно гораздо существеннее по причине присутствия отмывочных схем во многих экономических преступлениях.

В системе противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности и финансирования терроризма, созданной в России, существенная роль отводится банковской системе. В настоящее время для отмывочной деятельности характерно постоянное усложнение преступных схем, ускорение проведения незаконных операций, а также потребность использования транзитных банковских счетов, что приводит к серьезным экономическим и репутационным потерям банков. Общие масштабы данной угрозы для банковского сектора можно охарактеризовать количеством отозванных у кредитных организаций лицензий на осуществление банковских операций. Существенная роль, которая отводится банкам в системе борьбы с легализацией преступных доходов, внимание со стороны государства к этой проблеме не оставляет сомнений в необходимости внимательного исследования данной тематики, выявления недостатков и вынесения предложений по её совершенствованию.

В Российском законодательстве по противодействию легализации и финансированию терроризма (далее ПОД/ФТ) существуют пробелы, которые снижают действенность реализации процедур обязательного и внутреннего контроля в целях противодействия «отмыванию», эффективность выявления подозрительных сделок, позволяет нарушителям закона избегать ответственности. Все это в значительной мере способствует росту легализации преступных доходов, проникновению преступных капиталов в коммерческом банке. К основным проблемам организации работы по предотвращению проникновения и легализации доходов в коммерческом банке можно отнести: ограниченный список сделок, подлежащих обязательному контролю, несвоевременное выявление подозрительных операций, недостаточные требования к идентификации клиентов и выгодоприобретателей, усложнение схем совершения сомнительных операций, незащищенность банка от подозрительных клиентов (рисунок 1).

Одной из проблем является ограниченный список сделок, подлежащих обязательному контролю. Не все виды наиболее распространенных операций, совершаемых в целях «отмывания», подлежат обязательному контролю:

а) в кредитных организациях наблюдается значительное увеличение количества операций по снятию физическими лицами крупных сумм наличных средств сомнительного происхождения со своих счетов в течение непродолжительного времени. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [1] не требует в обязательном порядке

контролировать подобные операции, чем активно пользуются легализаторы, осуществляя переводы на счета физических лиц.

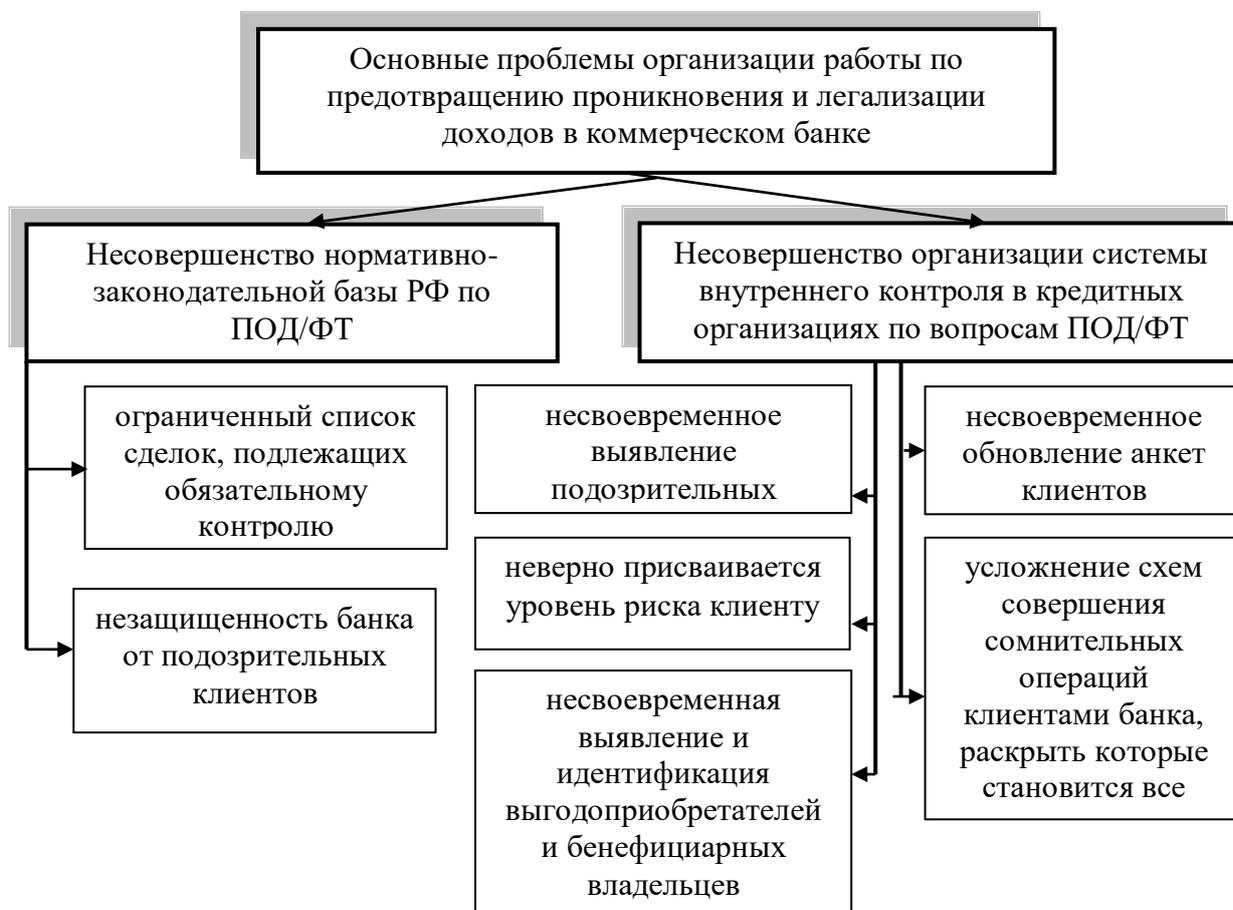


Рис. 1. Основные проблемы организации работы по ПОД/ФТ в коммерческом банке

Возникает риск причинения вреда не только интересам государства, но и банку, который может быть привлечен к ответственности вплоть до отзыва лицензии [4]. С другой стороны, банк рискует потерять независимость и стать орудием в руках криминальных дельцов.

б) увеличение операций по перечислению денежных средств за рубеж по сомнительным сделкам.

В кредитных организациях Республики Башкортостан и в целом в РФ отмечается рост объемов денежных средств в иностранной валюте и в рублях, переводимых резидентами в пользу нерезидентов в виде авансовых платежей по договорам об импорте товаров. В 2008–2011 годах среднегодовой отток капитала из России составил примерно \$76 млрд. После того как этот показатель достиг \$56,8 млрд. в 2012 году (после \$80,5 млрд. годом ранее), появилась надежда, что с восстановлением экономики в стране и мире «бегство» капитала из России по крайней мере сведется к нулю. Но за 2013 год чистый отток капитала, по оценке Центробанка, составил \$70 млрд. Лишь малая часть этой суммы приходится на торговые операции, основная же – это

так называемые “сомнительные” операции, к которым могут относиться серый импорт, взятки и откаты чиновникам и менеджерам, схемы ухода от налогов или, например, оплата поставок наркотиков.

Федеральным законом № 134-ФЗ были внесены изменения в статью 7 Федерального закона № 115-ФЗ. Организация, осуществляющая операции с денежными средствами или иным имуществом, обязана до приема на обслуживание идентифицировать клиента, представителя клиента и (или) выгодоприобретателя, за исключением определенных случаев. Однако в коммерческих банках на практике возникают серьезные затруднения по выполнению требований вышеуказанной нормы в части идентификации выгодоприобретателей именно до приема на обслуживание, поскольку выгодоприобретатель зачастую появляется во время обслуживания клиента. В действующей редакции Положения Банка России № 262-П указано, что кредитная организация устанавливает и идентифицирует выгодоприобретателя, т. е. лицо, к выгоде которого действует клиент, в частности, на основании агентского договора, договоров поручения, комиссии и доверительного управления, при проведении банковских операций и иных сделок [3]. В ряде случаев до приема клиента на обслуживание, например, на момент открытия юридическим лицом счета в банке, выгодоприобретателей у клиента может и не быть, но они появятся позднее, в процессе обслуживания, когда при проведении расходных операций по данному счету клиент будет указывать в назначении платежа, что оплата производится им за третье лицо. При проведении операций с использованием услуг дистанционного банковского обслуживания клиент также может указать, что он платит за третье лицо, которое может быть квалифицировано в качестве выгодоприобретателя. В подобной ситуации банк не может выполнить требования подпункта 1 пункта 1 статьи 7 Федерального закона № 115-ФЗ по идентификации выгодоприобретателей до приема на обслуживание. В этом случае сотрудники банка, не позднее рабочего дня, следующего за днем совершения операции обращаются к клиентам любым из доступных способов с просьбой в течение 7 дней от даты обращения представить в банк сведения о выгодоприобретателях по форме установленной банком. Но в 50% случаев клиенты отказываются предоставить информацию о своих выгодоприобретателях или предоставляют информацию не в полном объеме. Непредставление клиентом сведений в целях идентификации выгодоприобретателя является основанием для углубленного изучения клиента и пересмотра присвоенного клиенту уровня риска. При этом клиенту не может быть отказано в выполнении операции в пользу третьих лиц.

В настоящее время проблемой в коммерческих банках Республики Башкортостан является несвоевременное выявление подозрительных операций. Данная процедура осуществляется сотрудниками банка вручную, а участие человеческого фактора не исключает элементарных ошибок и невнимательности. Необходимо отметить то, что основания отнесения сделок к подозрительным помимо объективных критериев (например, несоответствие сделки целям деятельности организации), допускают также и субъективную

оценку сотрудников кредитной организации, в случае если у них возникло подозрение, что сделка направлена на отмывание денег. Таким образом, информирование ФСФМ во многих случаях остаётся на усмотрение сотрудников банка. Данные статистики кредитных организаций РБ показывают, что объем сомнительных операций с каждым годом увеличивается. Так, известно, что для того чтобы не попасть в поле зрения сотрудников кредитных организаций преступники стараются придать своим операциям правомерный вид: например, дробят сумму проводимой операции, чтобы не превышать пороговый показатель (600 тыс. руб.), но при внимательном изучении часто выясняется факт проведения операций одного вида: за короткий промежуток времени суммарные платежи по нему намного превышают установленный порог. Сотрудниками кредитных организаций упускается из вида часть сомнительных операций или обнаруживаются очень поздно, когда объем проведенных сомнительных операций становится. В 2011-2013 годах сотрудниками службы внутреннего контроля одного крупного банка РБ были зафиксированы случаи, когда подозрительные операции клиентов обнаруживались несвоевременно: клиент осуществил уже большое количество сомнительных операций на незначительные суммы от 100 до 300 тыс. руб., а совокупный объем таких операций составил порядка 5 миллионов рублей. Примером таких операций может быть предоставление беспроцентных займов или займов с процентной ставкой, существенно ниже ставки рефинансирования (1-2% годовых) юридическим лицом другому юридическому лицу или физическим лицам. Еще сложнее выявить сомнительные операции, проводимые физическими лицами. Это связано с тем, что за один рабочий день совершаются десятки тысячи операций с участием физических лиц. Например, были зафиксированы случаи, когда одно физическое лицо получил за один рабочий день 10 переводов по системе срочных переводов от других физических лиц на суммы от 70 до 100 тыс. руб., при этом переводы осуществлялись из разных регионов РФ от разных физических лиц. Общая сумма полученных переводов составила 1200 тыс.руб. Клиент получил переводы в разных отделениях банка. Со стороны сотрудников кредитных организаций, ответственных за заключение договорных отношений и обслуживание клиентов, выявлялись нарушения при идентификации клиента, представителя клиента, выгодоприобретателя и бенефициарного владельца. Так были зафиксированы случаи несвоевременного обновления анкет, некорректное указание адресов фактического местонахождения клиентов, неверное присвоение уровня риска клиенту.

Еще одной актуальной проблемой в кредитных организациях является усложнение схем совершения клиентами сомнительных операций, раскрыть которые без использования специальных аппаратно-программных комплексов становится все сложнее. Примером может служить увеличение сомнительных операций по счетам физических лиц с использованием платежных терминалов самообслуживания с функцией cash-in. Данные устройства оснащены различными функциями, в том числе и функцией пополнения счета наличными

денежными средствами. При этом необходимо знать только номер карты или номер счета клиента. Этой функцией и пользуются физические лица для проведения сомнительных операций. Данная схема выглядит следующим образом. Клиент – физическое лицо открывает карточный счет в банке. Далее на эту банковскую карту начинают поступать денежные средства как правило, на сумму 15000 рублей. И таких платежей за один день поступают десятки из разных районов Республики Башкортостан. Далее эти денежные средства обналичиваются клиентом в банкоматах. За месяц таких операций по счету клиента совершаются сотни, а обороты составляют миллионы. Количество таких клиентов с каждым годом увеличивается, как и увеличивается объем проводимых такой схемой операций. Так как терминалы самообслуживания за одну операцию принимают не более 15000 рублей, то лица пополняющие счет таким способом не подлежат обязательной идентификации. Таким образом, любое лицо (в том числе и лица, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму) могут пополнять данные карточные счета наличными денежными средствами. Вероятность обнаружения таких операций крайне низка, так как каждая операция не превышает 15000 рублей.

Кредитные организации нашей страны не защищены от подозрительных клиентов, которым ранее было отказано в обслуживании в другой кредитной организации из-за подозрений в нарушении федерального закона 115-ФЗ. На данный момент общий поисковик такого рода отсутствует, и банк собирает информацию о подозрительных клиентах для оценки своих рисков самостоятельно. Клиент, которому отказали в одном банке, может пойти в другой. Совершив определенное количество сомнительных операций пойдет в третий банк. И эта цепочка может продолжаться бесконечно. Сведения о физических и юридических лицах, обслуживание которых было приостановлено или с которыми расторгнут договор, поступают в Росфинмониторинг. И эта информация должна стать доступной для банков.

Во-первых, необходимо дополнить перечень операций, подлежащих обязательному контролю, включив в него оплату счетов за предоставление фиктивных товаров и услуг зарубежным компаниям, списание денежных средств со счета (вклада) физического лица на сумму более 600 тысяч рублей, если с момента открытия счета прошел незначительный период времени, например 3 месяца.

Во-вторых, необходимо разработать законопроект, предполагающий создание публичного «черного списка» клиентов кредитных организаций, физических и юридических лиц, которым ранее было отказано в обслуживании из-за подозрений в нарушении 115-ФЗ.

В кредитных организациях необходимо автоматизировать процессы контроля в целях ПОД/ФТ. Например, перспективным шагом в этом направлении является внедрение специализированной государственной автоматизированной системы SAS Anti-Money Laundering (SAS AML). Внедрение данной автоматизированной системы ПОД/ФТ в кредитных

организациях позволит значительно упростить внутренний контроль в целях ПОД/ФТ, снизить затраты на персонал подразделений по ПОД/ФТ и, вместе с тем, существенно повысить качество финансового мониторинга.

Реализация предложенных мероприятий по совершенствованию системы внутреннего контроля в кредитных организациях позволит обеспечить автоматическое обнаружение подозрительных операций и идентификацию клиентов, анализ возникающих при этом рисков и управление ими, а также формирование регулятивной отчетности и направление ее в уполномоченный орган. Это позволит кредитным организациям снизить затраты и увеличить прибыль.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 г. №115-ФЗ(ред. от 04.06.2014 N 149-ФЗ). Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>;
2. Положение Банка России от 16.12.2003 г. №242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах. Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>;
3. Положение Банка России «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма» от 19.08.2004 г. № 262-П. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>;
4. Жубрин, Р.В. Борьба с легализацией преступных доходов: теоретические и практические аспекты./ Р.В. Жубрин. – М.: Изд-во «Волтерс Клувер», 2011.- 339с.

В. А. ГОРБАЧЕВА, Л. Ш. КУРБАНОВА

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

ОПЕРАЦИОННЫЙ РИСК В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Деятельность коммерческого банка связана с операционным риском, который зависит от человеческого фактора банковской деятельности, а также от использования технических и технологических систем, выбора моделей и методов осуществления всех операций. В статье раскрывается сущность и особенности возникновения операционного риска, возможность оценки риска в коммерческом банке, а также выделены основные пути минимизации операционных рисков.

Ключевые слова: операционный риск, факторы риска, минимизация риска, Базельский комитет.

Как и любая другая организация, банк, осуществляя свою деятельность, принимает на себя определенные риски. Понятие рисков банковской деятельности подразумевает возможность снижения ликвидности и финансовых потерь, связанных с внутренними и внешними факторами, влияющими на деятельность банка. Под потерями следует понимать прямые убытки, либо недополученная прибыль, а также частичная утрата капитала. Также возможны нематериальные потери, которые отражаются на текущем финансовом положении и впоследствии на капитале банка. К таким потерям можно отнести: отток клиентов и потеря положительного имиджа. Вероятность наступления события, которое может оказать влияние на прибыли банка или на его финансовом положении, называется риском.

На международном уровне регулирование деятельности банков осуществляется Базельским комитетом по банковскому надзору, которым еще в 1988 г. были приняты первые нормативные требования к коммерческим банкам, так называемый «Базель I». Нормативные требования Базельских соглашений внедряются в практику надзора не только в странах-участницах, но и на добровольных началах другими странами.

Согласно «Базель I», капитал банка для регулятивных целей подразделяется на две категории – капитал первого и второго уровня, а все активы банка для регулятивных целей разделяются на 5 групп в зависимости от степени риска.

Подход «Базель II» основывается на трех компонентах: минимальных требованиях к капиталу (основа «Базель I»), процедурах надзора и рыночной дисциплине. Тем самым существовавший с момента принятия «Базель I», механизм расчета минимального уровня достаточности капитала, который уже доказал свою эффективность, был дополнен системой надзора и взаимодействия между банками и надзорными органами, а также широкой системой раскрытия информации.

Кризисные ситуации в мировой банковской системе привели к ужесточению требований к устойчивости коммерческих банков и в том числе к достаточности собственного капитала банка. Так, в декабре 2010 г., в ответ на недостатки в финансовом регулировании, выявленные финансовым кризисом конца 2000-х гг., был принят «Базель III», который усиливает требования к капиталу банка и вводит новые нормативные требования по ликвидности. Особое внимание в соглашении уделяется повышению качества управления рисками. Внедрение «Базель III» направлено на дальнейшее снижение основных банковских рисков, хотя понятно, что даже более жесткие требования могут лишь уменьшить размер операционных рисков, но не устранить их полностью. Новые правила вступили в силу 1 января 2014 года. Главные изменения, связанные с «Базель III», относятся к нормативам достаточности по базовому, основному и совокупному капиталу.

Россия приняла на себя обязательства внедрить эти рекомендации в российскую практику надзора. По информации Банка России ввод требований «Базель III» в РФ осуществляется поэтапно, в частности с 2013 по 2015 гг. будет осуществлен пересмотр структуры капитала и методических положений по его расчету, с 2016 по 2018 гг. коммерческие банки будут обязаны сформировать буферные капиталы. [1]

Базельский комитет по банковскому надзору предложил собственное определение операционного риска. Операционный риск - это риск потерь в результате неточных или ошибочных действий людей, внутренних процессов, систем или внешних событий. [2]

Согласно общим положениям Письма № 76-Т ЦБ РФ, факторы операционных рисков кредитных организаций можно разделить на внутренние и внешние. Внутренними причинами возникновения или факторами операционного риска, являются:

- несовершенная внутренняя структура кредитной организации по части распределения полномочий подразделений и служащих;
- несовершенство порядков и процедур совершения банковских операций и других сделок, их документирования и отражения в учете;
- несоблюдение служащими установленных порядков и процедур;
- неэффективное осуществление внутреннего контроля;
- сбои в работе систем и оборудования по причине плохого технического состояния или неквалифицированного обращения персонала с оборудованием и системами.

К внешним факторам операционных рисков кредитной организации относятся

- внешние обстоятельства, находящиеся вне контроля кредитной организации;
- сбои в работе систем и оборудования, вызванные некачественными поставками или некачественным техническим обслуживанием приглашенными специалистами;
- случайные или преднамеренные действия физических и(или) юридических лиц, направленные против интересов кредитной организации. [3]

Причины возникновения операционного риска в каждом банке различны. Например, автоматизация многих процессов привела к уменьшению ошибок со стороны персонала, но усилила зависимость компаний от информационных и технологических систем, сбои в которых приводят к существенным потерям. Для этих потерь банки и создают резервы и формируют капитал.

Контроль и минимизация операционного риска

Контроль и минимизация операционного риска предполагает принятие активных мер по отношению к факторам риска. В рамках контроля и минимизации осуществляются:

- разработка организационной структуры банка, внутренних положений, регламентирующих совершение банковских сделок и операций, с целью минимизации возможных возникновений факторов операционного риска;

- осуществление контроля за соблюдением принципов разделения полномочий и подотчетности по проводимым банковским операциям и другим сделкам;
- контроль за соблюдением установленных лимитов по проводимым банковским операциям и другим сделкам региональными подразделениями, а также отдельными сотрудниками;
- регулярная сверка первичных документов и счетов;
- соблюдение установленного порядка доступа к информации и материальным активам банка;
- изучение системных ошибок для их дальнейшего предотвращения;
- подбор квалифицированных специалистов;
- проведение на постоянной основе обучения и переподготовки работников;
- осуществление внутреннего и документарного контроля. [4]

Для того чтобы минимизировать операционный риск можно использовать три подхода.

