

**УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ**

Уфа 2016

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 2016

УДК 33
ББК 65

Управление. Экономический анализ. Финансы: сборник научных трудов / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: УГАТУ, 2016. – 251 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, 2016

Содержание

1. УПРАВЛЕНИЕ	10
<i>АДРШИНА Л. Р., ФИЛИППОВА Ю. В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	10
<i>АРЫЛБАЕВА Э. Д., РОМАНОВА О. В.</i> ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ	14
<i>АРХИПОВ М. В., ЛАТЫПОВ Р. Р.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	19
<i>ВАЛИЕВА В. В., ГАРАЕВА О. Р.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	25
<i>ГИЗДАТУЛЛИНА Л. Ф., СЕЛЕЗНЕВА А. И.</i> ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА	28
<i>ГОРБАЧЕВА В. А., КУРБАНОВА Л. Ш.</i> РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	31
<i>ЗАКИРОВА З. А., КРИОНИ О. В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	34
<i>КУЛАГИН А. С.</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ	40
<i>МУСАЕВА К. Э., РАХМАТУЛЛИНА Ю. А.</i> ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	43
<i>НУГМАНОВА Э. Ф., ФИЛИППОВА Ю. В.</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	47
<i>ПАЩЕНКО С. Н., ТРЕПАЧЕВА А. А.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ КОМПЛЕКСНОЙ МАЛОЭТАЖНОЙ ЗАСТРОЙКИ	52
<i>РАХМАТУЛЛИНА Ю. А., ШАГИМАРДАНОВА Э. Р.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	56
<i>ТЮЛЮПОВ Г. И., ШАРИПОВА Р. Н.</i> СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	60
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ	63
<i>АГАФОНОВ Н. А., ЗАКИРОВ Ф. Г., КРИОНИ О. В.</i> СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	63

<i>ВАЛИЕВА В. В., Вильданова Л. М.</i> ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.....	67
<i>ВАЛИЕВА В. В., ГАРЕЕВА А. И.</i> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	70
<i>ГАЗИЗОВ Р. Б.</i> НОВЫЙ МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ЁМКОСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА.....	75
<i>ГАЙНУЛЛИНА А. В., ПАЩЕНКО С. Н.</i> ЛИКВИДНОСТЬ БАНКА: ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ	80
<i>ГАНИЕВА А. Э.</i> ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ	86
<i>ГИЛЬМАНОВ Р. А.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ.....	92
<i>ГУБАНОВА И. Р.</i> НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ БАЗ ДАННЫХ	96
<i>КРЮКОВА Е. А., ШАРИПОВА Р. Н.</i> ОБЗОР МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	103
<i>МАЛИКОВА Н. Х., СТРЕЛЬЦОВ М. А.</i> КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ	107
<i>ПАЩЕНКО С. Н., СМЕРНОВА А. О.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СУММЫ ЗАГРУЗКИ БАНКОМАТОВ И ОПТИМАЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ПОЕЗДОК.....	113
<i>ПАЩЕНКО С. Н., ТРЕПАЧЕВА А. А.</i> СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	117
<i>ШАРИПОВА Р. Н., ЯКУПОВА Л. Р.</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД КРИЗИСА	121
3. ФИНАНСЫ.....	124
<i>БОНДАРЬЕВ Н. Н., КРИОНИ О. В.</i> ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ КАК ВЫНУЖДЕННАЯ МЕРА ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИИ	124
<i>ГАЛЕЕВА А. А., ШАРИПОВА Р. Н.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ	128
<i>ГАНЗВИНД К. В., КРЮКОВА Е. А., ШАРИПОВА Р. Н.</i> АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	131