Первый подход - технологический, который в самом общем виде направлен на снижение риска человеческого фактора при выполнении банковских операций. Минимизация производится за счет рационализации общей технологии обработки информации в автоматизированной системе независимо от прикладного назначения программного обеспечения.

Второй подход – функциональный, при котором операционный риск минимизируется за счет полноты соответствия реализованных прикладных алгоритмов требованиям предметной области (нормативы, правила, и т.п.). Алгоритмы и их реализация (код программы) не должны содержать ошибок, то есть отличий от заявленной функциональности банковского продукта и от законодательных требований к его условиям его реализации.

Третий – методологический аспект, направленный на повышение степени формализации нормативов, правил, законодательных актов и других регламентирующих документов, определяющих порядок и правила реализации банковских услуг и продуктов. Чем конкретнее прописаны правила выполнения операций в законах, инструкциях, распоряжения и других нормативных документах, тем меньше риск возникновения ошибок при реализации банковского продукта в АБС.

Деятельность коммерческого банка всегда сопряжена с операционным риском, который зависит от человеческого фактора банковской деятельности, а также от использования технических и технологических систем, подбора методов и моделей реализации всех операций, их анализа и учета.

Библиографический список

1. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp>:

2. Кляшаева, Е.В. Повышение роли системы управления операционным риском в российских банках/ Е.В. Кляшаева //Финансы и кредит - 2010. №43(427).39 с.;

3. Главные управления (национальные банки) Центрального банка Российской Федерации от 24.05.2005 № 76-Т. Об организации управления операционными рисками в кредитных организациях - <http://www.xoris.ru/riskmanagement/76-t/>;

4. Васин, С.М. Управление рисками на предприятии/ С.М. Васин, В.С. Шутов// Управление рисками в банковской сфере – М., 2010. - С. 257-278.

Г. Ю. ГУСЕВА, В. А. ГОРБАЧЕВА

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

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Знакомство с практикой построения процессов идентификации, контроля и управления рисками говорит о том, что главная причина их неэффективности кроется в формальном подходе к их разработке и внедрению. Руководство банков часто считает, что простое наличие данных систем должно защитить банк от рисков, и не понимают, что только их ежедневное внимание к данным проблемам и персональное участие в развитии процессов риск-менеджмента может обеспечить своевременную упреждающую реакцию на увеличивающийся риск. Само мышление менеджмента банка должно быть настроено на принятие решений в координатах «риск-доходность». При этом надо учитывать изменчивость рисков и отсутствие достаточной информации о них в предыдущих периодах. Поэтому управление, ориентированное на риск, должно строиться не столько на применении изоциренных моделей анализа исторической информации, сколько на качественном выявлении факторов изменчивости рисков и адаптации стратегий [1].

Способность к быстрой, а лучше упреждающей реакции на воздействия изменчивой среды становится в наше время основным фактором достижения конкурентного преимущества на глобальном финансовом рынке. Это свойство управления называют адаптивностью, а обладающие им системы управления — стратегическим менеджментом.

Вторым критерием эффективности управления является минимизация издержек, связанных с реализацией его функций, в том числе и функций планирования и управления рисками.

Но системы менеджмента российских банков не удовлетворяют данным критериям. Они сильно бюрократизированы и формальны, многие процессы дублированы и противоречивы. Это снижает их эффективность, замедляет адаптацию к внешним и внутренним вызовам и мешает внедрению инноваций.

Для повышения качества управления традиционные функции менеджмента должны получить новое содержание:

- деятельность по разработке новых продуктов, ранее являвшаяся функций специализированных подразделений, должна стать непрерывным инновационным процессом, в который вовлечен весь персонал банка;
- организация продаж стандартных банковских продуктов должна превратиться в индивидуальное обслуживание клиентов;
- бизнес-процессы должны быть оптимизированы и согласованы так, чтобы обеспечить оперативность принятия управленческих решений и дать синергетический эффект с точки зрения ограничения управленческих затрат.

То есть необходима децентрализация принятия управленческих решений. Однако децентрализация не должна превратиться в бесконтрольность. Это можно обеспечить за счет создания единых правил принятия решений в координатах «соответствие стратегии — риск — доходность» и непрерывного контроля их соблюдения.

Решение данной задачи возлагается на систему стратегического финансового управления, которая должна удовлетворять следующим критериям:

- измерение создаваемой стоимости в режиме реального времени;
- развитие инструментов прогнозирования и анализа чувствительности стоимости к различным факторам риска;
- изменение стратегии и планов, адаптируясь к среде;
- управление эффективностью инноваций;
- достижение компромисса интересов стейкхолдеров;
- обеспечение эффективного и оперативного обмена информацией;
- интегрирование процессов финансового управления на основе единых финансовой, информационной и организационной моделей.

Для достижения такого качества финансового управления необходимо сформировать механизмы, интегрирующие и согласовывающие такие его подсистемы как управление прибылью (эффективностью), управление рисками, управление ликвидностью [2].

Данные инструменты интеграции могут быть представлены:

- организационными элементами (финансовой структурой и нормативной базой стратегического финансового управления);
- методическими элементами;
- единым интегральным показателем;
- адаптивной системой планирования.

Основным критерием качества стратегического финансового управления должно стать обеспечение оптимального долгосрочного, стабильного роста стоимости банка, которая определяется дисконтированной стоимостью его будущих денежных потоков. Данная оптимизация возможна при условии соблюдения внешних и внутренних ограничений, основной смысл которых состоит в ограничении принимаемых рисков, которые можно идентифицировать на основе показателя VAR совокупного риска банка. Предельный риск не должен превышать размер капитала, а отношение к риску определяет какой долей капитала согласны рискнуть акционеры банка.

Организационная структура финансового управления является основой определения ответственности децентрализовано действующих субъектов за эффективности и риски принимаемых ими решений.

Имея в виду наличие агентских конфликтов в организации, возникающих там, где собственники передают право принятия решений по управлению капиталом своим агентам, надо определить персональную ответственность менеджмента высшего и среднего звена за качество их деятельности, чему способствует выделение в финансовой структуре блока «Корпоративное управление», отражающего финансовые результаты конкретных решений, принимаемых высшим менеджментом и Советом директоров, а также стоимость капитала банка.

Так как менеджмент, как правило, не склонен к инвестициям в долгосрочные проекты и вообще любые проекты, снижающие текущий денежный поток, необходимо выделить блок «Проекты». При этом они могут выделяться как в рамках бюджета развития, так и в рамках текущего бюджета.

Подразделения, отвечающие за контроль эффективности и рисков, в финансовой структуре не могут входить в состав подразделений, принимающих решения, влияющие на стоимость и риск.

Основу стоимостного мышления должна составлять система показателей, отражающих количественные и качественные аспекты формирования стоимости и рисков банка. Данные показатели называют ключевыми показателями результативности — ККР. Но данные показатели надо не только назвать, но и определить единые принципы и методы их оценки.

Поэтому вторым интегрирующим элементом финансового управления является единая методология финансовых измерений. Для ее организации необходимо определить систему координат, в рамках которой проводится анализ формирования стоимости банка. Ее представляют аналитические измерения системы управленческого учета, в качестве которых обычно используют такие, как «подразделения — продукты — клиенты». К ним необходимо добавить виды рисков, а измерение продуктов расширить до категории продукты и финансовые инструменты.

В данной системе координат можно рассматривать все ключевые показатели результативности системы стратегического менеджмента, основу определения которых составляют показатели расширенного бюджета.

В состав расширенного бюджета кроме традиционных баланса, отчета о финансовых результатах, смет административно-хозяйственных расходов и капитальных затрат включаются прогноз движения денежных средств, а также форматы, отражающие распределение и использование риск—капитала в разрезе позиций, подверженных рискам. Это позволит сопоставлять показатели прибыльности и рисков в рамках единого методологического подхода.

Так в качестве основных ключевых показателей результативности стратегического финансового управления банка целесообразно использовать стоимость, созданную для акционеров, а также ожидаемые и непредвиденные риски, связанные с созданием стоимости для акционеров, на основе которых

формируются новые показатели, например прирост стоимости, скорректированный на риск.

При этом по сравнению с классическими моделями оценки необходимо выделить три составляющие создающих стоимость денежных потоков кредитной организации:

- денежные потоки, генерируемые текущими операциями,
- денежные потоки от воспроизводства традиционных продуктов и услуг банка,
- денежные потоки от инновационной деятельности.

Для всестороннего отражения стратегических и оперативных факторов формирования стоимости должна быть разработана подробная система ключевых показателей результативности.

Для принятия решений в системе стратегического финансового менеджмента необходима информация, накопление которой в рамках используемых в настоящий момент подходов чрезвычайно затруднено, так как ее источники разрознены, а структура меняется в зависимости от решаемых текущих задач.

Технические средства для решения задачи снабжение лиц, принимающих решения, оперативными данными о состоянии и прогнозируемых значениях ключевых показателей результативности существуют на рынке в форме информационных хранилищ, но разработка их структуры является задачей каждой конкретной организации, а обычное заблуждение руководства сводится к отождествлению программного продукта, называемого информационное хранилище, и информационной модели, определяющей его наполнение. Поэтому по данным аналитиков не более 8-10% проектов внедрения информационных хранилищ завершаются успешно. Для преодоления данной проблемы необходимо определить полный состав используемых в системе принятия финансовых решений показателей, определить методы их определения на основе первичных управленческих данных и источники поступления данной информации.

На основе данной информации можно получить прогнозы всех элементов бюджета и организовать мониторинг их выполнения. Для этого достаточно только определить принципы учетной политики для целей управленческого учета, на основе которых рассчитываются и агрегируются элементарные позиции элементов расширенного бюджета.

Последний интегрирующий инструмент стратегического финансового управления – система планирования. В настоящий момент элементы данной системы в практике российских банков отличаются фрагментарностью и несогласованностью.

Для согласования плановых процессов и придания процессу планирования свойства адаптивности предназначены механизмы согласования стратегических и операционных планов, основанные на прогнозировании показателей доходности и рисков. В процессе планирования устанавливаются целевые ключевые показатели результативности, и организуется их оценка для

каждого портфеля активов и обязательств. При выявлении разрывов определяются пути адаптации и развития стратегии.

В процессе оперативной деятельности оцениваются последствия каждого финансового решения (доходность и уровень риска операции). Операция проводится без дополнительных согласований при условии соответствия этих показателей целевым параметрам стратегии. В противном случае операция считается нестандартной и акцептуется по особым регламентам. Если значительная доля операций приходится на нестандартные, инициируется пересмотр стратегии.

Важнейшим процессом финансового управления банка является система риск-менеджмента. Обычно управление рисками сильно специализировано и отделено от процессов управления прибылью. Однако воздействие риска измеряют по тому, как меняется итоговое значение прибыли. Поэтому управление рисками неотделимо от управления прибылью и бюджетирования.

Предлагаемая схема построения системы риск-менеджмента интегрирует его с процессами управления эффективностью и ликвидностью посредством использования ключевых показателей результативности, отражающих соотношение стоимости банка и риска, в процессах бюджетного планирования в качестве основного целевого показателя.

Библиографический список

1. Риск-менеджмент в коммерческом банке: монография / коллектив авторов под ред. И.В. Ларионовой. – М.: КНОРУС, 2014. – 456 с.
2. Волков А.А. Управление рисками в коммерческом банке – М.: Омега-Л, 2014. – 160 с.

Д. Ф. ИЛАЛОВА, Г. Р. МУЛЛАБАЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (г. Уфа)

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ

На современном этапе развития территориальных финансов в России существует ряд серьезных проблем в финансовом состоянии бюджетов муниципальных образований. Это недостаточная бюджетная обеспеченность, низкие доходы местных бюджетов, высокая степень их финансовой зависимости от вышестоящих уровней бюджетной системы Российской Федерации, и, как следствие, сокращение возможностей в принятии самостоятельных управленческих решений органами местного самоуправления, иждивенческие настроения и отсутствие инициативы в управлении финансами муниципального образования.

Большое значение в финансовом обеспечении бюджетов местного уровня имеет не только повышение суммарных доходов бюджета, но и увеличение той составляющей доходной части, на аккумулирование которой могут влиять и которыми вправе самостоятельно распоряжаться местные органы власти. При таких условиях органы местного самоуправления будут предпринимать активные действия и стремиться находить дополнительные источники средств, наращивая тем самым совокупный экономический потенциал страны.

Важнейшей гарантией, дающей возможность органам местного самоуправления решать вопросы местного значения и выполнять возложенные на них функции и полномочия, выступает закрепляемая законодательством финансово-экономическая база местного самоуправления. В настоящее время в бюджетное законодательство Российской Федерации вносятся изменения для принятия мер, направленных на повышение финансово-материальных ресурсов городских, районных, сельских и поселковых бюджетов; на сокращение федеральных льгот по местным налогам и сборам; на обеспечение необходимого и достаточного объема средств фондов финансовой поддержки и софинансирования бюджетов местного уровня [1].

В условиях действующего бюджетного законодательства и при существующем распределении налоговых и неналоговых доходов между уровнями бюджетной системы важной составляющей в финансовых ресурсах местных бюджетов продолжают оставаться межбюджетные трансферты. Повышение эффективности использования этого преобладающего источника доходов местных бюджетов несет в себе резервы экономии бюджетных средств, способствует их более рациональному использованию органами местного самоуправления, что является актуальным в условиях кризисных явлений в российской экономике и дефицита муниципальных бюджетов.

Оценка эффективности использования межбюджетных трансфертов муниципальными образованиями позволяет определить результативность и эффективность деятельности органов местного самоуправления при освоении передаваемой им из вышестоящих бюджетов финансовой помощи и выполнении своих полномочий и обязательств.

Предлагается эффективность межбюджетных трансфертов оценивать на основе методики, связывающей уровень социально-экономического развития территории с финансовой помощью, оказываемой бюджету муниципального района (городского округа) бюджетом вышестоящего уровня.

Методика оценки эффективности межбюджетных трансфертов включает в себя следующие последовательные этапы:

1 этап: Определение системы показателей для оценки уровня социально-экономического развития территории и показателей, характеризующих предоставление местному бюджету межбюджетных трансфертов. Предложены количественные и качественные показатели, характеризующие муниципальное образование, как систему, состоящую из трех подсистем, таких как экономика, инфраструктура, социальная сфера.

2 этап: Формирование системы сопоставимых индикаторов: расчет частных нормированных показателей прямой зависимости и расчет частных нормированных показателей обратной зависимости.

Частные индексы прямой зависимости рассчитываются по формуле:

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

где p_j^i – частный нормированный индекс;

x_j^i – текущее (фактическое) значение показателя j муниципального образования i ;

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

i – число рассматриваемых муниципальных образований ($i = 1, \dots, m$);

j – число используемых показателей ($j = 1, \dots, n$).

Формула обратной взаимосвязи:

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

Индексы изменяются от 0 до 1: чем ближе значение нормированного показателя к 1, тем выше уровень развития муниципального образования по рассматриваемому показателю в сравнении со средним значением по региону.

3 этап: Вычисление интегрального показателя

Интегральный показатель K_{int} определяется по формуле:

$$K_{int} = 1 - \frac{1}{\sqrt{M}} \times \sqrt{\sum_{i=1}^M (1 - K_1)^2}, \quad (3)$$

где M – количество обобщающих показателей;

K_1 – обобщающие показатели K_1 .

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

$$K_1' = \sqrt{\sum_{i=1}^N (1 - p_i)^2}. \quad (4)$$

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

$$K_1 = 1 - \frac{1}{\sqrt{N}} \times K_1'. \quad (5)$$

Значения интегрального показателя, близкие к единице, будут соответствовать лучшим альтернативам.

4 этап: Оценка уровня социально-экономического развития муниципальных образований и уровня межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов.

Уровень развития территории предлагается определять в зависимости от интегрального показателя (таблица 1).

5 этап: Типологизация муниципального образования в зависимости от уровня социально-экономического развития муниципального образования и уровня межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов.

Типологизация развития территориальных образований производится на основе карты развития муниципальных образований. Карта позволяет определить типичные задачи развития муниципального образования и правила поведения (действия) органов государственной власти, уполномоченных на контроль и мониторинг эффективного и целевого использования предоставляемых межбюджетных трансфертов местным бюджетам.

Таблица 1

Оценка уровня развития муниципального образования в зависимости от значения интегрального показателя

№	Оценка уровня	Шкала значений
1	Очень высокий	0,70—1,00
2	Высокий	0,60—0,69
3	Выше среднего	0,55—0,59
4	Средний	0,45—0,54
5	Ниже среднего	0,40—0,44
6	Низкий	0,30—0,39
7	Крайне низкий	0,00—0,29

По итогам анализа таблицы 1 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. Предлагается выделить пять базовых типов эффективности использования 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.

6 этап: Оценка эффективности межбюджетных трансфертов.

Обобщающий показатель оценки эффективности межбюджетных трансфертов $\mathcal{E}_{\phi i}$ определяется 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 образования за рассматриваемый период;

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

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

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

Общий показатель \mathcal{E}_{ϕ} оценки эффективности межбюджетных трансфертов в целом по региону рассчитывается по формуле:

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

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

В соответствии с предлагаемой методикой произведена оценка эффективности межбюджетных трансфертов, предоставленных бюджетам муниципальных районов (городских округов) из бюджета Республики Башкортостан в 2013 году [3].

Оценка уровня социально-экономического развития территориальных образований производится по 23 показателям. Для адекватных межтерриториальных сравнений сложившейся социально-экономической ситуации в муниципальных образованиях используются только относительные показатели – показатели, приведенные к сопоставимому виду, так как территории не однородны по размерам, плотности и численности проживающего в них населения [2].

Проверка адекватности модели произведена с помощью корреляционного анализа, который позволяет установить тесноту связей между факторными признаками на наличие мультиколлинеарности. Индикатором наличия мультиколлинеарности между признаками является превышение парным коэффициентом корреляции величины 0,8.

Корреляционный анализ проведен на основе коэффициента ранговой корреляции Спирмена для нормированных значений показателей. На основе проверенного на мультиколлинеарность комплекса показателей произведена оценка уровня социально-экономического развития муниципальных образований. Проведенные расчеты показывают, что общий рейтинг муниципальных образований, определяется, в первую очередь, развитостью экономики, преимущественно наличием обрабатывающей промышленности, представленной машиностроительным, металлургическими, химической и нефтехимической производствами.

Согласно полученным результатам распределения муниципальных образований Республики Башкортостан по уровню социально-экономического развития в 2013 году 66,7% муниципальных образований имеют уровень развития ниже среднего уровня по региону, 27,0% – средний уровень развития, 3,2% – выше среднего уровня, 3,2% – низкий уровень развития (рисунок 1).

По уровню безвозмездных поступлений в доходах местных бюджетов 57,1% муниципальных образований характеризуются высоким уровнем получаемых межбюджетных трансфертов из бюджетов вышестоящего уровня,

14,3% муниципальных образований имеют выше среднего по региону уровня безвозмездных поступлений в доходах местных бюджетов, 9,5% – средний уровень, 7,9% – ниже среднего регионального уровня, 6,3% – низкий уровень, 4,7% – крайне низкий уровень.

Муниципальные образования, имеющие низкий и крайне низкий уровень безвозмездных поступлений в доходах собственных бюджетов, являются экономически развитыми территориями, характеризующиеся наличием предприятий химического и нефтехимического профиля, машиностроения и металлургического производства.

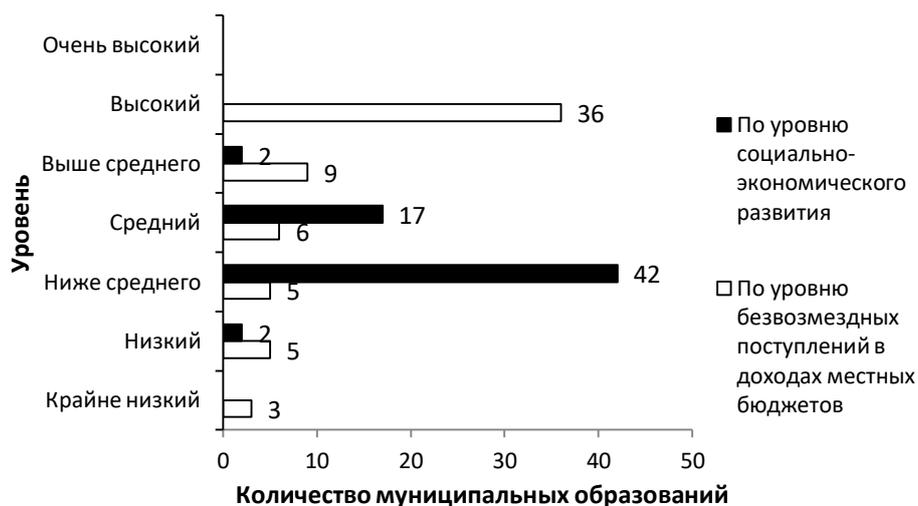


Рис. 1. Распределение муниципальных образований по уровню социально-экономического развития в 2013 году

Высокий уровень формирования доходов местных бюджетов межбюджетными трансфертами характерен для муниципальных районов, расположенных на северо-востоке и юго-востоке Республики Башкортостан, экономика которых специализируется на сельском хозяйстве: Мишкинский, Караидельский, Калтасинский, Кигинский, Абзелиловский, Зилаирский, Зианчуринский, Бурзянский и иные муниципальные районы.

Типологизация исследованных муниципальных образований по уровню социально-экономического развития и уровню безвозмездных поступлений в доходах местных бюджетов наглядно представлена на рисунке 2.