<i>ИЛАЛОВА Д. Ф., РАЗЯПОВА Р. Ш., ШАРИПОВА Р. Н.</i> РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА СУБНАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	134
<i>КАДЫРОВ С. Х., ХУЗИЕВА Г. З.</i> ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	140
<i>МАРДАНОВА Д. Р., ШАРИПОВА Р. Н.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН	144
<i>МАХАНЬКО О. М.</i> РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ	147
<i>МИРЗАГИТОВА Р. Р., КРИОНИ О. В.</i> КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВ С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ.....	153
<i>МУЛЛАБАЕВА Г. Р., ШАРИПОВА Р. Н., РАЗЯПОВА Р. Ш.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	161
<i>ПАЩЕНКО Н. И., ШАРАФЕЕВ А. Ф.</i> АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ БАЗЕЛЬСКИХ СОГЛАШЕНИЙ В РОССИИ	167
<i>ПАЩЕНКО С. Н., РУСАКОВ А. С.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	169
<i>ПАЩЕНКО С. Н., СОЗЫКИНА А. А.</i> ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СИСТЕМ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ.....	172
<i>ХАБИБРАХМАНОВА Ю. Р.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	177
<i>ХАМАТДИНОВА Р. Ф.</i> ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ МЕГАПОЛИСА	180
<i>ХАМЗИНА Э. М., ФИЛИППОВА Ю. В.</i> ОТРАСЛЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ РБ В 2016 г.: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ	186
<i>ХАСАНОВ М. А.</i> СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ЕЕ КЛИЕНТОВ	191
4. ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ.....	196
<i>ВАЛИЕВА В. В., МАКСИМОВА А. Г.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ.....	196
<i>ВАЛИЕВА В. В., МАЛАХОВА З. И.</i> ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА»	

НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	202
<i>Валиуллина Э. Ф., Рахматуллина Ю. А.</i>	
ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА.....	205
<i>Габзалилова Д. Р., Селезнева А. И.</i>	
ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВЫБОРА ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В 2016 ГОДУ	207
<i>Гайфуллина Р. Ф., Платонова Т. Н.</i>	
СЫРЬЕВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЕЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ	213
<i>Галина Р. Р., Рахматуллина Ю. А.</i>	
АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ.....	217
<i>Касымова Л. В., Рахматуллина А. И.</i>	
МИГРАЦИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ	220
<i>Крупина Е. Ю., Латыпов Р. Р.</i>	
ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА ПО ОПЕРАЦИЯМ НА РЫНКЕ МБК.....	224
<i>Магафурова Э. И., Филиппова Ю. В.</i>	
КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СПОСОБЫ ОЦЕНКИ И ПРОЦЕССОПТИМИЗАЦИИ.....	230
<i>Маликов Д. А., Платонова Т. Н., Шангурова А. Г.</i>	
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	233
<i>Манукян Ж. А., Платонова Т. Н.</i>	
ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	238
<i>Назметдинова Л. Г., Утяшева К. Д., Фаткуллина Э. Р.</i>	
БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	242

1. УПРАВЛЕНИЕ

Адришина Л. Р. Филиппова Ю. В.

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

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: В условиях конкуренции любая компания стремится улучшить, стабилизировать свое положение на рынке и пытается своевременно реагировать на изменение конъюнктуры. Рациональное управление финансовой устойчивостью является средством достижения эффективности деятельности. В настоящей работе представлены теоретические аспекты в изучении финансовой устойчивости, представлены факторы влияния на объект исследования.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление, предприятие, финансовое состояние.

Для большинства российских предприятий в современных условиях эффективная деятельность становится одним из факторов выживания и успешного функционирования. При этом эффективность деятельности достигается благодаря особым требованиям к финансовой устойчивости, определяющей платежеспособность компании, ее деловую активность и инвестиционную привлекательность. На сегодняшний день проблема управления финансовой устойчивостью предприятия является наиболее актуальной, поскольку ее решение способствует улучшению финансового состояния и результативности компании.

Управление финансовой устойчивостью предприятия является важным критерием в области развития любой компании. Неустойчивое и кризисное финансовое состояние предприятия являются результатом недостаточной финансовой устойчивости, когда не хватает или вовсе отсутствуют собственные оборотные средства для формирования запасов и затрат. Другими словами, недостаточная финансовая устойчивость является следствием неплатежеспособности предприятия и отсутствия развития производства. С другой стороны, излишек финансовой устойчивости может препятствовать развитию предприятия и увеличивать ненужные затраты на запасы и резервы. Таким образом, грамотное управление финансовой устойчивостью позволит создать баланс между абсолютной финансовой устойчивостью и той, которая приводит предприятие в состояние кризиса.

Тем не менее, нельзя однозначно сказать, что процесс обеспечения финансовой устойчивости может быть, как плох для одного, так и хорош для другого предприятия. Необходимо обратиться к трактовкам финансовой устойчивости ряда авторов.

О. В. Вишневская в своих работах рассматривает понятие финансовой устойчивости как «объективное финансовое состояние предприятия, когда собственные средства превышают внеоборотные активы, запасы и затраты»[1].