К группе муниципальных образований, характеризующихся поддерживающим типом эффективности межбюджетных трансфертов, относятся городские округа г. Салават, г. Стерлитамак, г. Уфа, г. Октябрьский, г. Нефтекамск. Уровень социально-экономического развития перечисленных муниципальных образований не зависит от наличия поддержки бюджета вышестоящего уровня.

К группе муниципальных образований, характеризующихся кризисным типом эффективности межбюджетных трансфертов, относятся городской округ г. Агидель и Белебеевский район. Предоставляемые указанным муниципальным образованиям межбюджетные трансферты признаются недостаточными и

неэффективными, так как не обеспечивают социально-экономическое развитие указанных территорий.

Очень высокий	городские округа г.Салават, г.Уфа, г.Стерлитамак, г.Октябрьский, г. Нефтекамск			Благовещенский, Дюртюлинский, Дуванский, Кушнаренковский, Куоргазинский,			
Высокий							
Выше среднего							
Средний							
Ниже среднего	городской округ г. Агидель, Белебеевский район			городские округа г.Сибай, г.Кумертау, Альшеевский, Абзелиловский, Архангельский, Аскинский, Аургазинский, Баймакский, Бакалинский, Балтачевский, Белокатайский, Бижбулякский, Благоварский, Бураевский, Бурзянский, Гафурыйский, Белорецкий, Бирский, Буздякский, Давлекановский, Еремеевский, Иглинский, Ишимбайский, Зианчуринский, Зилаирский, Илишевский, Кармаскалинский, Калтасинский, Караидельский, Кигинский, Краснокамский, Кугарчинский, Мечетлинский, Мишкинский, Миякинский, Нуримановский, Стерлибашевский, Федоровский, Чишминский, Шаранский, Янаульский			
Низкий							
Крайне низкий							
Уровень социально-экономического развития / Уровень финансовой помощи	Крайне низкий	Низкий	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий	Очень высокий

Рис. 2. Карта развития муниципальных образований Республики Башкортостан, характеризующая эффективность межбюджетных трансфертов

К муниципальным образованиям, эффективно использующими предоставляемые межбюджетные трансферты, относятся муниципальные образования, имеющие сбалансированный тип эффективности межбюджетных трансфертов: высокий уровень социально-экономического развития обеспечивается высоким уровнем софинансирования расходов местных бюджетов региональным бюджетом.

Межбюджетные трансферты, предоставленные группе муниципальных образований, характеризующимся стимулирующим типом эффективности, признаются неэффективными в связи с тем, что не обеспечивают социально-экономическое развитие указанных территорий.

Используя формулы (6) и (7) рассчитаны обобщающие показатели оценки эффективности межбюджетных трансфертов $\mathcal{E}_{\phi i}$ для муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан и в целом для действующей системы межбюджетных трансфертов за 2012-2013 гг. [4]. Согласно результатам указанных расчетов для 53,9% муниципальных образований характерно неэффективное функционирование. Данная ситуация возникла вследствие сокращения уровня финансовой помощи для 41,2% муниципальных

образований. 58,8% муниципальных образований за рассматриваемый период неэффективно использовали предоставленные межбюджетные трансферты.

В целом приведенный пример использования методики показал, что функционирование системы межбюджетных трансфертов признано неэффективной (коэффициент эффективности межбюджетных трансфертов равен -0,07), т.е. при суммарном повышении уровня финансовой помощи, оказываемой муниципальным и городским округам, наблюдается совокупное снижение уровня их социально-экономического развития.

Необходимо отметить, что 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. Указанная методика оценивает не эффективность деятельности органов местного самоуправления, а эффективность функционирования всей системы территорий.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 07.05.2012 №601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>.
2. Таджитдинов И.А., Гайнанов Д.А. К вопросу о совершенствовании оценки уровня социально-экономического развития территорий // Экономика и управление: научно-практический журнал, 2009. – №6 (92). – С. 58-64.
3. Муниципальная статистика. [Электронный ресурс]. URL: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru.
4. Электронные версии публикаций Башкортостанстат. Социально-экономическое положение Республики Башкортостан (доклад). Республика Башкортостан в 2013 году (статистический справочник). [Электронный ресурс]. URL: <http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rossta>.

И. Р. КОЩЕГУЛОВА, А. Р. ТАЛИПОВ

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

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РФ

Со времени распада СССР банковская система России претерпела ряд структурных изменений, которые позволили ей стать одной из ведущих отраслей российской экономики. В отличие от советской банковской системы, являвшейся одноуровневой, современная российская банковская система представляет собой двухуровневую организацию. Первый уровень объединяет учреждения Центрального банка; второй уровень представлен коммерческими банками. Основными функциями ЦБ РФ является эмиссия денежных средств, мониторинг денежного обращения, предоставление кредитов коммерческим

банкам, обслуживание государственного долга РФ, валютная и денежно-кредитная политика. Задачей же коммерческих банков заключается в сосредоточении денежного капитала, кредитовании, посредничестве в платежах и т.д. Данная система, сложившаяся в РФ, является переходной и испытывает сильное влияние банковской системы СССР.

До недавнего времени Россия находилась в состоянии стабильного экономического развития, что отразилось и на банковской системе. Основные показатели деятельности коммерческих банков (объемы добровольного страхования, кредитования и т.д.) демонстрировали уверенный рост. Однако в условиях нестабильной внешнеполитической обстановки, введенных против российской экономики санкции и падении темпов роста ВВП, в банковской системе РФ к старым проблемам добавился ряд новых. К их числу относятся: непропорциональное распределение банковских услуг по стране (концентрация банковских услуг в первую очередь в наиболее крупных городах); слабое развитие банковской инфраструктуры; несоответствие уровня развития банковской системы РФ уровню развития экономики [3, 136].

Одним из способов решения данных проблем является усиление взаимодействия российской банковской системы с ведущими мировыми финансовыми центрами и организациями, активизация в отечественном банковском секторе деятельности иностранных банков, углублении сотрудничества с международными банками и фондами, перенимании ведущего опыта иностранных банков. Все эти процессы являются составной частью глобализации банковского сектора. Именно глобализационные процессы в отечественном банковском секторе позволят наиболее быстро и эффективно решить накопленные им к настоящему времени проблемы.

Постсоветский период характеризовался ускоренным вовлечением России в международную банковскую систему. Россия стала членом ряда крупнейших финансовых организации (МВФ, Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития), вступила в ВТО. В то же время Россия является учредителем ряда проектов, направленных на формирование международных финансовых организации – Банк развития БРИКС, Евразийский банк развития, Межгосударственный банк.

Растет количество иностранных банков, работающих в России. К числу наиболее крупных банков, действующих на территории России, относятся: ЮниКредит Банк, Райффайзен-банк, Росбанк, Хоум Кредит Банк, Сити Банк. Если раньше на 100 российских банков приходился один иностранный банк, то в настоящее время это соотношение значительно изменилось в пользу зарубежных банков, и сейчас на 100 российских банков приходится 5-7 иностранных банков [1; 14].

Помимо увеличения количества иностранных банков, действующих на территории России, увеличиваются показатели зарубежных вложений в совокупный уставной капитал российских банков. Активная политика иностранных банков в российском банковском секторе обуславливалась

привлекательным кредитным рейтингом России, вступлением в ВТО, а также некоторой либерализацией банковского законодательства.

Таким образом, в процессе глобализации можно наблюдать следующие положительные тенденции, которые прослеживаются к настоящему времени в банковской системе России:

- продолжающийся процесс создания инфраструктуры банковского сектора в России;
- ориентация ведущих российских частных банков и иностранного капитала на развитие операции с физическими лицами;
- постепенный выход российских крупнейших банков на биржу, увеличение прозрачности их акционерной структуры и операции;
- широкая экспансия иностранного банковского капитала;
- резкий рост процессов слияний и поглощений банков в России;
- увеличение заимствований российских банков на международных рынках;
- рост инвестиционной привлекательности российского банковского сектора, российских банков;
- некоторое изменение политики Банка России от директивной и разрешительной к стимулирующей и уведомительной;
- усиление борьбы с отмыванием денег непрозрачностью акционерной собственности;
- сокращение числа “слабых” банков [2, 51].

В то же время, несмотря на активную деятельность иностранных банков в российской банковской сфере, отечественные банки в зарубежных банковских системах в большинстве своем представлены слабо. Тем не менее, ряд банков предпринимают попытки выхода на зарубежные рынки и увеличения своего представительства. Это в первую очередь Сбербанк, сосредоточивший свою деятельность в странах СНГ, Польши и Турции, ВТБ, действующий на постсоветском пространстве, а также Газпромбанк и Росбанк.

В связи с этим наблюдается перекос в деятельности российских и зарубежных банков не в пользу первых. Это вызывает опасение, так как появляется реальная перспектива усиления зависимости российской банковской системы от иностранного вмешательства, что подрывает финансовую безопасность страны.

Одним из средств ослабления данных негативных тенденции является необходимость принятия комплексных мер. К числу таких мероприятий относятся: создание Централизованной системы службы безопасности банков, содействующей снижению банковских рисков и расширению клиентской базы; формирование Фонда банковского содействия развитию экономики, что будет содействовать перераспределению доходов в масштабах страны посредством кредитования других сегментов экономики без привлечения иностранных банковских ресурсов [4, 131].

Библиографический список

1. Боровинский М.Э. Воздействие транснациональных банков на банковскую систему России в условиях финансовой глобализации: дис.канд.эконом.наук: 08.00.14, 00.08.10 - Ростов-на-Дону, 2014. – 184 с.
2. Омельченко А.Н. Международная деятельность иностранных банков в условиях глобализации: на примере России: дис.канд.эконом.наук: 08.00.14 - М., 2009. – 176 с.
3. Самарина Т.С. Банковская система России в условиях глобализации // Вестник Челябинского государственного университета. 2011. - №31. – С. 136
4. Хаабзока Л. Развитие российской банковской системы в условиях глобализации экономики: дис.канд.эконом.наук: 08.00.10 - Ростов-на-Дону, 2009. – 192 с.

Э. И. МАГАФУРОВА, Р. Р. МУХАМЕТШИН, А. И. СЕЛЕЗНЕВА
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (г. Уфа)

ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

Последние десятилетия информационные и телекоммуникационные технологии стали одним из условий социально-экономического развития многих стран мира, а обеспечение гарантированного свободного доступа граждан к информации – одной из важнейших задач государств.

Данные события послужили созданию в Российской Федерации государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет».

Целью создания системы "Электронный бюджет" является обеспечение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также повышение качества финансового менеджмента организаций сектора государственного управления за счет формирования единого информационного пространства и применения информационных и телекоммуникационных технологий в сфере управления общественными финансами [2].

На данный момент, уже создан Единый портал бюджетной системы и осуществился переход на ведение бухгалтерского учета в системе "Электронный бюджет", также планируется расширить диапазон управления финансами через данную систему.

Электронный бюджет это квинтэссенция системы электронного документооборота и бюджетирования, позволяющая повысить эффективность решения задач по управлению финансами, бюджетом и договорами за счет взаимного дополнения функциональности программ. Например, при планировании бюджетов, использование двух систем предоставляет

возможность в удобном виде формировать сводный бюджет, продуктивно его согласовывать и утверждать.

Сегодня, бюджеты имеют направленность на программно-целевой метод финансирования, поэтому опубликование целей и результатов реализации целевых программ, которые финансируются за счет бюджетов, будет сопровождаться с принципом открытости бюджета. Граждане страны должны как можно больше знать об осуществляемых программах и понимать их назначение и роль, чему послужит информация о конкретных мероприятиях, реализуемых в рамках программ, а не просто представление данных о доходах и расходах бюджета.

Можно выделить четыре основных положительных эффекта, к которым приводит открытость бюджетов.

1) Сокращение уровня коррупции в государственных органах, что для России является весьма актуальной задачей.

2) Состыковка стратегических приоритетов и ресурсов при осуществлении целевой программы.

3) У государства появляется возможность маневрировать государственным долгом, например при получении иностранных кредитов по более низким процентным ставкам. В этой связи открытость бюджетам может позитивно сказываться на макроэкономических показателях страны.

Индекс открытости бюджета России согласно программе повышения эффективности управления общественными финансами на период до 2018 г. представлен в таблице 1.

Таблица 1

Индекс открытости бюджета России согласно государственной программе

Год	Баллы России в Индексе открытости бюджета (OpenBudgetIndex)
2013	74
2014	77
2015	77
2016	80
2017	83
2018	83
2020	85

4) Появление диалога между властью и народом, что в свою очередь, позволяет повысить уровень доверия общества к органам государственного управления.

По результатам исследования 2012 г. Россия, получила 74 балла из 100 возможных, вошла в группу стран, где открытость бюджетного процесса была признана достаточно высокой. В таблице 2 приведен рейтинг некоторых стран по параметрам открытости [3].

Эффективность функционирования системы «Электронный бюджет» можно рассматривать с нескольких сторон.

Место России в рейтинге стран по открытости бюджета

Место в рейтинге	Страна	Балл
1-е	Новая Зеландия	93
3-е	Великобритания	88
7-е	США	79
10-е	Россия	74
12-е	Бразилия	73
14-е	Индия	68
25-е	Польша	59
34-е	Украина	54

Во-первых, создание единой системы повысит эффективность управления государственными и муниципальными финансами. Контролирующие органы в режиме реального времени смогут получить доступ не только к регламентированной отчетности учреждения, но и к достоверной первичной информации, на основании которой она сформирована. Учреждения сократят время на подготовку и сдачу бухгалтерской и налоговой статистической отчетности.

Министерствам и ведомствам для получения финансовой информации со всей территории России не нужно будет рассылать, собирать и обрабатывать отчеты. Достаточно будет воспользоваться данными из системы «Электронный бюджет». При этом исключаются расхождения в данных, формируемых на различных организационных уровнях.

С другой стороны, повышается операционная эффективность – упрощение процесса регистрации финансово-хозяйственных операций, сокращение сроков, повышение качества информации путем ее однократного ввода, появляется возможность автоматической генерации некоторых управленческих форм, упрощается номенклатура первичных документов. Совместный доступ к первичным документам позволит сократить сроки подготовки отчетности и предоставит возможность ее получения в режиме реального времени. Не стоит забывать и о сокращении расходов на печать, архивирование и хранение документов.

Переход к использованию электронного бюджета - требование международных стандартов и времени. Разработка системы электронного бюджета является частью концепции «Электронное государство». В настоящее время существует несколько международных рейтингов, которые прямо или косвенно характеризуют уровни развития информационно-коммуникационных технологий и зрелости инструментов электронного государства в различных странах мира. К наиболее авторитетным можно отнести рейтинги Организации объединенных наций (ООН), Международного союза электросвязи (МСЭ) и Всемирного экономического форума (ВЭФ). Диаграмма иллюстрирует тенденцию роста положения места России в этих рейтингах.

В 2012 году Россия в этом рейтинге поднялась сразу на 32 позиции — с 59 на 27 место, что явилось лучшим показателем среди всех стран Восточной Европы и СНГ и лучшим результатом России за все время существования рейтинга с 2001 года. Также президентом РФ была поставлена задача, войти в число двадцати ведущих стран мира к 2015 г.

Активные меры по улучшению позиций в рейтинге, принимались российскими чиновниками в 2013 году, модернизировались веб-сайты Правительства, Минфина, Минздрава, Минобрнауки, Минтруда и Минприроды. К сожалению, в рейтинге 2014 года России не удалось улучшить свои позиции — она так и осталась на 27 месте.

Причина того, что Россия не улучшила место в рейтинге, заключается, прежде всего, в недостаточной развитости сервисов электронного правительства, предоставляемых онлайн полностью или частично [1].

Переход к программному бюджету и внедрение новых форм финансового обеспечения государственных (муниципальных) услуг требуют комплексного реформирования системы финансового контроля. В рамках электронного бюджета целесообразно построить региональную систему финансового контроля, в которой финансовый орган является главным источником информации о контролируемых объектах. Поэтому необходимо в рамках электронного бюджета создать единый портал бюджетной системы региона, на котором в доступной форме для всех категорий потребителей может находиться следующая информация [4]:

- о плановых и фактических поступлениях доходов в бюджеты бюджетной системы региона;
- о финансовой деятельности и финансовом состоянии публично-правовых образований, об их активах и обязательствах, плановых и фактических результатах деятельности государственных учреждений;
- о государственных и муниципальных программах (подпрограммах);

В заключение можно предложить следующие рекомендации по усовершенствованию системы «Электронный бюджет».

Для дальнейшего прогресса необходимо приступить к публикации полугодового отчета об исполнении бюджета, который в настоящее время существует лишь в качестве документа для внутреннего пользования. Также следовало бы расширить данные, входящие в проект бюджета (в частности, некоторые сведения о государственном долге), а также в годовой отчет об исполнении бюджета.

Необходимо сделать так, чтобы сложные бюджетные процедуры были понятны населению, тогда они смогут проанализировать, как расходуются бюджетные средства, на что идут их налоги. Это шаг к тому, чтобы институты гражданского общества реально принимали участие в формировании, обсуждении, принятии бюджета и затем контролировали его исполнение.

Нужно более активно привлекать общественность к участию в бюджетном процессе. Соответствующие механизмы хотя и существуют формально, но являются слабыми. Российскому правительству можно

использовать такие формы обратной связи, как общественные слушания по бюджетам отдельных ведомств, выступления представителей общественности во время обсуждения бюджета, а также общественный контроль за исполнением бюджета.

Библиографический список

1. Исследование ООН: Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства 2014 года // Центр гуманитарных технологий. [Электронный ресурс]. Дата обновления: 26.06.14. — URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/06/26/6835> (дата обращения: 28.01.15).
2. Распоряжение Правительства РФ от 20 июня 2011 г. № 1275-р «Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет» // Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/document/> (дата обращения: 26.01.15).
3. Обзор открытости бюджета за 2012 год. Открытые бюджеты преобразуют жизнь // Международное бюджетное партнерство. [Электронный ресурс] URL: www.internationalbudget.org (дата обращения: 26.01.15).
4. Электронная Россия — №6 июнь 2011 — 06 июля 2011. [Электронный ресурс] URL: <http://bujet.ru/article/138829.php> (дата обращения: 27.01.15).

Ф. Д. МАДЖИДОВА, Р. Р. ЯРУЛЛИН

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

РЕАЛИЗАЦИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОТКРЫТОСТИ И ПРОЗРАЧНОСТИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ В РАМКАХ УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

Проблема прозрачной деятельности на любом уровне власти особенно актуальна, так как прозрачность является основным условием открытых решений властных структур. Интерес к прозрачности бюджета проявляют не только различные социальные институты, но так же и социально активная часть граждан, объединяющихся в некоммерческие организации и представляющие интересы определенных групп населения. Прозрачность может способствовать собиранию налогов, гражданин общества может видеть, насколько эффективно расходуются налоги, которые он выплачивает в бюджет. Также прозрачность играет не малую важность в повышении ответственности исполнительной власти в принятии бюджета.

Программа «Повышение эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года» разработана в соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 28 июня 2012 г.

«О бюджетной политике в 2013 - 2015 годах». Программа определяет основные направления действий федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, местных администраций.

В задачи программы входят следующее:

- 1) устойчивость и сбалансированность федерального бюджета;
- 2) повышение открытости и прозрачности управления общественными финансами;
- 3) разграничение расходных обязательств и доходных источников;
- 4) обеспечение устойчивости и сбалансированности региональных и местных бюджетов;
- 5) полноценное внедрение программно-целевых методов управления в бюджетный процесс;
- 6) реализация мер по повышению эффективности бюджетных расходов;
- 7) упорядочение структуры управления финансовыми ресурсами публично-правовых образований;
- 8) повышение качества финансового менеджмента в секторе государственного управления.

Повышение уровня информационной открытости и прозрачности деятельности органов государственной и муниципальной власти способствует повышению качества их работы системы управления общественными финансами.

Открытость бюджета – основа для повышения информированности и вовлеченности целевых аудиторий. В качестве ориентира для оценки прозрачности общественных финансов может быть использован Open Budget Index – Индекс открытости бюджета, рассчитываемый с 2006 года Международным бюджетным партнерством (International Budget Partnership) [2].

Рассмотрим, какие направления предлагаются и реализуются в программе в рамках обеспечения повышения открытости и прозрачности управления общественными финансами в таблице 1.

Обзор открытости бюджетов представляет собой наиболее авторитетное независимое регулярное издание, содержащее результаты измерения бюджетной прозрачности и подотчетности в мире [2].

За последние годы благодаря реализации среднесрочных программ в области бюджета, Российская Федерация подняла значение Индекса открытости бюджета (далее – ИОБ) с 47 баллов в 2006 году (28-е место среди 59 стран) до 74 баллов в 2012 году (10-е место среди 100 стран).

Российская Федерация вошла в группу стран, предоставляющих «значительный объем информации о бюджетном процессе для общественности». Целевым ориентиром на 2020 год в рамках программы является достижение ИОБ 85 баллов. Рост индекса будет благодаря регулярной публикации «бюджета для граждан», а также переход к программной основе формирования федерального бюджета [2].

Направление реализации открытости и прозрачности общественных финансов

Направления	Реализация +/-
публичное рассмотрение проектов государственных программ и отчетов об их реализации;	+
разработка системы мер, принимаемых по результатам мониторинга, ежегодной экспертизы и оценки государственных программ Российской Федерации, оценки итогов публичных процедур рассмотрения государственных программ;	-
создание механизмов общественного контроля за подготовкой и реализацией государственных программ Российской Федерации;	-
организация деятельности по участию граждан в бюджетном процессе в рамках системы раскрытия информации о разрабатываемых проектах нормативных правовых актов в сфере управления общественными финансами, результатах их общественных обсуждений;	-
завершение работ по наполнению функционала Единого портала бюджетной системы Российской Федерации;	+
регулярная публикация «бюджета для граждан (открытого бюджета)».	+

Создание Единого портала позволит обеспечить освещение населения основных целей, задач бюджетной политики, обоснование, также предоставление достоверной бюджетной информации в режиме онлайн, доступной для всего населения, Единый портал будет играть не малую роль при учете мнений граждан в управлении бюджетным процессом.

Для того чтобы население пользовалось Единым порталом необходимы действия в целях популяризации финансовой информации на Едином портале. На рисунке 1 представлен перечень необходимых действий для реализации поставленной цели.

В целях наполнения и постоянной актуализации информационного ресурса Единого портала предусматривается реализация следующих мероприятий:

- нормативное определение состава информации, размещаемого на Едином портале, а также порядка его представления и размещения;
- разработка методических рекомендаций для субъектов Российской Федерации и муниципальных образований по формированию и раскрытию

финансовой и иной информации о бюджете и бюджетном процессе, подлежащей размещению на Едином портале [1].



Рис. 1. Необходимые действия для популяризации финансовой информации на Едином портале

Для популяризации финансовой информации на сайте, необходимо создать продвижение самого сайта. Продвижение сайта – это незаменимая часть успешного развития популяризации любой информации.

Организационной деятельностью, Единого портала бюджетной системы Российской Федерации, занимается Министерство Финансов Российской Федерации [3].

Рассмотрим, какие варианты можно предложить для популяризации сайта (рисунок 2).



Рис. 2. Способы и методы продвижения сайта

Почтовая рассылка. Зачастую граждане, интересующие новостными лентами, оставляют почтовый адрес для рассылки. Можно проинформировать их с указанием ссылки на сайт Единого портала.

Продвижение с помощью статей. Публикация тематических статей может заинтересовать потенциальных посетителей, и привлечь их внимание к сайту. Тематические статьи необходимо размещать на официальных государственных сайтах, которыми граждане пользуются наиболее активно.

Размещение ссылок на сайт в частных тематических блогах.

Основным способом продвижения сайта можно предложить с помощью социальных сетей. Большая часть социально-активных граждан используют социальные сети как способ общения.

Новостное продвижение подразумевает под собой такой способ как продвижение в новостной ленте, на государственных сайтах, тематических статей о Едином портале со ссылкой на сайт.

Обмен ссылками подразумевает размещение на другом государственном сайте (на возмездной основе или на условиях ответного размещения ссылки на собственном сайте).

За основу можно взять один или несколько способов продвижения сайта, а остальные виды использовать для поддержания. Любой из способов может стать основным источником продвижения сайта, а вследствие и увеличения числа посетителей сайта.

Суть прозрачности бюджета определяется не только доступностью информации, но и необходимым условием участия граждан в контроле за расходованием бюджетных средств и принятии различного рода решений по вопросам бюджетной политики. Прозрачность в свою очередь зависит от готовности граждан в осуществлении общественного контроля.

Дальнейшее развитие Единого портала можно назвать основным инструментом, который обеспечивает, прозрачность и открытость бюджетов, бюджетной системы Российской Федерации, бюджетного процесса и финансового состояния публично-правовых образований для общества, а также официального источника информации.

Библиографический список

1. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: – <http://budget.gov.ru>.
2. Программа «повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года»: утверждена распоряжением правительства РФ № 2593-Р от 30 декабря 2013г [электронный ресурс] – URL: <http://www.consultant.ru>.
3. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: – <http://minfin.ru>.

О. М. МАХАНЬКО

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

СОЗДАНИЕ МЕГАРЕГУЛЯТОРА ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ В РОССИИ

1 сентября 2013г. вступил в силу федеральный закон РФ от 23 июля 2013г. N251-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с передачей Центральному банку РФ полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков".

В документе закреплено создание мегарегулятора финансовых рынков с передачей Центробанку (ЦБ) РФ ряда функций, которые ранее выполняла Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). К переданным функциям относятся контроль за кредитной кооперацией и микрофинансовой деятельностью, страховой деятельностью, деятельностью товарных бирж, биржевых посредников и брокеров, а также надзор в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений и иных полномочий. Таким образом, сфера регулирования Банка России расширилась и распространилась на все некредитные финансовые организации.

Переход к мегарегулированию - процесс объективный, прямо связанный с повышением роли финансовых конгломератов. Первой институт мегарегулятора создала в 1986 г. Норвегия. За ней в 1988 г. последовали Исландия и Дания, в 1991 г. – Швеция. Среди крупных развитых стран на путь создания мегарегулятора встали Великобритания (с 1998 г.) и Германия (с 2002 г.). При этом отдельные государства успели поменять две модели мегарегулирования. Например, в Великобритании в 1998 г. был создан единый мегарегулятор - служба по надзору за сектором финансовых услуг (FSA) , а в 2012 г. ввиду неэффективности координация действий Казначейства, FSA и Банка Англии был осуществлен переход к «twin peaks» («две вершины»), предполагающему наличие двух регуляторов, тесно взаимодействующих друг с другом. Тем не менее, мегарегулирование пока не является господствующей моделью регулирования финансовых рынков. В США предложение о переходе к мегарегулятору поддержки не получило, но было проведено частичное перераспределение надзорных функций.

Сегодня из 115 членов Международной ассоциации регуляторов рынка ценных бумаг (IOSCO) 49 (42,6%) функционируют в рамках отраслевой («вертикальной») модели регулирования, при которой для каждого сегмента финансового рынка действует свой регулятор. «Гибридная модель», при которой полномочия регулятора распространялись на несколько секторов финансового рынка, сложилась в 16 странах (13,9%). Остальные 50 регуляторов (43,5%) представляют различные модели мегарегулирования. Самая распространенная модель действует в 33 странах. Она предполагает наличие единого независимого мегарегулятора (с объединением регулирования и надзора), не являющегося центральным банком. В 13 странах функции

мегарегулятора осуществляют национальные (центральные) банки, еще в четырех странах внедрена модель «twin peaks» [2].

Таким образом, в мировой практике регулирования финансовых рынков сложились разные модели надзора и при этом нельзя сказать, что доводы в отношении преимуществ той или иной модели являются весомыми. Более того, сама практика регулирования не дает веских доказательств того, что мегарегулятор является лучшей или оптимальной формой надзора за финансовыми институтами. У всех страновых экономик своя модель регулирования финансового рынка, в построении которой каждая страна шла своим собственным путем [1].

Что касается российского варианта реформы, то первое, наиболее бросающееся в глаза отличие от сложившегося мирового опыта - выбор структуры для создания мегарегулятора.

Второе отличие российского пути от мирового опыта - в последовательности шагов. Весь мир сначала создает предпосылки для реформы (включая унификацию регулирования и надзора на различных сегментах финансового рынка), тщательно разрабатывает поэтапные планы, исключая возможность сбоев и вероятность потери части финансовых посредников, а потом постепенно реализует их. Формирование собственно мегарегулятора - завершающий этап этого сложного перехода, занимающего, как правило, не менее 10-12 лет. В России все наоборот: сначала назначили мегарегулятора, затем будет делаться все остальное.

Впервые идея мегарегулятора была предложена в исследовании компании Cadogan Financial в конце 1999 г. по заказу Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг (ФКЦБ) России. В качестве доводов за создание такого органа были названы следующие: преодоление фрагментарности и непоследовательности нормативной базы, преодоление ресурсной ограниченности и др.

В ноябре 2003 г. создание мегарегулятора обсуждалось на заседании правительства, по итогам которого Министерству финансов, Министерству экономического развития и другим ведомствам было поручено представить свои предложения по этому вопросу. В марте 2004 г. первым шагом по реализации данной инициативы стало создание Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР). Предполагалось, что мегарегулятор сформируют на ее основе как коллегиальный и независимый орган. При этом он должен был объединить не только регулирование страхового и фондового рынков, но и банковский надзор. Идею создания мегарегулятора финансовых рынков в России продвигал тогда глава ФСФР О. Вьюгин. В 2005г. концепция создания мегарегулятора была официально выдвинута ФСФР в проекте «Стратегии развития финансового рынка на 2006– 2008 годы». Предполагалось создание новой структуры и передача ей функции банковского надзора от Центрального банка РФ. В феврале 2006 г. правительство утвердило основные принципы стратегии, однако идея независимости регулятора от исполнительной власти была отвергнута, так же как и передача ему контроля за банками. Финансовое

регулирование продолжало осуществляться по традиционной схеме: банковский сектор регулирует Центральный банк РФ, страховой сектор - Федеральная служба страхового надзора, остальных профессиональных участников финансового рынка - Федеральная служба по финансовым рынкам. Уход в отставку О. Вьюгина с поста главы ФСФР приостановил процесс обсуждения, а ставший главой ФСФР В. Миловидов сделал вывод, что служба «уже сейчас является мегарегулятором» и дополнительные функции ей вряд ли понадобятся.

В середине декабря 2010 г. Минфин обнародовал проект указа президента, предусматривающий создание мегарегулятора на базе подконтрольного главе государства Росстрахнадзора путем присоединения к нему подчиненной правительству ФСФР. Затем концепция поменялась - предлагалось упразднить уже Росстрахнадзор и передать его функции ФСФР.

4 марта 2011г. Дмитрий Медведев подписал указ «О мерах по совершенствованию государственного регулирования в сфере финансового рынка», предусматривающий создание мегарегулятора на базе ФСФР. В 2011 г. надзорные полномочия по страховому сектору были переданы ФСФР, что явилось реальным шагом в направлении поэтапной реализации идеи мегарегулятора [3].

В сентябре 2012 г. первый вице-премьер И. Шувалов вновь вернулся к проблеме мегарегулятора, поручив Министерству финансов провести совещание по этой проблеме с заинтересованными ведомствами.

Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР) выразила мнение, что регулирование отечественного финансового рынка должно быть организовано по принципу «twin peaks». В этой модели один орган отвечает за пруденциальный надзор за всеми финансовыми организациями, а другой - за остальные виды надзора, объединенные понятием надзора за рыночным поведением, который обеспечивает защиту прав инвесторов и потребителей финансовых услуг. ЦБ РФ, по мнению НАУФОР, достаточно наделить полномочиями по пруденциальному регулированию и надзору за системно значимыми организациями.

19 сентября 2012 года в Российском союзе промышленников и предпринимателей состоялось совместное заседание Комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности и Комиссии РСПП по финансовой индустрии. Рассматривался вопрос о возможном создании мегарегулятора финансового рынка. Выступивший с докладом первый вице - президент Ассоциации региональных банков России Александр Хандруев отметил, что главным экономическим аргументом в пользу перехода нашей страны на мегарегулирование в финансовом секторе является высокий уровень системного риска. Если считать по активам, 98% российских финансовых организаций входят в состав финансовых холдингов (конгломератов), обеспечивая, таким образом, трансляцию рисков между секторами финансового рынка, таким образом, и формируя, и приумножая системный риск. Создание института мегарегулирования по его мнению способно минимизировать

системные риски, повысить уровень защиты инвесторов, увеличить поток частных инвестиций за счет унификации инструментов инвестирования, повысить конкурентоспособность российского финансового рынка. [4] В ходе дискуссии Президент "Московской биржи" Рубен Аганбегян отметил, что на поверхности лежат такие проблемы, как непрозрачная деятельность финансовых холдингов, и то, что ФСФР не построила нормального глубокого надзора. "Со стороны выглядит, что абсолютно логично взять самый сильный надзорный орган, который есть, а сейчас это Банк России, и его сделать мегарегулятором", - сказал он. Также он обратил внимание на то, что Банк России совмещает в себе ряд функций: "он макрорегулятор, участник рынка, надзорный орган, плюс к этому он еще и акционер достаточно крупного финансового института, к тому же не одного". Таким образом, наблюдается "переплетение конфликта интересов". Генеральный директор Агентства по страхованию вкладов (АСВ) Александр Турбанов выразил уверенность, что "отрывать регулирование от надзора не следует" и "ни в коем случае не стоит отнимать надзор у ЦБ". А.Турбанов признал, что в рамках мегарегулятора может произойти унификация регулирования рынков, "но бояться ее не стоит, ее не нужно понимать примитивно", и, безусловно, специфика каждого рынка должна найти свое отражение в регулировании.

Дискуссия сторонников и противников создания в России мегарегулятора закончилась в конце 2012 года решением правительства об интеграции ФСФР и Банка России. В конце мая 2013 г. Госдума приняла наконец в первом чтении законопроект, направленный на создание в России финансового мегарегулятора. В июле законопроект был принят в третьем чтении, и с 1 сентября федеральный закон от 23.07.2013 № 251-ФЗ вступил в силу.

Мегарегулятором стала Служба Банка России по финансовым рынкам. Возглавил новый орган первый зампред ЦБ Сергей Швецов.

По его словам, физическое присоединение ФСФР к ЦБ не является созданием мегарегулятора. «Мегарегулятор должен получить синергетический эффект от слияния и технологии, которые позволят ЦБ смотреть на рынок как на единое целое», — подчеркнул Сергей Швецов.

Теперь, когда российский мегарегулятор приступил к работе, участники рынка пытаются делать прогнозы - как справится новый орган с возложенными на него обязанностями и к каким изменениям на рынке приведет его появление.

Многие аналитики предполагают, что Центробанк будет осуществлять более жесткую политику контроля за рынками, которая ранее реализовывалась им исключительно в отношении банков. И это в итоге поможет стабилизировать рынок и взять в ежовые рукавицы все компании и организации, деятельность которых связана с финансами населения, а быть может, даже сдвинуть российскую экономику в сторону роста. Последнее предположение, впрочем, разделяют далеко не все эксперты.

Руководитель пресс-службы инвестиционного холдинга "ФИНАМ" Владислав Исаев выразил уверенность в том, что появление мегарегулятора позитивно скажется на рынке: "Будет более единая политика, более простая

система принятия решений и, соответственно, поскольку многие компании работают и на банковском рынке, и на рынке других финансовых структур (которые раньше контролировал ФСФР), проверок может быть меньше, все может быть проще. За счет этого будет проводиться более скоординированная грамотная политика", - пояснил Исаев.

Экспертам понятно, что новый орган не сможет сразу заняться непосредственно регулированием.

«Новый мегарегулятор может сосредоточиться прежде всего на внутренних вопросах, связанных с большим объемом бюрократических процедур на этапе его образования. Кроме того, в переходном периоде может возникнуть значительная неясность и неопределенность для небанковских финансовых организаций, особенно для сектора страхования, в котором Банк России становится третьим регулирующим органом за последние пять лет», — комментируют в своем отчете аналитики Standard & Poor's.

Чтобы не пугать игроков излишней бюрократией, Швецов даже пообещал «новичкам» уменьшить количество сдаваемой отчетности. По его словам, служба ЦБ по финансовым рынкам планирует запустить ряд технологических проектов, направленных на снижение административной нагрузки на профучастников и эмитентов, связанных с формированием и передачей отчетности.

Впрочем, судя по комментариям экспертов, несмотря на то, что мегарегулятор уже начал работу, для них до сих пор неочевидны плюсы от его создания. «Дорога в ад вымощена благими намерениями. Хорошую затею, как всегда, могут погубить мелочи», — комментирует председатель правления НКО «Лидер» Сергей Блудов. У него есть большое сомнение в обещанном ЦБ упрощении отчетности. Да и в целом к идее объединения различных функций в одном органе он относится скептически. «Нельзя совмещать взаимоисключающие функции, ставить противоположные задачи одному и тому же органу с единым руководством».

«Введение единого регулирования, безусловно, окажет положительное влияние на финансовый сектор в целом, повышая прозрачность и расширяя инструментарий ЦБ для воздействия на структурные проблемы банковской системы, кроме того, оно способно повысить устойчивость банковского сектора через ограничения экспорта рисков от смежных участников финансового рынка», - говорит Евгений Бузов, начальник управления анализа рисков на контрагентов СБ Банка.

Тяжелее, скорее всего, станет тем, кто раньше не подчинялся ЦБ и не знаком с его надзорными требованиями.

На словах участники рынка, которым предстоит ужесточение, не очень сильно его боятся. «Наш основной принцип – мы безусловно «за»», - прокомментировал ситуацию Андрей Бахвалов, главный исполнительный директор компании «Домашние деньги», лидера микрофинансового рынка.

Гендиректор УК «Капиталь» Вадим Сосков в свою очередь говорит, что даже рад ужесточению. По его мнению, давно пора выдавать отдельные

лицензии управляющим, занимающимся пенсионными деньгами, и вводить для них специальные нормативы, что поможет навести порядок в отрасли.

Президент БКС Олег Михасенко в свою очередь полагает, что пока сложно сказать, какое влияние окажет единый мегарегулятор на работу профучастников. «На данный момент между профучастниками и ФСФР уже выстроен процесс взаимодействия, и, на наш взгляд, факт создания единого мегарегулятора не должен кардинально повлиять на уже существующий процесс. Мы ожидаем, что мегарегулятор займется не только контролем за деятельностью участников рынка, но и его развитием», — комментирует он.

Уже сейчас Служба по финансовым рынкам ЦБ пообещала снизить обязательную величину собственных средств профучастников рынка ценных бумаг. Снижение радикальное: для дилеров и брокеров обязательный размер капитала уменьшится с нынешних 35 млн до 1 млн рублей, для клиринговых брокеров - с 35 млн до 10 млн рублей. Фактически это означает отмену решения о серьезном повышении требований к капиталу, принятого ФСФР в 2010 году. «Требования по капиталу уже к моменту их ужесточения были завышенными, - утверждает Алексей Тимофеев, председатель правления Национальной ассоциации участников фондового рынка, - а в 2010 году они оказались выше, чем применяемые за рубежом. Это стало болезненным ударом на фоне кризиса и лишило многих брокеров, дилеров и управляющих ценными бумагами шанса на выживание». Если предложения регулятора будут приняты, у брокеров автоматически высвободится по 34 млн рублей. Существенно развить на эти деньги фондовый рынок вряд ли получится, но, возможно, игроки попытаются увеличить клиентскую базу в регионах, в том числе и за счет рекламы, от которой профучастники рынка ценных бумаг давно отказались.

Вести дискуссию о том, нужен России мегарегулятор или нет и какой, можно вести бесконечно. Всегда найдутся те, кто «за», и те, кто «против». Соответствующий закон о создании регулятора принят. В целом создание единого регулятора на базе ЦБ в будущем может позитивно сказаться на финансовом рынке России.

Библиографический список

1. Адамбекова А.А. Центральный банк страны как мегарегулятор финансового рынка//Деньги и кредит. 2012. № 10. – С. 68–71.
2. Данилов Ю. Остановить монстра // Эксперт. 2012. N46. – С. 62–66.
3. Счастливая Т.В. К вопросу создания мегарегулятора финансового рынка в России // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. № 1 (21). – С. 113–121.
4. Хандруева А. Направление - мегарегулятор// Экономическая политика. Экспертный канал. URL: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-45-47/2012-04-05-13-46-26/348-napravlenie-megaregulyator.html>.

Г. Р. МУЛЛАБАЕВА, Р. Н. ШАРИПОВА

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

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Современный этап социально-экономического развития Российской Федерации характеризуется усиливающейся тенденцией передачи на местный уровень полномочий практического решения проблем реформирования социальной сферы. В основном это касается вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения, ориентированного на повышение качества жизни населения и удовлетворение своих социальных потребностей.

В мировой практике считается, что главный показатель для органов местного уровня власти это право обладания достаточными финансовыми ресурсами, также самостоятельное управление и распоряжение ими для решения местных вопросов. Однако основной проблемой в России является недостаточность собственной доходной базы местных бюджетов. Эта проблема стала общей для данного уровня управления.

Современный этап развития финансов муниципальных образований начался с реформирования системы местного самоуправления и межбюджетных отношений в 2003-2005 годах с принятием федерального закона ФЗ №131 от 6 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Приоритетными задачами федерального закона являются перераспределение и долговременное закрепление полномочий и доходных источников за разными уровнями бюджетной системы Российской Федерации, обеспечение финансово-экономической самостоятельности органов местного самоуправления, приведение в соответствие финансовой и экономической базы муниципальных образований и объемов полномочий [1].

Проанализировав финансовое состояние муниципальных образований после принятия данного закона, можно говорить о несоответствии поставленных целей и задач реформы местного самоуправления ее результатам. Наоборот цифры исполнения консолидированных бюджетов муниципальных образований свидетельствуют о том, что в период с начала реформы до настоящего времени что финансовое положение и фискальная самостоятельность муниципальных образований ухудшилась по сравнению с их состоянием до реформы.

Если до реформы было определено пять видов местных налогов, то после проведенной реформы в местные бюджеты входят отчисления только от земельного налога и налога на имущество физических лиц, также значительно были сокращены отчисления от федеральных и региональных налогов и сборов практически до нулевых значений по большинству налогов, естественно эти мероприятия резко сократили собственные доходы местных бюджетов.