В данном определении автор затронул лишь один из типов финансовой устойчивости – абсолютную, при которой запасы и затраты могут быть полностью сформированы за счет собственных оборотных средств. На мой взгляд, данная трактовка описывает финансовую устойчивость более в узком спектре.

Авторы С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко, О. Б. Бендерская считают, что финансовая устойчивость – это «способность предприятия сохранять нормальное финансовое состояние при не неблагоприятных воздействиях факторов внутренней и внешней среды за счет оптимальной структуры капитала и активов, оптимального соотношения между активами и источниками их формирования, эффективного использования всех видов ресурсов и рациональной реинвестиционной политики [2]. Финансовая устойчивость обеспечивает способность предприятия наращивать капитал и развиваться на расширенной основе, определяет его кредитоспособность, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность». Ключевым фактором в данном определении является – сохранение предприятием нормального финансового состояния, то есть любое предприятие способно создать оптимальное соотношение показателей, позволяющих сохранять равновесие как в неблагоприятных условиях, так и в нормальных условиях рынка [3]. Таким образом, понятие финансовая устойчивость более многогранно, оно представляет собой единое целое финансовых ресурсов, взаимодействие финансовых потоков, нежели просто определение его как «платежеспособность» и «кредитоспособность».

Нефтеперерабатывающие предприятия и их производственные подразделения разрабатывают и осуществляют комплекс мер, направленных на достижение стратегической устойчивости в нефтеперерабатывающем комплексе и эффективности текущей деятельности. Основной целью эффективного управления устойчивости компании, нацелено на оптимальное использование производственных мощностей, эффективная организационная структура, четкое управление финансовыми потоками, агрессивный маркетинг и нацеленность на инновации.

На финансовую устойчивость нефтехимического предприятия влияют внешние и внутренние факторы. Внешние факторы могут быть разделены на четыре группы: политические и правовые факторы, экономические, социальные, технологические факторы. С точки зрения политических факторов на финансовую устойчивость предприятия нефтехимической отрасли могут влиять изменения в антимонопольном законодательстве, денежно-кредитной политики, патентном законодательстве. С точки зрения экономических факторов – прибыльность компании зависит от ряда экономических показателей – курса обмена валют, ставки процента, уровня инфляции, темпов экономического роста и других. Социальные факторы задают тенденции на новые предпочтения потребителей, что подталкивает предприятия переключаться на производство нового вида товара, навязанной спросом или развивать, совершенствовать производство имеющегося. Технологические

факторы являются двигателем прогресса. Ежегодно появляется более усовершенствованное оборудование, человеческий труд все чаще заменяется на автоматизированный, тем самым упрощая технологический процесс производства, а также сокращая расходы на персонал и прочие затраты.

Внутренние факторы. Эффективность деятельности предприятия зависит от выбора и состава выпускаемой продукции, а также от технологии производства. О том, как производить, что и в каком количестве зависят издержки производства. При этом необходимо учесть, что устойчивость предприятия зависит не только от общей величины затрат, но и от соотношения постоянных и переменных издержек. Поэтому для достижения нормальной финансовой устойчивости каждое предприятие должно рационально подойти к планированию деятельности на начальном этапе развития, чтобы в дальнейшем обеспечить себе стабильный доход и экономический рост.

Другим внутренним фактором, влияющим на финансовую устойчивость предприятия, является состав и структура активов. От качества управления текущими активами зависят оборотные средства, величина запасов и активов в денежной форме. Исходы могут быть разные. В одном случае предприятие уменьшит запасы и ликвидные активы, что приведет к увеличению оборачиваемости капитала и как следствие увеличению прибыли. В другом случае, уменьшение запасов и ликвидных средств приведет к риску неплатежеспособности и недостатку запасов для продолжения производства. Таким образом, нормальная финансовая устойчивость достигается грамотным управлением текущими активами – минимально необходимая сумма ликвидных средств обеспечит нормальное функционирование.

Состав и структура финансовых ресурсов оказывает наибольшее влияние на финансовую устойчивость. Чем большим количеством собственных средств располагает компания, тем увереннее и стабильнее она кажется. Необходимо отметить, что доля собственного капитала предприятий нефтехимической отрасли составляет 90 %, тогда как доля заемного капитала всего 10 %. Это обусловлено спецификой деятельности – отдача капитала у таких предприятий значительно выше по сравнению с другими. На примере нефтегазохимической компании ОАО «Газпром нефтехим Салават» будут рассмотрены основные показатели финансовой устойчивости за пять лет (Табл. 1).