Сравнительная оценка поступлений налоговых доходов в бюджеты муниципальных образований до и после проведения реформы представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение структуры налогов и сборов местных бюджетов Российской Федерации до и после реформы местного самоуправления

Название налогов и сборов	До реформы, %	После реформы, %
Единый сельскохозяйственный налог	-	60
Единый налог на вмененный доход	75	90
Налог на доходы физических лиц	50	30
Государственная пошлина	100	100
Налог на прибыль	7	-
Налог, взимаемый по упрощенной схеме налогообложения	45	-
Налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых	45	-
Акцизы	45	-
Налог на имущество организаций	50	-
Налог на игорный бизнес	50	-

Результаты функционирования муниципальных образований свидетельствуют о том, что их налоговые возможности – не показатель определяющего значения в формировании доходного потенциала местных бюджетов. В доходной части муниципальных бюджетов налоговые доходы занимают примерно одну треть (табл. 2).

Таблица 2

Структура доходов местных бюджетов Российской Федерации за 2007-2013 гг.

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Доля налоговых доходов в общих доходах местных бюджетов, %	29,7	29,6	30,1	31,0	31,5	41,7	42,7
Доля неналоговых доходов в общих доходах местных бюджетов, %	12,3	12,3	9,4	9,4	9,6	11,7	11,2
Доля межбюджетных трансфертов в общих доходах местных бюджетов, %	58,0	58,1	60,5	59,6	58,9	46,6	46,1

Следует также отметить, что в связи со значительным различием социально-экономического развития муниципальных образований распределение налоговых доходов по типам муниципальных образований осуществляется крайне неравномерно: в бюджетах городских округов аккумулируется 60,3% (629,0 млрд. рублей) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов – 28,4% (296,5 млрд. рублей) и 11,3% (117,2 млрд. рублей) – в бюджетах поселений.

За анализируемый период наблюдается рост поступления налоговых доходов, но к концу исследуемого периода в 2013 году этот показатель составляет всего лишь 42,7%. Поступление неналоговых доходов в бюджеты муниципальных образований также незначительно – примерно 11 %.

Анализ структуры доходов местных бюджетов, приведенной в табл.2, показывает, что основным доходным источником бюджетов муниципальных образований являются безвозмездные поступления. Доля безвозмездных поступлений в доходах составляет примерно 46%.

Низкий уровень финансовой самостоятельности местных бюджетов тормозит процессы социально-экономического развития муниципальных образований, а значит и России в целом. Поэтому одним из основных направлений модернизации страны является развитие местного самоуправления и укрепление финансовой самостоятельности муниципальных образований.

Мы думаем, что целесообразно определять финансовую самостоятельность муниципального образования как совокупность бюджетной и налоговой самостоятельности. Они предполагают наличие у муниципальных образований финансового и налогового потенциала, который сможет обеспечить решение вопросов местного значения, ведение самостоятельной бюджетной политики на местном уровне.

Таким образом, в целях повышения эффективности решения проблемы финансовой несамостоятельности муниципальных образований, их стимулирования в наращивании налогового потенциала и заинтересованности в привлечении инвестиций необходимо обеспечить муниципальные образования собственными ресурсами, в связи, с чем предлагаются следующие мероприятия.

Во-первых, это проведение работы по совершенствованию взаимодействия с налоговыми органами, усиление мер воздействия на налогоплательщиков, имеющих задолженность по налоговым платежам, поступающим в местный бюджет. Требуется произвести работу по повышению качества информации об объектах и субъектах налогообложения, предоставляемой в Федеральную налоговую службу России регистрирующими и инвентаризирующими органами, которое позволит эффективно управлять и собирать местные налоги в полном объеме и своевременно [3].

Во-вторых, необходимо обеспечить рост налогового потенциала путем реализации мероприятий по содействию предпринимательской активности и развитию малого и среднего бизнеса на территории муниципального образования. Однако здесь необходима передача на уровень муниципальных

образований тех налоговых источников, поступления от которых на прямую зависят от усилий органов местного самоуправления, сюда относятся все налоги от малого предпринимательства, которое сейчас работает в условиях специальных налоговых режимов.

В-третьих, необходимо руководителям органов местного самоуправления провести определенную работу по реализации муниципальной инвестиционной политики.

Содержание этой работы заключается в следующем:

- выделение приоритетных проблем, решение которых требует привлечения инвестиционных ресурсов, и формирование системы целей для развития муниципального района;

- разработка основных направлений и конкретных мер по привлечению инвестиций в экономику района.

Некоторые возможные пути привлечения инвесторов:

- создание гостиничных, спортивно-оздоровительных, санаторно-курортных комплексов;

- участие в приватизации муниципальной собственности;

- привлечение средств инвесторов, связанное с приобретением и оснащением малых и средних предприятий;

- сдача в аренду инвесторам земельных участков с последующим строительством жилья, деловых центров [2].

Таким образом, данные изменения приведут к увеличению собственной доходной базы местных бюджетов, а укрепление финансовой самостоятельности муниципальных образований обеспечит устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.10.2013 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
2. Азарова, А.Е. Составляющие бюджетной политики муниципального района. // Финансы. – 2013. – №8. – С.15-20.
3. Ярцева, И. Ю. Оценка изменений законодательства по укреплению финансовой самостоятельности местных бюджетов. // Финансы. – 2013. – №10. – С.43-48.

Н. И. ПАЩЕНКО, Е. Н. СИВАКОВА

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

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАБОТЫ БАНКОВ С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ

Качество банковского кредитного портфеля – один из главных индикаторов состояния банковского сектора и экономики в целом.

Предотвратить ухудшение качества кредитов коммерческих банков удастся далеко не всегда, поэтому при возникновении сложных ситуаций в банковской сфере крайне важны своевременные действия соответствующих институтов по решению проблемы «плохих» кредитов. Мировая практика имеет богатый опыт в этом плане, который в текущих условиях финансовой нестабильности может быть востребован в любой момент.

В разное время проблема «плохих» кредитов была актуальна для таких стран как США, Швеция, Латвия, Польша, Чехия и т.д. Низкое качество кредитного портфеля банков, ухудшало общее финансовое положение стран, находившихся на пороге банковского кризиса. Несостоятельность большей части банков усугубляла экономический кризис, и вынуждала государственных властей оказывать банкам помощь, используя финансовые и институциональные инструменты.

В мировой практике существуют два основных метода работы с проблемными кредитами [2, с. 29]:

1) *Централизованный метод*, когда государство создает специальный институт по выкупу и управлению проблемными активами, который входит в состав агентства по реструктуризации кредитных организаций либо создается при центральном банке;

2) *Децентрализованный метод* предусматривает создание структур по работе с проблемными кредитами входящих в состав отдельных банков или за их пределами, либо использование возможности передачи долгов на взыскание в коллекторское агентство.

Децентрализованный метод работы с проблемными кредитами чаще всего используется при наличии трудностей у небольшого количества кредитных организаций в стране. Обычно он заключается во внедрении специализированного подразделения по управлению проблемными активами в структуру банка. Создание собственного подразделения или филиала банка, в которые переводятся проблемные кредиты, позволяет банку отработать механизмы управления кредитами и контроля рисков [1, с. 64].

Подтверждением эффективности децентрализованного метода управления «плохими» кредитами является опыт американского Mellon Bank.

Для улучшения финансового положения и качества кредитного портфеля банка в 1987 году, требовалось привлечь дополнительный капитал для создания Grant Street National Bank (GSNB), который стал классическим примером «плохого» банка. По балансовой стоимости ему были переданы проблемные кредиты Mellon Bank. Продажа акций GSNB, помогла Mellon Bank получить дополнительный доход и возместить потери. Также GSNB начал активное сотрудничество с коллекторской фирмой Collection Service (дочерней компанией Mellon Bank) по вопросам совместной работы над проблемными кредитами [3].

Опыт Mellon Bank демонстрирует, что своевременные мероприятия менеджеров при ухудшении качества кредитов и создание соответствующей структуры бизнес-процесса, позволяют решить вопрос проблемности

кредитного портфеля и подняться на новую ступень развития.

В 1991-1992 годах Швеция столкнулась с банковским кризисом, по причине недостаточного качества управления рисками при масштабном ипотечном кредитовании. Правительство было вынуждено принять решение по выводу проблемных кредитов из крупнейших банков Nordbanken и Gota Bank путем создания государственных компаний по управлению активами – Securum и Retriiva, основной задачей, которых являлся возврат проблемных кредитов. В итоге реструктурируемые банки достигли показателя относительного количества проблемных активов, сравнимого со значениями аналогичных показателей других банков страны. В последствии компании Securum и Retriiva перешли под управление Агентства по поддержке Банков. После завершения успешной реструктуризации всей банковской системы Швеции, в 1997 году компании по управлению проблемными кредитами были упразднены [1, с. 65].

В Польше децентрализованный способ управления проблемными кредитами применялся в несколько иной форме: кредитные организации должны были создавать организационные подразделения для управления ими.

В 2004 году Эстония, Латвия и Литва вступили в Европейский союз, привлекая иностранные инвестиции и создавая пузырь на рынке недвижимости, который лопнул в 2008 году, оставляя страны обремененными внешним долгом. В 2008 году крупнейший банк Латвии Parex Bank был национализирован, во избежание банкротства. В 2010 году была проведена реструктуризация с образованием двух банков: «Parex Bank» и нового банка «Citadele». Большинство активов унаследовал новый банк, в Parex Bank остались только проблемные кредиты, для возврата максимально возможных сумм по ним [4].

Централизованный способ покупки и дальнейшего управления проблемными активами – это вторая форма решения проблемы «плохих» кредитов коммерческих банков. В этом случае государством создается специализированный институт по покупке и дальнейшему управлению проблемными кредитами всей банковской системы страны. Приобретаемые кредиты данным институтом у проблемного банка обмениваются на долговые обязательства или акции организации по управлению активами. Этот метод наиболее эффективен для решения проблемы «плохих» кредитов при наличии большого числа банков, испытывающих трудности, и при определенной степени однородности приобретаемых кредитов [1, с. 65].

Опыт крупных мировых банков показывает, что централизованная покупка проблемных кредитов может осуществляться как государственными властями в лице центрального банка, казначейства, министерства финансов, так и агентством по реструктуризации.

Условия покупки государством и специальными финансовыми институтами проблемных активов реструктурируемых банков могут различаться в зависимости от масштабов финансового кризиса. В 1989 году в США была создана Трастовая корпорация по делам банкротства (RTC), которая должна была заниматься покупкой и дальнейшим управлением проблемными

активами кредитно-сберегательных учреждений. Закон о реформе финансовых учреждений обязывал корпорацию осуществлять реализацию активов несостоятельных кредитно-сберегательных учреждений в порядке, обеспечивающем максимальное поступление средств [5].

В Венгрии условия выкупа проблемной задолженности различались для государственных и частных банков. Так, для государственных банков предусматривалась покупка 100% ссудной задолженности и неполученных процентов, а для частных – только 50% стоимости активов, отнесенных к безнадежной и сомнительной задолженности до 1992 года, и 80% стоимости активов – в 1992 году.

В Чехии в 1991 году был создан Консолидационный банк – специальный государственный институт для решения задач реструктуризации большого числа проблемных кредитов госбанков [1, с. 65].

В странах с развитым банковским законодательством применялись и более сложные методы работы с проблемными кредитами. В США Тростовая корпорация по делам банкротств иногда давала возможность компании, которая приобрела у нее проблемный кредит, вернуть этот актив корпорации в течении установленного времени. Также на заключительных этапах своей деятельности Тростовая корпорация применяла секьюритизацию кредитов. Секьюритизация активов использовалась также в Южной Корее, где для этого были созданы специальные институты.

В силу неразвитости банковского права и институтов, секьюритизация для решения проблемы «плохих» кредитов в переходных экономиках практически не применялась, однако у данной формы финансовых отношений большое будущее не только в кризисной, но и в обычной ситуации [1, с. 66].

Также возможно применение и централизованного и децентрализованного методов одновременно.

Например в США в 2009 году во время ипотечного кризиса одна из крупнейших мировых финансовых корпораций Citigroup создала собственный «плохой» банк. Активы группы были разделены на Citicorp (розничные и корпоративные операции) и CitiHoldings (брокерские операции и управление активами). Вторая компания стала «плохим» банком, на баланс которого были выведены все проблемные активы. Группа получила государственную поддержку и гарантии для CitiHoldings, передав государству 36% акций взамен. Затем государственная помощь была возвращена, акции приватизированы, а компания CitiHoldings имеющиеся проблемные активы частично распродала, а частично привела в порядок, вернув их в Citicorp [5].

Как видно из вышесказанного кредитные риски всегда являлись и остаются по настоящее время одними из главных рисков для банков как развивающихся, так и развитых стран. В настоящее время в связи со сложившейся финансовой нестабильностью, задача умелого управления портфелем проблемной задолженности коммерческих банков стоит весьма остро. В связи с этим, рассмотренный нами опыт крупнейших мировых банков в области работы с «плохими» кредитами может быть полезен для разработки

стратегии управления проблемной задолженностью в коммерческом банке.

Библиографический список

1. Казарцев, А. Решение проблемы «плохих» кредитов: международный опыт / А. Казарцев // Банковское дело. – 2007. – № 3. – С. 63-68.
2. Платонова, Ю.Ю. Инструменты управления портфелем проблемных кредитов в современных условиях / Ю.Ю. Платонова, С.Е. Заиченко // Финансы и кредит. – 2011. – № 4 (436). – С. 28-36.
3. Бартон, Д. Банк после кризиса / Д. Бартон, Р. Ньюэл // Библиотека «Матрица бизнеса» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econfin.ru>.
4. Finansiella kriser i ett internationellt perspektiv / S. Ingves // Riksbanken [Электронный ресурс]. URL: <http://www.riksbank.se>.
5. Bad bank // Wikipedia. The Free Encyclopedia [Электронный ресурс]. URL: http://en.wikipedia.org/wiki/Bad_bank.

З. З. РАУПОВА, С. Н. ПАЩЕНКО, Е. В. ЯКОВЛЕВА

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

ПРОБЛЕМЫ ЛИКВИДНОСТИ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

В настоящее время контроль за централизованными межбанковскими расчетами осуществляет Центральный банк Российской Федерации - ЦБ РФ.

В 1997 году в России осуществляли свою деятельность 2007 банков, а на начало февраля 2014 года в банковский сектор РФ насчитывал 854 действующих коммерческих банков [1, с. 43], количество зарегистрированных банков 998, но у 144 банков отозвана или аннулирована лицензия на осуществление банковских операций, но сами эти организации пока не исключены из Книги государственной регистрации кредитных организаций.

Кредитно-финансовая система России состоит из двух взаимосвязанных уровней:

- первый уровень – Центральный банк Российской Федерации.

- второй уровень – система коммерческих банковских структур, а также совокупность «специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов», способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их посредством кредита.

Достижение основополагающей целевой установки монетарной политики

- поддержание финансовой стабильности и формирование предпосылок, обеспечивающих устойчивость экономического роста страны в средне- и долгосрочной перспективе - возможно при выполнении следующих условий:

- если денежно-кредитная политика разработана грамотно и адекватна текущему или целевому уровню экономического развития;

- если поведение Центрального банка на рынке как проводника денежно-кредитной политики предсказуемо и он выполняет поставленные цели. [1]

Таким образом, рассматривая проблематику ликвидности, очевидным обнаруживается роль и значение основополагающего ее звена - центрального банка, от деятельности которого, от степени ее оперативности, эффективности и обоснованности, во многом зависит вся динамика финансового сектора.

Центральный (национальный) банк - рассматривая его значение и функционал - обнаруживается важнейшим элементом системы макроэкономического регулирования национальных экономик де-факто всех стран мира, независимо от специфики реализуемой ими экономико-политической модели.

Отметим, что центральный банк выступает как де-факто главный банк первого уровня, это единый эмиссионный центр, целостный денежно-кредитный институт. В любом случае, центральный банк совместно с правительственным органом осуществляет разработку и реализацию комплексной единой государственной кредитно-денежной политики; в числе приоритетных задач ЦБ – осуществление взвешенной политики в направлении поддержания стабильности курса национальной валюты.

Что представляют собой центральные банки мира, какие функции они реализуют и каковы их «страновые» дифференцирующие особенности?

Практика международных финансовых рынков опосредуется следующим комплексом банковских «центральных» структур, обладающий соответствующим капиталом и функционалом:

1. Банк Англии (Bank of England, BoE), реализующий функции поддержания монетарной стабильности и финансовой стабильности.

2. Банк Японии, цель деятельности которого определена как «обеспечение ценовой стабильности и стабильности финансовой системы, создание основ для устойчивого экономического развития» [2].

3. Федеральная Резервная система США: это достаточно «закрытая» (если не сказать «таинственная и мистическая») организация, которая функционирует целью достижения последовательного роста промышленного производства при максимальном уровне занятости, долгосрочной стабильности ценового фактора и поддержания умеренных долгосрочных процентных ставок.

4. Банк Канады: согласно основополагающего документа – «Акта Банка Канады» - данная банковская структура отвечает за проведение монетарной политики, эмиссию денежных средств, а также за финансовую систему и управление финансовыми активами страны в целом. Цель центральной банковской структуры «страны кленового листа» - состоит в стимулировании «стимулировании экономики и финансового благополучия Канады» [3].

5. Банк Швейцарии имеет ряд сбалансированных целей: проведение взвешенной государственной монетарной политики, поддержание «в точке оптимума» ценовой стабильности, организация «эмиссии» и выпуска денежных купюр национальной валюты с целью финансовой стабильности. Отдельно следует выделить такое направление как осуществление инвестиционных вложений в международные резервы. Говоря о тенденциях изменения резервов Швейцарского Национального Банка отмечу, что по состоянию на май 2012

года они достигли рекордного уровня, причиной чему стала необходимость защищать минимально допустимое значение кросс-курса евро/франк, которое было установлено SNB на уровне 1.20. Валютные запасы в мае 2012 года выросли до 303.8 млрд. франков по сравнению.

6. Европейский центральный банк производит общее руководство монетарной политикой в зоне евро, самой большой экономической системе мира. Задачи ЕЦБ комплексны: определение «векторов» развития монетарной политики в зоне евро и ее реализация, осуществление международных обменных операций с валютой, хранение и управление официальными иностранными резервами стран зоны евро (управление портфелем) обеспечение бесперебойной работы платежных систем в странах Европейского сообщества.

7. Резервный Банк Австралии: данный финансовый институт обрел операционную независимость в 1993 году, а его цель состоит, главным образом, на поддержании в долгосрочном и среднесрочном горизонте целевого уровня инфляции, равного 2-3% г/г, что является основой стимуляции здорового и устойчивого экономического роста.

8. Банк Новой Зеландии использует главный инструмент - официальную процентную ставку с целью регулирования краткосрочных процентных ставок на денежном рынке.

Рассматривая проблематику доверия и формирования ожиданий в области монетарной политики - формулируя некоторые гипотетически возможные меры и пути оптимизации данной сферы - можно говорить о том, что залогом устойчивости данной сферы, основой доверия со стороны субъектов хозяйствования является категория резерва ЦБ: это своеобразная «подушка безопасности», «страховка» от деструктивных рыночных процессов, негативной динамики внешних рынков.

Говоря о резервах центральных банков ведущих мировых экономик, отметим следующие принципиальные «аспекты»:

1. Ликвидность банковской системы – это интегральный показатель, характеризующий наличие у банков - как составных частей банковской системы – необходимого и достаточного количества средств в ликвидной форме: то есть банки должны иметь такие активы, которые могут в случае необходимости максимально оперативно превращены в денежную наличность с небольшим риском потерь, либо вовсе без риска.

2. Качество – рассматривая его в разрезе банковской системы - есть феномен, отражающий степень соответствия предлагаемых банковскими структурами услуг требованиям и ожиданиями потребителей банковских услуг (клиентов банков). Данная категория детерминирована такими «составными частями» как постепенность и основательность развития, адекватность реальному сектору экономики и элементов банковской системы друг другу», эффективность (как для клиентов, так и для экономики страны в целом); адекватность правового сопровождения.

На сегодняшний день важным показателем (изменяющимся в динамике) стабильности финансовой системы стран мира является объем золотовалютного

запаса. При этом, отметим, своего «исторического максимума» золото достигло в конце 2010 года, когда его стоимость составила \$1420 за унцию.

Вместе с тем изменение геополитической «карты» мира, создание крупного «субъекта мировой экономики» - Европейского сообщества, преобразования в мировой экономики, привели к усилению роли Международного валютного фонда, который сегодня владеет 2846,7 тонн золота, и, если бы он был суверенным государством, то занимал бы сегодня третье место в мире.

Таким образом, рассматривая особенности стратегии методов хозяйствования банков за рубежом, отметим, что если просуммировать резервы всех пятнадцати центральных банков (включая ЕЦБ и МВФ) в итоге сегодня «золотые запасы» флагманов мировой экономики составят около 25500 тонн. Если прибавить к ним стоимость торгуемых индексных продуктов объемом более 2100 тонн, то общая сумма активов 15 ведущих ЦБ и квази-правительственных органов достигнет показателя более чем в \$1,15 трлн.

Можно говорить о том, что сегодня 15 ведущих стран и организаций «правят миром», при этом объем резервов 113 стран и аналогичных организаций мира составляет 30546,1 тонны на уровне центральных банков.

Подводя итог рассмотрению проблемы ликвидности банковского сектора в разрезе формирования и поддержания резервов центрального и коммерческих банков, отметим следующие два показателя: ликвидность и качество. На сегодняшний день банковская система России нуждается в развитии в рамках единой политики модернизации экономики, направленной на укрепление внутренней стабильности банковской индустрии, развитие новых финансовых инструментов, интеграцию с другими секторами экономики. Ключевая особенность финансовой устойчивости банковского сектора – это способность противостоять внутренним и внешним шокам, сохранять состояние равновесия и обеспечивать непрерывное осуществление основных своих функций в качестве финансового посредника.

Библиографический список

1. Банки: деньги, инвестиции, бизнес. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bankmib.ru>
2. Баренбойм, П. Д., Лафитский, В. И. (ред.), Голубев, С. А. (сост.) Банк России в 21 веке: Сборник статей. — М.: Изд-во Юстицинформ, 2013. С.112.
3. Официальный сайт Международного финансового холдинга FIBO Group. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fibo.ru> .
4. Официальный сайт Международного валютный фонда. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/index.htm>

Ю. В. ФИЛИППОВА

ФГБОУ ВПО Уфимский государственный авиационный технический университет

СПЕКТР 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, 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; скупуплезной 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.

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.

Ю. Р. ХАБИБРАХМАНОВА

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

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВОМ ИНСТРУМЕНТОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Возможности инновационного развития во многом определяются наличием финансовых ресурсов для реализации инновационных проектов и

здесь одним из основополагающих принципов является непрерывность финансирования всех этапов инновационного цикла. Финансирование фундаментальных и поисковых исследований, лежащих в основе инновационных разработок, практически полностью осуществляется государством, и только крупные компании в промышленно-развитых странах [1, с.89] могут позволить себе финансирование данных стадий исследований. Определяется такая ситуация в первую очередь вероятностью получения положительного результата на разных стадиях исследований, разработок и их внедрении. Сложившаяся практика по оценкам специалистов [1, с.11-13] показывает следующие вероятности получения положительных результатов исследований и разработок (таблица 1):

Таблица 1

Распределение вероятностей получения положительных результатов по разным стадиям исследований и разработок

Стадия исследований и разработок	Вероятность получения положительных результатов
Фундаментальные исследования	5 – 10 %
Поисковые исследования	Около 30%
Прикладные исследования	75 – 85 %
Технические разработки (опытно-конструкторские, проектно-технологические, проектные)	90 – 95 %

При этом фундаментальные и поисковые исследования включаются в инновационный цикл [1, с.13], если создаются принципиально новая техника (технология), а в случае создания лишь моделей, при модернизации и совершенствовании традиционных технологий фундаментальные, а во многих случаях и поисковые исследования, в инновационном цикле не учитываются.

Но и при получении положительного результата исследований и разработок риск внедрения новшеств в производство остается достаточно высоким, т.к. [1, с.21] «лишь 10 % инновационных разработок достигают коммерческого успеха». Поэтому финансирование на начальных стадиях инновационного цикла считается высокорискованным, получило специальное обозначение «венчурное». А предприятия, осуществляющие данные виды работ и в основном в наукоемких отраслях – венчурными.

Венчурный капитал выполняет в экономике важную функцию содействия освоению новых передовых научно-технических разработок [2, с.58].

В настоящее время различают стадии венчурного инвестирования:

1. Pre-seed (предпосевная);
2. Seed (посевная);
3. Start-up (старт-ап);
4. Early-grows (раннего роста).

На предпосевной стадии у инициаторов проекта есть только общее видение идеи, концепция, основанные на результатах поисковых исследований,

но требуются дополнительные работы и финансирование для получения опытного образца.

На посевной стадии осуществляются дальнейшие разработки, результатом которых является наличие опытного образца изделия, но предприятие еще не создано.

На стадии старт-ап осуществляется запуск нового бизнеса, т.е. начинает функционировать новое инновационное предприятие, но коммерческих продаж изделий еще не было.

Стадия раннего роста характеризуется первыми коммерческими продажами, финансирование на этой стадии требуется для пополнения оборотного капитала, увеличения продаж.

На венчурных стадиях практически невозможно получить банковское кредитование. Поэтому венчурное инвестирование имеет свои организационные особенности: венчурный инвестор вкладывает средства, приобретая право на долю в уставном капитале организуемого предприятия, часто оказывает помощь в управлении компании. Вложения осуществляются на длительный срок в надежде на высокий рост стоимости компании в случае успеха, тогда инвестор надеется получить доход при выходе из предприятия, продав свою долю на рынке или менеджменту компании.

Для снижения рисков такого финансирования возникла специальная форма организации финансирования – венчурные фонды. Венчурные фонды диверсифицируют риски, распределяя их по большому количеству проектов, находящихся на разных стадиях развития, иногда (если фонд без отраслевой специализации) относящихся к разным отраслям.

В связи с высоким риском, данный вид финансирования требует государственной поддержки. Поэтому правительства разных стран разрабатывают специальные программы, направленные на поддержку финансирования участников инновационного процесса.

В настоящее время различают 3 типа форм государственной поддержки венчурного инвестирования [2, с.69-71]:

1. Прямое государственное участие в венчурном инвестировании. В этом случае осуществляется образование венчурных фондов с государственным участием, финансирование малого бизнеса (имеется положительный опыт Израиля, Германии, Финляндии, Бельгии); или осуществляется субсидирование тех же участников и предоставляются кредиты под низкие проценты (положительный опыт Дании, Швеции);

2. Косвенная поддержка в виде предоставления налоговых льгот (в Великобритании для инвесторов венчурных фондов или малых инновационных компаний), гарантирования займов (большинство стран ОЭСР), гарантирование вложений в акционерный капитал (опыт Финляндии);

3. Расширение круга институциональных инвесторов (пенсионные фонды, страховые компании), имеющих возможность вкладывать средства на длительный срок в венчурный капитал (используется в США с конца 1970-х - начала 1980-х гг., в Финляндии).

**Прямое участие в финансовой поддержке венчурных инвестиций
по программам федерального значения для МСИП**

Объект поддержки	Базовая структура, осуществляющая поддержку	Используемый инструмент	Суммы по стадиям венчурного финансирования
<i>Физические лица</i>	ФСРМПНТС (программа «УМНИК»)	Гранты	1. (предпосевная) до 400000 руб. на 2 года -
<i>МИП</i>	ФСРМПНТС (программа «Старт»)	Субсидии	2. (посевная) до 1 млн. руб. – полное финансирование 3. (старт-ап) до 2 млн. руб. софин-е 4. (раннего роста) до 3 млн. руб.
<i>МИП</i>	ФСРМПНТС (программа «Коммерциализация»)	Гранты	3) 4) до 15 млн. руб. при 100% софинансировании.
<i>МИП, если инициатор проекта - крупное предприятие, готовое осуществить коммерциализацию результатов</i>	ФСРМПНТС (программа «Кооперация»)	Субсидии	1), 2) Финансирование расходов НИОКР до 20 млн руб. Срок выполнения проектов – до 24 месяцев
<i>МИП (российские участники)</i>	ФСРМПНТС (программа «Интернационализация»)	Субсидии	2,3 финансирования победители конкурса по участию в международных проектах
<i>МИП</i>	ФПИ РВК	Вклад в УК (соинвестирование)	Посевная стадия (до 75% инвест. до 25млн. руб.)
<i>МСИП (Действующие с годовой выручкой 15 млн. руб.+)</i>	ФСРМПНТС (программа «Развитие»)	Субсидии	3) 4) Финансирование расходов НИОКР победителю
<i>МСП</i>	ОАО «МСП БАНК»	Льготное кредитование	до 150 млн. руб. (если собств. ср-ва не менее 15%) на срок до 5 лет по ставке $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования

На основе накопленного мирового опыта с целью стимулирования инновационного развития, обеспечения финансирования на ранних стадиях инновационного цикла в РФ используется сочетание форм прямого государственного участия (таблица 2, 3) в виде грантов, субсидий, предоставления льготных кредитов и участия в капитале компании. Ряд программ реализуется на федеральном уровне с участием федеральных институтов развития, часть на уровне субъектов Федерации с учетом возможностей бюджета соответствующего субъекта, но в т.ч. при финансовой поддержке из Федерального бюджета.

С целью поддержки малых предприятий в научно технической сфере в 1994г. был образован Фонд содействия развитию малых форма предприятий в научно-технической сфере (ФСРМПНТС) в форме федерального бюджетного учреждения. В настоящее время представительства Фонда работают в 65 регионах Российской Федерации. Представительства фонда принимают и помогают оформить заявки на участие в конкурсах по федеральным программам, реализуемых фондом по стадиям венчурного финансирования. Победители конкурса получают прямое финансирование (физические лица – гранты, малые инновационные предприятия (МИП) – субсидии) на срок до 3 лет. В т.ч. осуществляется участие в финансировании на конкурсной основе российских участников совместных международных инновационных проектов (с Германией, Францией, Финляндией). Кроме прямого финансирования Фонд действует как институт развития и помогает налаживанию международных связей, реализует международные программы по поддержке вхождения в международные сети трансфера технологий.

В 2006г. с целью стимулирования создания собственной инфраструктуры венчурного инвестирования был создан институт развития и государственный фонд венчурных фондов – ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), осуществляющий создание на условиях государственно-частного партнерства венчурных фондов в РФ. В 2007г. созданы другие институты развития, осуществляющие поддержку инновационных компаний крупного бизнеса в высокотехнологичных сферах производства в различных формах - ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» (Внешэкономбанк). ГК ОАО «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО).

Данные о видах прямой финансовой поддержки, осуществляемой в соответствии с федеральными программами для малых и средних инновационных предприятий (МСИП) и физических лиц представлены в таблице 2.

Госкорпорации РОСНАНО, Внешэкономбанк на условиях конкурсного отбора осуществляют прямое финансирование инновационных проектов крупного бизнеса (таблица 3).

Несмотря на риск потери бюджетных средств, вложенных в неудавшиеся проекты венчурного бизнеса, этот вариант финансирования для первых стадий является единственно возможным в некоторых случаях, поэтому такие программы необходимы.

В некоторых регионах РФ осуществляется субсидирование МИП по частичному возмещению некоторых расходов на деятельность или на создание (виды возмещаемых расходов различаются по регионам).

На стадиях, когда МИП уже создано, возможно использовать косвенные меры поддержки в виде предоставления налоговых льгот, гарантий по кредитам. Данные меры поддержки уже не представляют риска прямых финансовых потерь для государства, но являются достаточно хорошим стимулом для компаний.

Таблица 3

Прямая финансовая поддержка инновационных проектов крупного бизнеса

Объект поддержки	Базовая структура, осуществляющая поддержку	Используемый инструмент	Суммы по стадиям венчурного финансирования
Крупный бизнес	ГК «Российская корпорация нанотехнологий» (РОСНАНО)	участие в капитале (не более 50% минус 1 акция)	>250 млн. руб./не менее 10 лет
		Приобретение облигаций и конвертируемых долговых обязательств	
Крупный бизнес	ГК Внешэкономбанк	участие в капитале (не более 20%)	от 1 млрд. руб. ГЧП 50/50 (срок окупаемости — более 5 лет)
		Льготное кредитование	
Венчурные фонды	РВК, РОСНАНО	приобретение долей в венчурных фондах	Несколько млрд. руб.

Реализация косвенных мер поддержки в виде предоставления гарантий по займам в РФ реализуется через субъекты Федерации по конкурсному отбору в рамках предоставления мер поддержки субъектам малого предпринимательства (СМП). Анализ применения по регионам ПФО такого инструмента, как государственная гарантия, показал, что его практически невозможно использовать на первых стадиях венчурного финансирования и даже на стадии раннего роста, при первых коммерческих продажах продукции. Т.к. гарантия предоставляется (при отсутствии собственных средств у МИП) только в случае положительного решения банка по выдаче кредита, но предъявляемые к СМП требования, практически невыполнимы для МИП на этих этапах развития.

Анализ возможностей для участников венчурного инвестирования использования налоговых льгот (после регистрации предприятия, т.е. со стадии старт-ап инвестиций) можно проводить по 2 направлениям: льготы, установленные на федеральном уровне и льготы на региональном и местном уровне. На региональном и местном уровне могут быть установлены дополнительные льготы по налогу на прибыль (в части, зачисляемой в бюджет субъекта – снижение ставки с 18 % до 13,5 %), налогу на имущество, транспортному налогу, земельному налогу (освобождение). На региональном уровне льготы для участников инновационного процесса предоставляются в основном по налогу на прибыль и налогу на имущество. Однако, по налогу на прибыль предоставляется льгота в регионах в основном при признании проекта приоритетным инвестиционным проектом, или при определенной величине инвестиций в основные средства, поэтому многие МИП, начинающие венчурный бизнес не подойдут под это определение. В ПФО при реализации

приоритетных инновационных проектов снижение ставки предусмотрено в Нижегородской и Ульяновской областях. В Республике Татарстан предусмотрено снижение ставок по налогу на прибыль для организаций, если 70 % доходов от деятельности получено от НИОКР, т.е. при выделении внутреннего венчура в качестве дочерней организации возможно получение данной льготы.

Анализ налоговых льгот, установленных на федеральном уровне, показал, что участники венчурного бизнеса могут получить льготы в общем порядке, если осуществляют деятельность или являются резидентами на территории ОЭЗ (налог на имущество, земельный налог, налог на прибыль, взносы в фонды), на территории центра «Сколково» (налог на имущество, НДС). На первых этапах инновационного цикла – при выполнении НИОКР по некоторым направлениям (перечень Правительства РФ) возможно после завершения работ учесть расходы для расчета налога на прибыль с повышающим коэффициентом 1,5. Не облагаются НДС операции реализация объектов интеллектуальной собственности и выполнение НИОКР. По взносам в государственные внебюджетные фонды социального страхования фонды (ПФ, ФСС, ФОМС) установлены пониженные ставки: для той части МИП, которые образованы при учреждениях высшего образования и научных, в случае их включения в правительственный реестр и осуществления ими внедрения результатов интеллектуальной деятельности; для МИП, применяющих УСН, если основной вид деятельности НИР; IT компаний.

Т.о. такой инструмент, как налоговые льготы В РФ практически не используется по отношению к сфере венчурного инвестирования, т.к. не применяется к венчурным фондам, инвесторам, а созданные МИП могут использовать в основном льготы общего порядка, наравне с другими участниками экономического пространства.

Библиографический список

1. Мухамедьяров, А.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие [Текст] / А.М. Мухамедьяров ; - Москва : ИНФРА-М, 2008. – 176 с.
2. Власкин, Г.А. Роль венчурных фондов в создании инновационной среды [Текст] Г.А. Власкин, Е.Б. Ленчук // Экономические системы. - 2009.- № 4. с. 57 – 73.

М. А. ХАСАНОВ

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

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ЕЕ ТЕКУЩЕГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

В оценке реального финансового состояния функционирующей кредитной организации заинтересованы как государственные органы

управления, преследующие цели поддержания стабильности в пределах установленных ориентиров денежно-кредитной системы страны, так и различные субъекты инновационной экономики, стремящиеся к обеспечению сохранности размещенных в кредитных организациях собственных денежных ресурсов. Также заинтересованы в решении этой проблемы и учредители самой кредитной организации, которым важна ее финансовая устойчивость, стабильность и гарантия длительного и стабильного функционирования организации, в которую они вложили свой капитал. Все эти факторы заставляют кредитные организации строить стратегию своего поведения и формировать портфель активов с учетом их риска, ориентироваться не столько высокодоходные банковские операции, а сколько на приносящие стабильно постоянный надежный доход и при этом в целом по всем направлениям деятельности обеспечить выполнение установленных Банком России нормативов, требований, регулирующих банковскую деятельность. В этих условиях управление кредитной организацией превращается во все более сложный технологический процесс, требующий учета совокупного влияния многочисленных факторов доходности и рисков, а также внешних ограничений, требований установленных нормативов и при этом направленный на получение гарантированной прибыли, обеспечивающий эффективность вложенных средств акционеров (участников). Одним из центральных составных элементов данного процесса становится организация проведения на постоянной основе внутреннего анализа финансового состояния кредитной организации [3]. Такой анализ не ограничивается получением установленных стандартных отчетов бухгалтерского учета. Деятельность любой кредитной организации всегда имеет определенную специфику, которая не может быть полностью описана законодательно регламентированными внешними процедурами бухгалтерского учета. Поэтому для организации проведения внутреннего обоснованного анализа кредитной организации необходимо создать систему управленческого учета, которая позволяет показать реальное экономическое содержание каждой совершенной банковской операции вне зависимости от специфики отражения ее в балансе и отчетах о финансовых результатах деятельности. Для обеспечения нормальной и стабильной работы кредитной организации проводимый внутренний анализ ее финансового состояния должен являться основой для принятия ее менеджерами, руководителями всех обоснованных управленческих решений. Цель данного анализа – получение количественной оценки экономического и финансового потенциала кредитной организации, за счет которых будет производиться ее дальнейшее развитие; выявление причин и направлений возникновения повышенных рисков, угрожающих обеспечению сохранности капитала кредитной организации; определение эффективности деятельности кредитной организации в целом, ее отдельных подразделений и совершаемых операций [2]. На выводах произведенного внутреннего анализа базируются как принимаемые текущие управленческие решения, так и процесс планирования стратегических направлений деятельности, в ходе которого вырабатываются и отбираются варианты развития вносятся соответствующие

корректировки в ранее принятые направления и показатели стратегического развития. Их реализация будет обеспечена и опираться на внутренние ресурсы и возможности кредитной организации. В целях обеспечения согласованности в деятельности менеджеров кредитной организации на всех этапах и участках управления процесс такого анализа должен подчиняться единой внутренней логике и требованиям, понятной и обязательной всем руководителям кредитной организации и которая основывается:

- на единой системе показателей, принятой коллегиальным органом управления кредитной организации и соответствующим потребностям всех высших менеджеров;

- на единых утвержденных тем же органом управления порядках (методиках) расчета данных показателей. Процедуры их получения и определения должны быть понятны и ясны для всех, а изменение или уточнение указанных процедур допустимо только по решению принимавшего органа управления при согласии всех лиц, принимающих решения;

- на сопоставимости значений данных показателей во времени, то есть качественный состав показателей и принципиальные подходы к их получению и определению не должны постоянно и кардинально меняться;

- на использовании данной системы показателей на всех этапах и участках управления: на этапе производства анализа деятельности, так и на этапах принятия решений, планирования и контроля деятельности.

Традиционно внутренний анализ деятельности кредитной организации проводится по следующей схеме [2]:

- анализ объемов совершаемых операций кредитной организации;
- анализ активов и пассивов кредитной организации и их согласованности;
- анализ банковских рисков;
- анализ капитала кредитной организации и его достаточности;
- анализ эффективности деятельности кредитной организации.

Направления построения анализа объемов совершаемых операций кредитной организации

Одним из основных агрегированных показателей деятельности кредитной организации является объем совершаемых операций, то есть валюта ее баланса. Для динамично и стабильно развивающейся кредитной организации характерным является плавное увеличение средних объемов активов по времени ее функционирования. Резкие скачкообразные изменения валюты баланса показывают о наличии или появлении на обслуживании у кредитной организации крупных клиентов или о проведении крупных операций, которые также могут существенно влиять на совокупный уровень банковских рисков и на обеспечение выполнения нормативов Банка России. Снижение средних объемов активов у кредитной организации свидетельствует о сворачивании деятельности как обслуживаемых клиентов так и самой кредитной организации и потере определенной части клиентской базы кредитной организации. При

этом также следует обратить особое внимание на сопоставление темпов роста совершаемых кредитной организацией операций и среднегодовых темпов увеличения инфляции, если темпы роста инфляции превышают темпы роста активов кредитной организации, то реальные объемы ее деятельности также сужаются. При этом для реальной оценки деятельности кредитной организации необходимо «очистить» балансовые показатели совокупного объема активов (пассивов) от различных элементов, за которыми не стоят конкретные банковские операции, они в основном связаны с особенностями бухучета и его принципом двойной записи. Немаловажное значение имеет проведение корректировки:

- объемов основных средств, нематериальных активов и прочего имущества кредитной организации на величину амортизационных отчислений;
- остатков на бюджетных счетах на величину актива данных счетов, отражающих отправку бюджетных поступлений, а не выданные кредитной организацией кредиты;
- объемов начисленных к получению и выплате процентов по кредитам и ссудам с соответствующими счетами дебиторов и кредиторов кредитной организации;
- объемов межфилиальных оборотов (актив-пассив), так как это внутренние операции;
- объемов начисленных доходов будущих периодов, текущих доходов и прибыли на величину расходов будущих периодов, текущих расходов, использованной прибыли, убытков.

Получаемая отрицательная разница показывает, на какую величину текущие убытки реально уменьшают капитал кредитной организации. На данном этапе изучения финансового состояния кредитной организации возникает потребность в определении действительной сущности тех или иных совершаемых операций, их взаимосвязи и влияния на результаты деятельности.

Но вместе с тем выводы о стабильности развития кредитной организации, об устойчивом ее финансовом положении можно делать только после проведения детального анализа структуры активных и пассивных операций кредитной организации их согласованности как по срокам, так и по объемам.