По данным таблицы 1 видно, как за пять лет ухудшилась финансовая устойчивость. Оптимальное значение коэффициента автономии более 50 %, тогда как в 2014 году на счету компании менее 3 %, что говорит о нестабильности компании, а также зависимости от внешних кредиторов. Увеличение коэффициента заемного капитала говорит о невозможности предприятия формировать основной и оборотный капитал за счет собственных средств. Увеличение мультипликатора собственного капитала свидетельствует о высокой степени риска банкротства предприятия. За исключением 2009, 2012 гг., финансирование активов составляет более 50 %, что свидетельствует о сильной зависимости предприятия от заемных источников покрытия.

Коэффициенты финансовой устойчивости ОАО «Газпром нефтехим Салават»
за 2009-2014 гг.

№	Показатель	Значения					
		31.12.09	31.12.10	31.12.11	31.12.12	31.12.13	31.12.14
1	Коэффициент автономии	0,2653	0,2757	0,2616	0,1887	0,1921	0,0289
2	Коэффициент заемного капитала	0,7346	0,7242	0,7384	0,8082	0,8054	0,9690
3	Мультипликатор собственного капитала	3,7685	3,6257	3,8224	5,2141	5,1389	32,3003
4	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,4720	0,5422	0,5766	0,3413	0,5514	0,5464
5	Коэффициент маневренности	-0,3625	-0,2948	-0,2830	-0,3474	-0,4171	-0,6276

Отрицательное значение коэффициента маневренности свидетельствует о том, что большая часть собственных средств предприятия закреплена в ценностях имущественного характера, которые являются менее ликвидными. Иными словами, предприятию не хватает собственных оборотных источников для поддержания необходимого уровня оборотного капитала.

Анализ финансовой устойчивости показал, что предприятие не рационально управляет материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами, вследствие чего формирование стабильного денежного притока средств, позволяющего компании отвечать по своим обязательствам в текущей и долгосрочной перспективах, затруднено.

Таким образом, рациональное управление финансовой устойчивостью способствует поддержанию стабильности предприятия на должном уровне, его платежеспособности и кредитоспособности. Эффективная деятельность предприятия зависит не только от проведения анализа финансовой устойчивости, но и умения анализировать факторы на нее влияющие.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бухонова С. М. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 4. С. 56.
2. Вишневская О. В. Контроль финансовой устойчивости и текущей ликвидности предприятия по унифицированному графику // Финансовый менеджмент. 2004. № 3. С. 128.
3. Любушин Н. П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций // Экономический анализ, 2010. № 1. С.121.

Арылбаева Э. Д., Романова О. В.

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

ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Аннотация: Сегодня практически все предприятия разрабатывают стратегические планы, так как первостепенной задачей руководителя становится эффективное управление предприятием, а без продуманной стратегии и эффективного механизма реализации этой стратегии обойтись очень сложно. Стратегия, которая дает представление об общем направлении роста предприятия, развития его производства и сбыта готовой продукции - это корпоративная стратегия.

Ключевые слова: корпоративная стратегия, бизнес-направление, управление стоимостью, капитализация

Наиболее важным уровнем стратегического планирования является корпоративная стратегия, с которой целесообразно начинать процесс планирования. Корпоративная стратегия – это способ, с помощью которого предприятие создает стоимость, формируя и координируя свои действия на различных рынках [1].

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

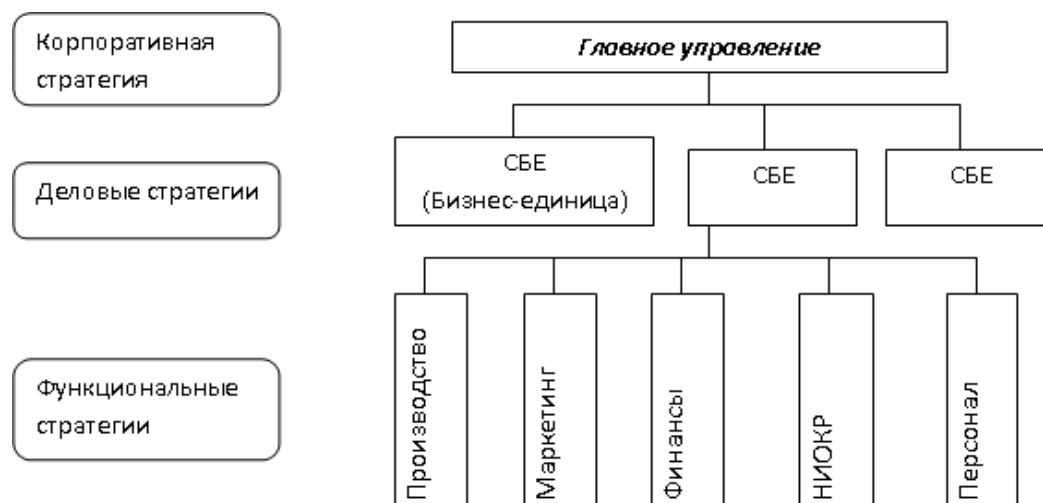


Рис.1. Уровни стратегии

Три уровня стратегии образуют их иерархическую структуру: корпоративная стратегия состоит из ряда деловых и функциональных стратегий [2].

Корпоративная стратегия – это стратегия, которая дает представление об общем направлении роста предприятия, развития его производства и сбыта готовой продукции. Корпоративная стратегия состоит из действий, предпринимаемых для утверждения своих позиций в различных отраслях промышленности, и подходов, используемых для управления делами предприятия. Корпоративная стратегия показывает, как управлять различными видами бизнеса, чтобы сбалансировать портфель товаров и услуг. Стратегические решения этого уровня наиболее сложны, так как касаются предприятия в целом.

Выделяют следующие цели корпоративной стратегии:

1. Создание стоимости – капитализация.
2. Возможности предприятия на многочисленных рынках – конфигурация.
3. Координация – управление предприятием в рамках корпоративной иерархии.

Для достижения успеха стратегии должны быть согласованы и тесно взаимодействовать друг с другом. Каждый уровень образует стратегическую среду для следующего уровня, т.е. на стратегический план нижнего уровня накладываются ограничения стратегий более высоких уровней иерархии.

Таким образом, разработка корпоративной стратегии, дает предприятию анализ, который сфокусирован на отношениях между предприятием в целом и ее частями, прежде всего на том, улучшается или ухудшается работа ее бизнес – подразделений за счет того, что они входят в корпорацию.

В целом корпоративная стратегия дает ответ на два ключевых вопроса любой диверсифицированной компании [3]:

1. Какие бизнес - направления будет включать портфель предприятия, то есть куда оно будет направлять свои ресурсы (инвестиции, время, люди);
2. Какую, роль, будет играть корпоративный центр в управлении бизнесами, и какую степень самостоятельности будет иметь каждый из этих бизнесов в отдельности?

Условно процесс разработки корпоративной стратегии предприятия можно разделить на шесть этапов (рис. 2).

Целями компании могут быть рост объема продаж, активов, доли рынка и т. п. Однако комплексной целью предприятия является рост его стоимости (капитализации). Определение цели во многом зависит от амбиций руководства и ситуации, в котором находится предприятие. Некоторые ставят перед собой цель «удержать долю рынка», а другие, более амбициозные — 10–кратный рост стоимости предприятия за пять лет.

Важный момент этапа — это определение пространства для достижения цели. Задаются границы, в рамках которых будет происходить поиск потенциальных возможностей для развития предприятия, то есть, определяются сферы его деятельности. Эти границы устанавливаются исходя из видения акционеров будущего своего бизнеса.

I этап	• Постановка стратегических целей
II этап	• Выделение бизнес-направлений
III этап	• Оценка перспективности бизнес-направлений
IV этап	• Формирование бизнес-портфеля компании и разработка альтернатив развития
V этап	• Определение полномочий управляющей компании (центра корпоративного управления)
VI этап	• Формализация разработанной стратегии

Рис. 2. Этапы разработки корпоративной стратегии

Лучший способ реализации первого этапа – это мозговой штурм, в котором совместно участвуют собственники компании и топ - менеджеры. Сторонние консультанты на этом этапе могут привлекаться только в качестве координаторов выполняемых работ.