Схема осуществления анализа активов и пассивов кредитной организации

Для определения уровня согласованности и стабильности совершаемых банковских операций необходимо в первую очередь проанализировать структуры активов и пассивов кредитной организации, которая является основой всей системы внутреннего анализа [2]. Так, от качества активов кредитной организации зависят достаточность ее капитала, уровень принимаемых кредитных рисков и выполнение нормативов по ним, а от согласованности активов и пассивов как по срокам и объемам, совершаемых операций, также от стоимости ресурсов и доходности активов зависит уровень принимаемых валютного и процентного рисков и в конечном итоге и

эффективность деятельности кредитной организации при одновременном обеспечении выполнения установленных нормативов, регулирующих деятельность [1]. Поэтому становится крайне важной осуществление глубокого анализа активных и пассивных операций кредитной организации в различных направлениях. Структурными факторами при осуществлении данного анализа могут быть:

- инструмент проведения активной или пассивной операции;
- предприятия, фирмы, являющиеся дебиторами или кредиторами кредитной организации и их роль;
- сроки предъявления требований и выполнения обязательств;
- валюта (объемы) проведения активных и пассивных операций;
- структура совершаемых активных и пассивных операций в разрезе подразделений кредитной организации;
- структура совершаемых активных и пассивных операций в зависимости от их доходности, стоимости, срокам.

Внутренний структурный анализ активов и пассивов кредитной организации проводится для выявления достаточности уровня диверсификации совершаемых банковских операций, определения степени зависимости кредитной организации от развития внешней ситуации, складывающейся на различных сегментах рынка банковских услуг и продуктов, от общеэкономических и региональных тенденций и факторов развития.

Направления анализа формирования финансового результата деятельности кредитной организации

Как и в любом виде деятельности финансовый результат (прибыль или убыток) кредитной организации за определенный период времени рассчитывается как разница между получаемыми доходами и расходами (себестоимостью услуг, издержками операций). Необходимо установить полный перечень доходов и расходов кредитной организации в целом и по функционирующим подразделениям [3]. В структуре доходов и расходов необходимо четко выделить объемы и долю процентных и непроцентных расходов и рассмотреть тенденцию их изменений. При этом необходимо особо выделить объемы получаемой процентной маржи, как основу прибыли кредитной организации, определяемые как разность процентных доходов и процентных расходов. Также следует уточнить источники получаемых кредитной организацией непроцентных доходов в виде курсовых разниц по операциям с финансовыми инструментами (с валютой, ценными бумагами, дивиденды и т.д.) комиссии за оказанные услуги. На основе баланса и другой отчетности кредитной организации рассчитывается ряд показателей характеризующих эффективность его деятельности [2]. Они могут рассчитываться по показателям работы кредитной организации в целом, по подразделениям, а также по видам активных и пассивных операций. Полученные результаты сравниваются с показателями прошлых периодов, с аналогичными показателями работы других кредитных организаций,

установленных нормативов [1]. Определяются общие показатели эффективности работы:

– рентабельность капитала как отношение балансовой прибыли к среднегодовой величине капитала в %;

– рентабельность активов как отношение доходов к среднегодовой величине активов в %;

– рентабельность расходов как отношение прибыли к объему расходов.

Также определяются показатели, характеризующие активные операции кредитной организации как коэффициент использования активов (средние остатки по активным счетам, приносящим доход/ средние остатки по всем активным счетам $\times 100\%$) коэффициент использования депозитов (средняя сумма выданных кредитов/ сумма депозитов $\times 100\%$), коэффициент использования привлеченных средств (средняя сумма выданных кредитов/ сумма всех привлеченных средств $\times 100\%$). Для анализа также вычисляются показатели доходности совершаемых активных операций (сумма полученных процентов /средние остатки по активам $\times 100\%$; сумма уплаченных процентов/средние остатки по активам $\times 100\%$; сумма полученной маржи/средние остатки по активам $\times 100\%$; прибыль КО/средние остатки по активам $\times 100\%$) аналогичные показатели определяются по активам приносящих доход, и других показателей, характеризующих ликвидность. Текущая оценка финансового состояния кредитной организации проводится также в соответствии с действующими указаниями Банка России на основании отчетности ежемесячно.

Таким образом, данная схема построения внутреннего анализа финансового состояния кредитной организации позволяет оценить ее потенциал, своевременно выявлять повышенные риски и принять меры по обеспечению сохранности и наращиванию капитала, определять эффективность деятельности кредитной организации, а также обеспечить выполнение нормативов и требований Банка России [1] в условиях инновационной экономики.

Библиографический список

1. Инструкция Банка России от 16.01.2004 г № 254 –П «Об обязательных нормативах банков» Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/search>.

1. Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка/ Л.Г. Батракова: Учебник для ВУЗов.- М.:Изд-во «Ланас», 2007. С 275.

2. Петров, А. Ю. Комплексный анализ финансово- экономической деятельности коммерческого банка/ А. Ю. Петров: Учебник для ВУЗов.- М.: Изд-во «Кирус», 2007. С. 456.

М. А. ХАСАНОВ

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

ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Кредитный риск является главным видом риска, характерным для банковской деятельности. Он определяется как риск (возможность) возникновения у кредитной организации убытков (потерь) вследствие неисполнения, несвоевременного, либо неполного исполнения заемщиком своих финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями заключенного кредитного договора. Реализация кредитного риска приводит к обесценению предоставленного кредита (ссуды). Обесценение ссуды - это есть реальная потеря ссудной стоимости из-за неисполнения, либо ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств по полученной ссуде перед кредитной организацией в соответствии с условиями заключенного договора либо возникновения реальной угрозы такого неисполнения. Размер потери ссудной стоимости определяется как разность между балансовой стоимостью кредита, то есть остатком ссудной задолженностью, отраженным по счетам бухгалтерского учета и ее действительной стоимостью на момент оценки. Но вместе с тем система управления кредитным риском во многом зависит от принятой кредитной организацией стратегии в сфере банковского кредитования и соблюдением сотрудниками банка, участвующими в процессе управления кредитными рисками. В принятой кредитной организации стратегии кредитования должны быть четко определены основные цели и политика банка в отношении кредитного риска, требуемого порядка их регулирования и процедуры ведения банковского бизнеса. Стратегия кредитной организации в области банковского кредитования, возникающему кредитному риску в целом исходя установленных законодательных и нормативных требований определяет и определяет следующее:

- лимиты кредитования по контрагентам, заемщикам и по кредитному портфелю банка в целом;
- обеспечение целевого соотношения доходности кредитных операций и подверженности их кредитному риску, исходя из нормативных требований и ограничений;
- приоритеты по кредитованию (типы долговых обязательств, сектора экономики, регионы, валюта, сроки, требуемая доходность и т. д.);
- целевые характеристики и параметры кредитного портфеля, включая предельные нормативные ограничения кредитного риска;
- внутренние нормативы достаточности капитала, создаваемых резервов на покрытие возникающих потерь вследствие реализации кредитного риска, порядок их расчета.

В целом стратегия банка в области кредитования должна быть построена исходя из необходимости обеспечения требуемого качества кредитного

продукта, получения прибыли, то есть обеспечения экономической и финансовой безопасности и перспектив развития кредитной организации и банковского бизнеса, обеспечения приемлемого соотношения риска и доходности, величины формируемых резервов и собственного капитала. Она должна учитывать цикличность развития экономики и обслуживаемых отраслей и их влияние на состояние кредитного портфеля банка. На основе оценки данного влияния и с учетом предъявляемых требований, ресурсной базы определяются условия предоставляемых инвестиций, которые должны систематически пересматриваться исходя из меняющейся обстановки в экономике, определяющих факторов и проводимой денежно-кредитной политики. Высшее руководство кредитной организации обеспечивает периодический пересмотр кредитной стратегии банка и персонал кредитной организации должен быть способен проводить взятую кредитную политику и процесс управления кредитными рисками. Все правила и процедуры кредитования, на основе которых определяется и контролируется кредитный риск должны быть отражены во внутренней нормативной документации, которые должны быть доступны для персонала банка, в зону ответственности которых входит процесс осуществления кредитных операций и оценки кредитных рисков. Кредитные организации должны обеспечить управление кредитными рисками в соответствии с нормативными требованиями как в совокупного портфеля активов банка, в отношении отдельных заемщиков, так в отношении проводимых операций и кредитных продуктов. В обеспечении стабильного функционирования кредитной организации построение управления кредитным риском является самым важным. В общем виде построение управления кредитным риском осуществляется в выборе между избеганием чрезмерного риска и обеспечением прибыльности. Избежание риска означает отказ от совокупности действий в кредитовании связанных с неприемлемо высоким уровнем риска. Принятие кредитного риска означает осуществление функционирования до тех пор пока отрицательные последствия принятых рисков не приведут к невозможным потерям. Процесс управления риском предполагает принятие активных мер и действий по снижению или наращиванию риска на основе проведенной оценки его вероятности осуществления и получаемых размеров ущерба (потерь). Главной целью управления кредитными рисками банка является максимизация доходности активных операций с учетом уровня риска путем поддержания объемов ожидаемых потерь в рамках приемлемых параметров в соответствии с нормативно установленными ограничениями. При этом также система риск-менеджмента учитывала бы и увязала бы их с другими банковскими рисками, в особенности с рыночными рисками. Но при этом такой параметр кредитного риска, как вероятность банкротства или дефолта заемщика не может быть непосредственно отрегулирован со стороны банка- кредитора. Вместе с тем одной из важнейших проблем в области управления кредитными рисками является концентрация риска, которая может принимать различные формы и обычно он возникает в том случае, когда значительная доля активов в портфеле

банка характеризуются одинаковой подверженностью риску или если относительно значительно большое количество заемщиков банка принадлежи одной и той же отрасли экономики или региону. В настоящее время регулирование уровня кредитного риска банков осуществляется на основе нормативных требований Центрального банка Российской Федерации в соответствии с действующим законодательством[2]. В целях нормативного регулирования (ограничения) кредитного риска банков в Инструкции Центрального банка Российской Федерации от 16.01.2004 г № 110-И «Об обязательных нормативах банков» установленные кредитным организациям обязательные для соблюдения нормативы по совершаемым кредитным операциям:

- максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6) - не более 25% капитала банка;
- максимальный размер крупных кредитных рисков (Н7)- не более 700% капитала банка;
- максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) (Н9.1)- не более 50% капитала банка;
- совокупная величина риска по инсайдерам банка (Н10.1)- не более 3% капитала банка [2].

Регулирование кредитного риска банков также осуществляется Положением Центрального банка Российской Федерации от 26.04.2004 г. №254 –П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», где установлены критерии классификации ссудной и приравненной к ней задолженности по категориям качества и определения размера подлежащего к формированию резерва на отдельном счете в Центральном банке Российской Федерации. Кроме того, в соответствии с данными Положением и Инструкцией Центрального банка Российской Федерации кредитные организации ежемесячно представляют ему отчет о выполнении обязательных нормативов и сформированных резервах. Центральный банк Российской Федерации в соответствии с требованиями действующего банковского законодательства может проводить инспекционные проверки в кредитных организациях также по вопросам формирования резервов и выполнения обязательных нормативов. Но вместе с тем накопленный опыт пруденциального надзора за деятельностью кредитных организаций показывает, что в настоящее время нормативно не регулируются кредитные риски по экономически взаимосвязанным заемщикам и риски по связанным с банком заемщикам. Однако, совершаемые кредитные операции с указанными категориями заемщиков приводят к возникновению кризисных ситуаций в банках. В деятельности значительной части кредитных организаций сохраняются повышенные риски по активным операциям, в том числе по причине связанности заемщиков с собственниками банков и их менеджментом, что создает потенциальные конфликты интересов. В связи с отсутствием прозрачности в принятии решений органов управления по

регулированию рисков конфликты не разрешаются в интересах кредиторов и вкладчиков. Связанность заемщика с кредитной организацией обуславливает преимущества такому заемщику по сравнению с другими заемщиками и приводит зачастую к необъективной оценке его финансового состояния и как итог большую вероятность невозврата полученного от банка кредита. Признаками связанности заемщика с банком является наличие у заемщика возможности воздействия на принимаемые кредитной организацией решения на осуществление сделок, несущих кредитный риск, включая также условия совершаемых сделок, в том числе и по кредитованию. В связи с этим одним из направлений совершенствования процесса управления и регулирования кредитного риска в настоящее время является внедрение «Стандарта качества организации управления кредитным риском в кредитных организациях» выработанный банковским сообществом под руководством Центрального банка Российской Федерации [3]. Стандарт предусматривает все основные этапы и процедуры по идентификации риска, количественной оценке риска, мониторингу риска, принятия решения об изменении уровня риска, выбора и реализации мер по снижению уровня риска, контролю за уровнем риска и эффективностью принятых мер. Данный Стандарт позволяет выработать полный механизм управления кредитными рисками. При использовании кредитными организациями Стандарта в своей деятельности, обеспечении реализации всех его положений в совершаемых процедурах по управлению и регулированию кредитных рисков, профессиональные суждения надзорного органа по этим рискам могли бы опираться на оценки выработанные кредитной организацией на основе Стандарта, который также основан на подходах, заложенных в рекомендациях Базельского комитета по надзору. Разработанные и применяемые отдельными кредитными организациями методиках по организации кредитного процесса и управлению кредитными рисками реализовываются более лояльные подходы к оценке финансового положения заемщиков и при этом в соответствии с Положением Центрального банка Российской Федерации от 26.04.2004 г. №254 –П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности», производимая самой кредитной организацией классификация ссудной задолженности большинства заемщиков по 2 категории качества с установлением нормы резервирования в минимальном размере (1%), что не всегда отражает действительную оценку фактического уровня имеющихся кредитных рисков. Между тем в Положении Центрального банка Российской Федерации от 26.04.2004 г. №254 –П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» предусмотрена возможность установления нормы резервирования по классу в пределах от 1% до 21%. Данные отклонения по установлению нормы резервирования по 2 классификационной категории свидетельствуют отсутствие реальной дифференциации при оценке заемщиков. Внесение обеспечения по предоставляемому кредиту является защитной мерой от

текущей и потенциальной подверженности банка кредитному риску. В качестве обеспечения по кредитам могут выступать имущество, ценные бумаги или другие ликвидные активы, которых в случае дефолта заемщика банку можно реализовать для возмещения утраченного актива банка. При этом рыночная стоимость обеспечения по кредиту должна превышать сумму обязательств заемщика с учетом положенных по договору процентов и образующийся при этом дисконт предназначен для снижения рыночного риска банка. В соответствии установленными нормами резервирования Положении Центрального банка Российской Федерации от 26.04.2004 г. №254 –П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» учитываемого при формировании резерва по ссудам, возможно включение имущества заемщиков, являющихся их оборотными активами[1]. Этот вид обеспечения является наиболее легко реализуемыми, но вместе с тем они легко вывозятся из предприятий заемщиков, что приводит к их исчезновению и невозможности их взыскания для погашения задолженности по кредиту. Также по этой причине при банкротстве банков невозможно увеличить конкурсную массу за счет взыскания с заемщиков данного вида обеспечения. Но вместе с тем необходимо констатировать, что невозможно полностью исключить появление кредитного риска. Поэтому главной целью руководства банка, его менеджмента должно быть решение проблемы: какие объемы рисков банк готов принять и какую отдачу в виде прибыли он получит, соблюдая требования и ограничения Центрального банка Российской Федерации. Данные цели и задачи банком могут быть выполнены только при наличии систем и процедур управления кредитным риском, его достоверной оценки и обоснования, а также организации постоянного и действенного контроля любых изменений уровня кредитных рисков и принятии действенных и адекватных мер воздействия.

Библиографический список

1. Положение Центрального банка Российской Федерации от 26.04.2004 г. №254 – П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>;
 2. Инструкция Центрального банка Российской Федерации от 16.01.2004 г № 110-И «Об обязательных нормативах банков». Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>;
- Стандарт качества организации управления кредитными рисками в кредитных организациях, версия 2006. Официальный сайт компании "Консультант Плюс" [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/>.

А. И. ХУСАИНОВА

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

ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ЕДИНИЦЫ

Согласно ст. 75 Конституции РФ, денежной единицей в Российской Федерации является рубль. Защита и обеспечение устойчивости рубля – основная функция Центрального банка Российской Федерации. Однако Конституция России и другие законодательные акты не уточняют самого понятия устойчивости рубля и, самое главное, не дают четкого описания критериев устойчивости государственной денежной единицы. В финансовых нормативно-правовых актах можно встретить такие критерии, как "покупательная способность рубля", "курс рубля по отношению к твердым валютам", "стабильность национальной валюты" и др.

В современных российских условиях крайне актуальными являются исследования в области теории денег в целом и механизмы достижения устойчивости национальной денежной единицы в частности. Попытки дать четкое определение понятию устойчивости в системе денежных отношений находят отражение в ряде работ отечественных исследований. Так, М.А. Абрамова приводит трактовку понятия устойчивости из системного анализа как «способности системы возвращаться в равновесное состояние, преодолевая действия тех факторов, которые привели его к нарушению». По ее словам, устойчивость денежной системы – это такое комплексное позитивное состояние, которое характеризуется развитием качественных параметров ее деятельности и деятельности отдельных ее элементов во взаимодействии с интересами экономики [1].

Среди современных трактовок об устойчивости денежной единицы преобладают подходы, основанные на оценке ее покупательной способности, то есть способности быть обмененной на различные виды товаров и услуг. Покупательная способность денежной единицы определяется, прежде всего, соотношением количества денег в экономическом обороте и количества предлагаемых к обмену товаров и услуг [2]. В этом случае объектом анализа становятся преимущественно экономические факторы.

Устойчивость денежной единицы – это не статическая, а динамическая величина, она может быть определена только посредством рассмотрения ряда последовательных состояний денежной единицы. Поэтому об устойчивости валюты можно судить по ее функционированию в постоянно меняющихся условиях [3].

По мнению И.Р. Коцегуловой, устойчивость денежной единицы целесообразно трактовать как общественное соглашение индивидов о постоянстве ее покупательной способности в относительно долгосрочном периоде [4]. По нашему мнению, данное определение дает наиболее полное

понимание сущности понятия, так как отражает также немонетарные факторы формирования устойчивости денежной единицы.

Из экономических факторов, оказывающих влияние на устойчивость денежной единицы, можно привести следующие:

- платежный баланс страны;
- покупательная способность денежной единицы;
- курс валюты по отношению к твердым валютам;
- соотношение денежной массы и ВВП страны.

Однако настоящее время аналитики сходятся во мнении, что идеология денежного регулирования, основанная исключительно на постулатах монетаризма, не может в полной мере соответствовать реалиям российской экономики на современном этапе и служить теоретической основой для выработки эффективных прикладных инструментов регулирования сферы денежных отношений.

Из немонетарных факторов наиболее значимыми следует признать устройство национальной финансовой системы и общественное доверие к денежной единице. Рассмотрению последнего посвящена настоящая статья.

Российская практика показывает, что фактор общественного доверия нередко оказывает на устойчивость денежной единицы едва ли не столь же значительное влияние, как и динамика экономического развития страны. Применительно к государственной денежной единице общественное доверие представляет собой согласие общества признавать долговые обязательства государства как надёжные, обладающие гарантиями обратного приёма их государством в обмен на другие экономические блага. При этом доверие к государственной денежной единице возникает не только благодаря тому, что формальными правилами и законами, установленными государством и регламентирующими взаимодействие в сфере денежных отношений, всем членам общества вменяется в обязанность признавать её в качестве единственного законного средства платежа [4].

Определяя факторы, влияющие на доверие населения к национальной денежной единице, мы получаем рычаги повышения ее устойчивости.

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что на доверие населения к национальной денежной единице оказывают влияние следующие факторы:

- отсутствие резких колебаний в экономике на протяжении значительного времени;
- стабильность покупательной способности денежной единицы;
- доверие к власти (к проводимой экономической и внешней политике);
- ожидания населения в отношении курса национальной валюты (формируются под влиянием только фактической динамики курса);
- политическая ситуация в стране (главным образом) и мире;
- уровень инфляции;
- уровень обеспеченности прав и свобод человека в государстве;

- уровень экономической осведомленности населения;
- будущие ожидания населения относительно ситуации в экономике страны.

Немаловажным остается вопрос, каким образом проявляется общественное доверие к денежной единице? На наш взгляд, объективными критериями определения уровня доверия к денежной единице можно считать соотношение вкладов, размещаемых в рублях к вкладам в валюте. При этом рассмотрение должно происходить только в динамике.

Рассмотрим структуру сбережений по срокам размещения и в разрезе валют в России с 1998 по 2014 г. (рисунок 1).

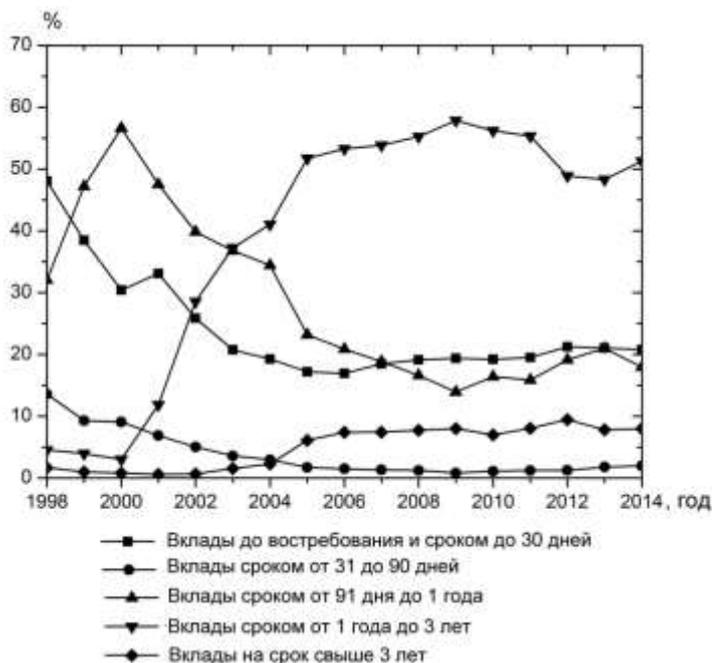


Рис. 1. Структура вкладов населения по срокам размещения

Анализ данных, представленных на рис.1, показал, на начало 1998 г основной удельный вес приходился на вклады граждан сроком до 30 дней – 48,07%, т.е. почти половину от общего количества сбережений населения. При этом вклады до востребования включаются в расчет ставок по депозитам и вкладам физических лиц на срок до 30 дней. Во время кризиса 1998 г. несколько банков обанкротились. Вкладчики обанкротившихся банков потеряли свои сбережения, оставшиеся накопления обесценились. Доверие населения к банковской системе, государственной политике и к национальной денежной единице было подорвано, что нашло отражение в представленной структуре вкладов.