На данном этапе нет необходимости в глубоком анализе отраслей и существующих рынков. Основная задача здесь – это структурировать знания рыночной ситуации и существующих на рынке перспектив, которыми обладают собственники и менеджмент предприятия, и выработать единое решение относительно целей предприятия и сферы его деятельности. При этом в ходе выполнения последующих шагов предварительные цели по результатам проведенного маркетингового и финансового анализа могут уточняться и корректироваться как по срокам, так и по значению [4].

Выделение бизнес - направлений. На этом этапе необходимо составить список приоритетных видов бизнеса, находящихся в рамках принятой сферы деятельности предприятия. Другими словами, сфера деятельности декомпозируется до уровня сегментов рынка, которые могут быть интересны предприятию [5].

Каждый из выделенных рыночных сегментов должен быть охарактеризован в следующих информационных разрезах:

– факторы, определяющие поведение рынка и оказывающие значимое влияние на объем предложения. Среди них могут быть как широко распространенные (покупательная способность населения, курс доллара и т. д.), так более специализированные (доступность товаров–заменителей);

– анализ успешного опыта конкурентов и выявление ключевых факторов успеха.

К примеру, компания заняла лидирующие позиции на рынке благодаря эффективному брендингу и тому, что конкуренты сделали ставку на массовость и вынуждены были уступить часть рынка. В данном случае ключевым фактором успеха является удачно сформированный бренд. К ключевым факторам успеха в зависимости от рынка могут быть также отнесены

технологии производства, качество продукции, активная рекламная кампания и другие.

Такой анализ позволит сузить количество рассматриваемых рыночных сегментов с нескольких сотен до десятка наиболее привлекательных бизнес-направлений. Основные источники информации, необходимой для выделения бизнес-направлений и их анализа, эксперты компании, отраслевые специалисты, а также анализ опыта международных компаний и развития ситуации на аналогичных зарубежных рынках.

Оценка перспективности бизнес - направлений. В ходе третьего этапа для каждого из рыночных сегментов, отобранных на предыдущем этапе, проводится анализ ситуации на рынке, и строятся прогнозы развития. По каждому бизнес – направлению нужно ответить на следующие вопросы:

- каковы емкость, средний темп роста и основные движущие факторы рынка;
- какова концентрация игроков на данном рынке;
- какую долю занимают лидер и средний игрок на рынке;
- какие ниши существуют на рынке для предприятия;
- какова средняя рентабельность продаж основных игроков на данном рынке;
- какие инвестиции необходимо осуществить для того, чтобы выйти и занять среднюю для рынка долю;
- как будут изменяться все перечисленные выше параметры рынка в течение двух–трех лет.

В большинстве своем перечисленные вопросы относятся к компетенции маркетингового подразделения компании. Если такового не существует, то исследование могут выполнить сторонние консультанты.

В итоге по каждому из рыночных сегментов должны быть определены прогнозные значения доли рынка (объем продаж) и объем инвестиций, необходимый для ее достижения [6].

Таким образом, можно говорить о потенциале создания стоимости предприятия на каждом бизнес-направлении. Нужно отметить, что такая оценка вероятных доходов и необходимых инвестиций обладает значительной степенью погрешности. Важно, чтобы по всем проанализированным бизнес – направлениям степень достоверности полученных прогнозных оценок была сопоставима. В противном случае будет невозможно сравнить эффективность результатов анализа.

Задачей четвертого этапа является формирование из набора потенциально интересных направлений будущего бизнес-портфеля предприятия.

Для этого в рамках набора бизнес – направлений предприятие определяет свои приоритеты развития, как правило, с помощью оценки привлекательности каждого из направлений относительно друг друга.

Помимо приоритетного бизнес-направления также отбирают несколько других вариантов направлений деятельности, незначительно уступающих ему по показателям темпа роста и доли рынка.

По итогам анализа формируется несколько альтернатив, которые представляют собой различные комбинации бизнес-направлений. В каждую альтернативу обязательно входит приоритетное бизнес-направление, как основа дальнейшего развития [7].

Обычно из всего набора бизнес-направлений составляются две–три альтернативы бизнес-портфеля предприятия, для которых затем строится подробная финансовая модель, где учитываются сезонность, структура затрат, изменение стоимости и структуры капитала и еще целый ряд факторов, описывающих каждое бизнес–направление в отдельности и бизнес-портфель в целом.