По мере стабилизации экономической ситуации в стране доверие населения к проводимой экономической политике и национальной денежной единице возрастало, происходили изменения в структуре вкладов в сторону снижения доли краткосрочных вложений и увеличения доли вкладов со сроком размещения более 1 года. Так, к началу 2006 г доля вкладов до востребования и сроком до 30 дней составляла рекордно низкий показатель 16,94%, в то время

как удельный вес депозитов сроком размещения более 1 года увеличился с 6,24% до 61,3% с начала 1998 до начала 2006. Акцент окончательно сместился в сторону долгосрочных вложений. Начиная с 2006 г. структура депозитов по срокам размещения не претерпевала значительных отклонений в ту или иную сторону. Данный факт во многом обусловлен принятием Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23 декабря 2003 года. Экономический кризис 2008-2009 гг. (в отличие от кризиса 1998 г.) весомых изменений в структуре вкладов населения по срокам размещения не привнес.

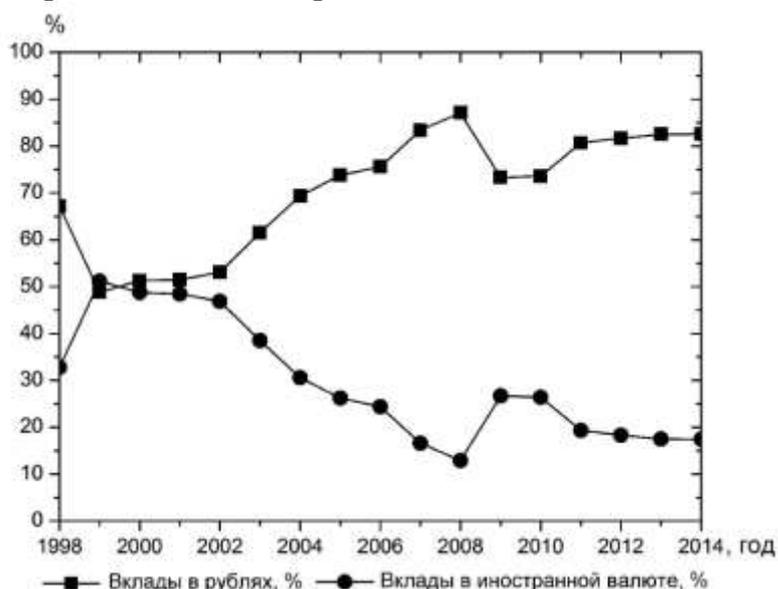


Рис. 2. Структура вкладов населения в разрезе валют

В начале 1999 г. в результате кризиса 1998 г. доверие к национальной денежной единице было подорвано, что нашло отражение в изменении структуры вкладов по валютам (рисунок 2). Если в начале 1998 г. удельный вес вкладов в иностранной валюте составлял 32,79%, то уже на начало 1999 г. аналогичный показатель составлял 51,17%. В последствие, после нормализации экономической обстановки в стране и стабилизации курса рубля, доля валютных вкладов неизменно снижалась вплоть до кризиса 2008-2009 гг.

Принимая во внимание тот факт, что изменений в сроках размещения сбережений в данный кризисный период практически не наблюдалось, можно сделать вывод, что трансформации предпочтений в выборе валюты вклада обусловлены стремлением снизить риск потери доходности и спекулятивными мотивами, а не снижением доверия к национальной денежной единице.

Очевидно, что физические лица в стремлении защитить свои сбережения от обесценивания используют для хранения наиболее надежную, по их субъективному мнению, валюту. Это субъективная оценка устойчивости национальной денежной единицы. Той же самой логикой граждане руководствуются и при определении срока вкладов. Чем выше уровень доверия населения к денежной единице, тем выше доля долгосрочных вложений в общем объеме привлеченных депозитов.

Таким образом, чем устойчивее национальная денежная единица, тем выше доверие населения к ней. Данный закон имеет и обратный эффект: чем больше граждан размещает свои сбережения в национальной валюте, тем выше спрос на нее и, следовательно, выше ее курс по отношению к другим валютам. Во время экономических кризисов, неизменно сопряженных с кризисом доверия, как следствие, происходит снижение доверия граждан к национальной валюте, что находит отражение в изменении структуры вкладов по срокам размещения и по валютам, размещаемых гражданами в кредитных организациях.

Библиографический список

1. Абрамова, М. А. Национальная денежная система: теория, методология исследования, концепция развития в условиях модернизации современной экономики [Текст]: монография / М. А. Абрамова. – М.: КУРС : ИНФРА-М, 2014. - 380 с.
2. Деньги, кредит, банки [Текст]: Учебник / под ред. О.И.Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп.– М.: Финансы и статистика, 2000. – 464 с.
3. Панюшкина, О. М. Устойчивость валюты как признак сущности денег [Текст] / О. М. Панюшкина // «Дни науки – 2012», VIII Международная научно-практическая конференция: материалы. – Прага, 2012. – с. 61–64.
4. Коцегулова, И. Р. Деньги как институт [Текст]: монография / И.Р. Коцегулова. – СПб. : ООО «НЕДРА», 2006. – 208 с.
5. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>.

Р. Р. ЯРУЛЛИН

*Уфимский филиал ФГБОУ ВПО «Финансовый Университет
при Правительстве РФ» (г.Уфа)*

НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И ЕГО АДМИНИСТРИРОВАНИЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Налог на добавленную стоимость (НДС) и система налогового администрирования по НДС всегда вызывали значительный интерес ученых-финансистов и практических специалистов в сфере налогообложения [3]. Объясняется это обязательностью начисления НДС практически при каждой реализации товаров, выполнения работ и оказания услуг совершаемой в Российской Федерации. НДС имеет ярко выраженную фискальную направленность и обеспечивает перераспределение в пользу бюджетной системы значительной доли валового внутреннего продукта страны. Поэтому от полноты уплаты этого налога во многом зависят исполнение бюджета и его сбалансированность.

К достоинствам НДС, с точки зрения пополнения бюджета, относятся широкая налогооблагаемая база, относительная независимость налога от

отдельных отраслей. НДС обладает также определенным преимуществом перед другими налогами на потребление с точки зрения налогового администрирования, поскольку в его исчислении участвуют несколько субъектов, что должно способствовать прозрачности этого процесса.

Однако для налогоплательщиков НДС не отличается таким же широким перечнем достоинств: налогоплательщики уплату налога оценивают как существенно обременяющую их обязанность, нагрузка по НДС достаточно остро ощущается ими. Кроме того, НДС оказывает заметное инфляционное давление на цены. Естественно, все это вызывает у некоторых хозяйствующих субъектов желание уклониться от налогообложения НДС и вместо перечисления в бюджет присвоить себе сумму налога. С точки зрения государства, это совершенно недопустимо, так как подрывает его финансовые основы и нарушает принципы справедливости при налогообложении.

Действующие правила исчисления и уплаты НДС и механизм налогового администрирования по этому налогу не позволяют эффективно пресекать преступные действия недобросовестных налогоплательщиков в сфере обложения НДС. В настоящее время ситуация усугубляется неблагоприятной внешнеэкономической ситуацией, необходимостью поиска внутрироссийских источников финансирования, которые могут быть направлены на достижение стратегических целей и решение тактических задач российского государства. Таким образом, исследование теоретических и практических перспектив управления НДС организаций в рамках формирования их налоговой политики с целью разработки предложений по совершенствованию процесса налогообложения добавленной стоимости, является ныне особенно актуальным.

Исследование особенностей налогового администрирования показало, что еще не сформировалось окончательное представление о его сущности. Налоговое администрирование следует рассмотреть как органическую часть управления налоговой системой. В основу утверждения может быть также положено первоначальное значение термина «администрирование». «Администрация» происходит от латинского слова, означающего служба, управление. Из первоначального толкования термина «администрация» и современного его содержания следует, что налоговое администрирование — это деятельность государственных органов управления, но не законодательных органов власти в налоговой сфере. Законодательными органами устанавливаются основные принципы, формы и методы организации налоговых отношений, что составляет содержание законодательства о налогах. Налоговое администрирование как управленческая деятельность государственных органов направлено на реализацию законодательных норм.

Таким образом, налоговое администрирование — это деятельность уполномоченных органов управления, главным образом ФНС РФ и его территориальных органов, частично Минфина РФ, Федеральной таможенной службой РФ, направленная, прежде всего, на обеспечение и реализацию контроля за соблюдением налогового законодательства всеми участниками

налоговых отношений. Исходя из этого, считаем неправомерным определение А. И. Пономарева, определяющей налоговое администрирование в узком смысле как «деятельность уполномоченных органов власти и управления, направленная на исполнение законодательства по налогам и сборам, обеспечение эффективного функционирования налоговой системы и налогового контроля» [2, 22,23].

В последние годы наметилась тенденция роста вычетов по НДС над начислениями по налогу, а также величины возмещения НДС – над суммами налога, исчисленными к уплате в бюджет. Большинство ученых и экспертов сходятся во мнении, что причина этого заключается в пробелах в законодательстве о НДС и недостатках системы налогового администрирования, которыми пользуются налогоплательщики, применяя различные схемы ухода от налогообложения. Исходя из этого, в экономической литературе предлагается новый порядок перечисления НДС в бюджет [1]. Согласно данному порядку, в отличие от действующего в настоящее время, перечисление НДС основано не на наличие воли плательщика на такое перечисление, а на безакцептном и безусловном направлении полученных налогоплательщиком от покупателей сумм налога на расчеты с бюджетной системой. Для этого предлагается изменить порядок уплаты НДС в бюджетную систему путем внесения соответствующих изменений в Налоговый кодекс РФ, обязывающий кредитные организации в безусловном порядке перечислять от имени своего клиента данный налог в бюджет при поступлении на его счет оплаты, включающий налог. По мнению автора, данная мера должна привести к эффективной системе пресечения злоупотреблений с НДС и уклонения от его уплаты. На наш взгляд, данное утверждение лишено теоретического и методологического обоснования, поскольку в корне противоречит положениям Гражданского Кодекса РФ (Гл. 45 ст. 845 п. 3) и Банка России от 19.06.12 № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» (п. 1.1), согласно которым банк не вправе производить по своему усмотрению операции по счетам клиентов, тем более по платежным поручениям на основании распоряжений о переводе денежных средств, составляемых плательщиками.

Предлагаемый к внедрению механизм не учитывает риски возникновения негативных последствий его реализации, возникающих при наступлении порядка очередности списания денежных средств в случае недостаточности денежных средств на счете организации для удовлетворения всех предъявленных к нему требований, а также при необходимости выбора внесения разных по своему содержанию и значимости налогов в различные уровни бюджета бюджетной системы.

Наконец, предлагаемый к внедрению порядок уплаты в бюджет НДС требует внести соответствующие изменения не только в Налоговый кодекс РФ, но и в Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банк России)», его нормативную базу, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», Гражданский кодекс РФ и другие подзаконные акты.

Российскими учеными и практиками высказывалось множество предложений о возможных путях реформирования НДС в целях ликвидации возможностей его незаконного возмещения. Как показывает анализ, большинство из этих идей предусматривают или серьезное изменение основополагающих принципов формирования этого налога, что неприемлемо, или перестройку механизма его исчисления, требующую изменения учетной политики и методов контрольной работы налоговых органов.

История налогового администрирования в нашей стране показала, что ужесточение административных мер не только не решает созданных проблем, но и нередко усугубляет их. Результатом становится дальнейшая забюрократизированность налоговых отношений, усиление коррупции и возникновение новых, еще более изощренных схем ухода от налогообложения. Ввиду этого, по нашему мнению, необходимо принятие экономических мер, устраняющих возможность создания схем хищения государственных средств. Проблема незаконного возмещения «входного» НДС может быть решена путем изменения направлений финансовых потоков, связанных с движением средств по данному налогу. Для этого получаемые от покупателя суммы НДС должны зачисляться не на расчетный счет организации, а на специальный счет, с которого нельзя было бы взять деньги для иных целей, кроме уплаты НДС поставщику, а также причитающихся налогов и иных обязательных платежей государству. С данной идеей о введении НДС-счетов в свое время выступила Счетная палата. По поручению Президента Правительством РФ в начале 2003 года была образована рабочая группа для проработки данной инициативы. В результате изучения международного опыта и анализа поступивших предложений Минфином России, МНС России с участием Банка России была разработана модель применения НДС-счета. 25 сентября 2003 года правительство приняло решение о введении нового порядка расчетов по НДС с середины 2004 г. Однако на заседании правительства в конце сентября 2004 года было принято решение отказаться от введения НДС-счетов и вместо этого предложено использовать механизм электронных счетов-фактур.

Введение НДС-счетов может дать положительный эффект поскольку существенно сократятся сроки возмещения НДС всем организациям-экспортерам. Фактически можно будет ввести заявительный порядок возмещения НДС для всех без исключения налогоплательщиков с последующим контролем налоговых органов. Кроме того, не потребуются внесения изменений в действующие правила учета и отчетности и практику налогового контроля при несомненном улучшении администрирования данного налога. И, наконец, у государства появится реальная возможность для существенного снижения ставки налога на добавленную стоимость, а добросовестные налогоплательщики получат в оборот дополнительные финансовые ресурсы.

Таким образом, проблемы администрирования НДС, в том числе его возмещения, нужно решать срочно, не прибегая к кардинальной перестройке действующей налоговой системы.

Библиографический список

1. Лытяков А. В. Совершенствование механизма уплаты НДС в бюджет [Текст]/ А. В. Лытяков// Вестник Самарского государственного экономического университета.- 2013.- №11 (109). – С. 126-129.
2. Пономарев А. И. Налоги и налоговое администрирование в Российской Федерации [Текст]: учебное пособие /А. И. Пономарев, Т. В. Игнатъев, М. А. Богатырев;. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2009. – 390 с.
3. Яруллин Р. Р., Цыкало А. П. Налог на добавленную стоимость как инструмент взимания земельной ренты// Достижения аграрной науки - производству. Материалы 110 научно-практической конференции преподавателей, сотрудников и аспирантов университета. В 8 частях. Аграрная экономика. - Уфа: БГАУ, 2004. - с. 204-206.

А. А. ШАРИПОВА

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

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Инновационный потенциал характеризует готовность экономики в целом, как к технологическим, так и социальным изменениям. Эффективное его использование обеспечивает такой уровень развития экономики, который соответствует мировому уровню. Необходимо исследовать инновационный потенциал, и прийти к единому пониманию его составляющих для принятия эффективных управленческих решений инновационного развития.

Данного понятия следует рассматривать, исходя из его составных частей. Слово «потенциал» произошло от латинского «*potentia*» – сила, возможность. С точки зрения Янковского К.П., «потенциал – это совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные». Храмова Т.Г. рассматривает «потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении. Возможности должны быть реализованы. Как в механике потенциальная энергия реализуется в кинетическую, так и в экономике реализация потенциала находит воплощение в результатах деятельности» [1]. Так же рассмотрим понятия «инновация». Термин «инновация» происходит от латинского «*innovatio*» – нововведение. Это понятие экономисты трактуют по разному кто-то понимает как процесс реализации новой идеи, а кто-то – как конечный результат инновационной деятельности.

В экономической литературе инновационный потенциал чаще всего рассматривается как отдельный уровень экономики (отдельного предприятия, муниципального образования, региона или национальной экономики), либо с позиции институциональных форм, составляющих данное явление.

Сущность инновационного потенциала подробно раскрывается при выявлении его структуры. Структуру инновационного потенциала некоторые исследователи изображают следующим образом. Его основу составляют инновационная инфраструктура региона совместно с инновационными возможностями, которые создаются за счет других компонентов потенциала. Внутренние факторы преобладают над внешними факторами и при переходе хозяйствующего субъекта со стадии выживания на стадию развития существенно увеличивают свой вес [2].

По мнению Т.В. Колосовой, состав инновационного потенциала можно представить как совокупность части трудовых ресурсов, занятых инновационной деятельностью, в их количественно-качественной определенности; новых комбинаций природных ресурсов; современных производственных фондов и технологий региона; институциональной компоненты как норм и правил осуществления новаторской деятельности; форм предприятий, осуществляющих инновационные процессы; доступность и качество информации как отчуждение от индивида и обобществленные знания, навыки и умения, а также полученные им сведения от природной и социальной среды. [3]. По мнению А.В. Герасимова этот подход характеризовать уровень использования инновационного потенциала, а не достигнутый уровень инновационного потенциала. По его мнению следует рассматривать инновационный потенциал как ресурсный подход, а инновационную активность как результативный аспект. К результирующим показателям можно отнести научный, кадровый, технический, финансово-экономический, информационно-коммуникационный потенциалы, которые показывают инновационную деятельность и уровень развития региона [2].

Инновационный потенциал региона представляет собой систему показателей: научный, кадровый, технический, финансово-экономический и информационно-коммуникационный.

Наиболее важным показателем для инновационного развития является научный потенциал.

Научный потенциал является основой для развития научной, образовательной составляющих, для внедрения инноваций в их развитие. Факторы определяющие величину научного потенциала это: достаточное финансирование научных исследований, государственная поддержка науки инновационной деятельности, достаточный уровень заработной платы научных работников, изобретательная активность, результативность научных исследований.

Следующий не менее важный является кадровый потенциал. Кадровый потенциал это квалифицированные кадры которые обеспечивают более высокое качество жизни, в том числе и более качественное образование. Факторы определяющие величину кадрового потенциала региона это: переход к компетентностному образованию, инвестиции в подготовку и переподготовку кадров, многоуровневая система подготовки и переподготовки кадров, высокая квалификация кадров, эффективная система мотивации труда работников,

достаточный уровень оплаты труда работников, конкурентоспособность ВУЗов. По мнению Ж.И. Алферова «если государство не поднимет науку и образование, то Россия никогда не поднимется, а станет не только сырьевым придатком для развитых стран, но и образовательным придатком, т.к. будет готовить кадры не для себя, а для Запада, для зарубежных научных центров и университетов. [4]»

Финансово-экономический потенциал показывает наличие и достаточность собственных финансовых ресурсов региона для осуществления инновационной деятельности. С точки зрения И.В. Степановой финансовые ресурсы региона представляет как часть денежных ресурсов, основная часть которых образуется на территории региона аккумулируются в региональных и децентрализованных фондах и расходуются на нужды капиталовложений, непроизводственного потребления и социальных выплат населения региона. Факторы определяющие величину финансово-экономического потенциала: качественное правовое регулирование инновационной деятельности, налоговые кредиты и налоговые инвестиционные кредиты, инвестиции в инновации, инвестиционная привлекательность предприятий региона, низкие процентные ставки по кредитным ресурсам, уровень интеграции внутри рыночных субъектов региона, высокая эффективность производства в регионе, уровень конкуренции на региональном рынке, прямые иностранные инвестиции, стабильность банков, наличие венчурного капитала, конкурентоспособность территории региона. Технический потенциал региона понимается как совокупность материально-технических средств, с помощью которых осуществляется разработка и выпуск новых видов продукции, внедрение передовой производственной техники и технологии. Факторы определяющие величину технического потенциала это: повышение уровня автоматизации производства и управления на основе новых информационных технологий, внедрение новой прогрессивной техники, использование новых прогрессивных и ресурсосберегающих технологий, совершенствование организации производства и труда, обновление основных производственных фондов. Информационно-коммуникационный потенциал способствует экономическому росту в регионах, повышению их конкурентоспособности, созданию благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса, более эффективному государственному и местному самоуправлению[3].

Показатели инновационного потенциала дают возможность определить инновационную деятельность и уровень развития экономики региона. Приведенные показатели не является конечными и могут быть дополнены в зависимости от поставленной цели.

Библиографический список

1. Герасимов, А. В. Инновационный потенциал как основа экономического развития регионов России /А.В. Герасимов // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. - № 6. – С. 296-299.

2. Капреева, Е.Г. Инновационный потенциал как основа развития региональных инновационных систем / Е. Г. Капреева //Инновационная деятельность. – 2009. -№ 1(6). С. 24-30.
3. Колосов, Т.В. Системный подход к развитию инфраструктурных элементов инновационной деятельности предприятия / Т. В. Колосов // Транспортное дело России. - 2009. №1. С. 14-20.
4. Четыре вопроса Нобелевскому лауреату. Интервью Ж.Алферова// Проблемы теории и практики управления. – 2001. - №2.

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Сборник научных трудов

Подписано к печати 00.03.2015. Формат 60x84 1/16
Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура Times New Roman Cyr
Усл. печ. л. 13,4. Уч.-изд. л. 13,3.
Тираж 50 экз. Заказ №
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический
университет»
Редакционно-издательский комплекс УГАТУ
450000, Уфа-центр, ул. К. Маркса, 12.