На основе результатов финансового моделирования и стратегических целей развития предприятия из двух-трех ранее обозначенных альтернатив выбирается одна – целевая альтернатива формирования бизнес-портфеля компании.

На пятом этапе определяются полномочия управляющей компании (центра корпоративного управления), которые включают в себя:

- формирование и контроль реализации стратегии развития;
- планирование и контроль финансовых результатов деятельности предприятия, в том числе определение направлений и контроль распределения прибыли;
- контроль финансово–хозяйственной деятельности предприятия;
- непрерывное повышение эффективности внутренних процессов в сфере управления бизнесом;
- обеспечение инвестиционной привлекательности и роста капитализации предприятия;
- формирование и реализация кадровой политики.

Одним из наиболее результативных механизмов корпоративного управления на предприятии, является увеличение полномочий советов директоров, привлечение корпоративных директоров - профессиональные и независимые члены советов директоров [8]. Полномочия генерального директора предприятия ограничиваются уставом, заключаемым с ним трудовым договором, а его деятельность регулярно контролируется советом директоров.

Таким образом, оценку эффективности разработанной корпоративной стратегии предприятия (и бизнес-направлений) можно определить на основе следующих показателей:

- отдача на вложенный акционерный или инвестированный капитал, которая устроит инвесторов;
- создание потребительской ценности, значимой для клиентов на протяжении длительного времени;
- ресурсные ограничения на основе имеющихся в корпорации компетенций.

В целом, формирование корпоративной стратегии на предприятии является очень сложным процессом и не все предприятия могут себе позволить

ее разрабатывать и внедрять, так как она требует больших финансовых вложений и не приносит быстрых результатов. Но, без эффективной стратегии предприятие не будет обладать достаточным финансовым успехом на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беленький Л. П., Блинов В. В. Корпоративное управление в условиях рынка. М.: Юнити, 2013. 452 с.
2. Голубева А. А. Голубков Д. Ю. Особенности корпоративного управления. М.: Юнити, 2014. 325 с.
3. Губин Е. П. Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе. М.: Юрист», 2012. 248 с.
4. Зинатулин Л. Ф. Корпоративное управление. М.: Высшая школа, 2014. 364 с.
5. Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент. М.: Инфра, 2014. 256 с.
6. Мельников С. Б. Формирование корпоративного управления. М.: Эксмо, 2013. 248 с.
7. Поршнева А. Г. и др. Управление организацией. М.: Инфра, 2012. 196 с.
8. Родионова В. Н., Федоркова Н. В. Стратегический менеджмент. / М.: Инфра, 2013. 256 с.

Архипов М. В., Латыпов Р. Р.

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

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье представлена информация о том, как происходят процессы управления инвестициями на предприятии. При этом главной целью формирования инвестиционного портфеля является обеспечение реализации основных направлений инвестиционной деятельности предприятия путем подбора наиболее доходных и безопасных объектов недвижимости.

Ключевые слова: управление инвестициями, инвестиционные ресурсы, рынок недвижимости, инвестиционная привлекательность, эффективность использования заемных средств

Управление инвестиционными ресурсами - это действия финансово-экономического управления компании по разработке и реализации решений, связанных с их функционированием. В данном случае субъектом управления является финансовая служба, а объектом – инвестиционные ресурсы предприятия. Разработка оптимальной системы управления инвестиционными ресурсами компании играет важную роль в формировании корпоративного управления в целом.

Сущность управления инвестиционными ресурсами предприятия определяет его функции [1]:

1) разработка стратегии формирования и использования инвестиционных ресурсов предприятия. Реализация данной функции связана с формулированием целей и приоритетных задач функционирования ресурсов,

определением общей концепции действий менеджмента предприятия в данной сфере;

2) создание информационных систем управления инвестиционными ресурсами. В процессе реализации этой функции определяются объемы и содержание информационных потребностей управления, внутренние и внешние источники сбора данной информации;

3) разработка и внедрение адекватного инструментария анализа эффективности формирования и использования инвестиционных ресурсов. В рамках данной функции определяется система ключевых показателей эффективности;

4) внедрение системы контроля реализации управленческих решений в области формирования и использования инвестиционных ресурсов. Реализация этой функции связана с регулярным контролем фактических значений показателей, анализом и выявлением причин отклонений фактических значений показателей от плановых, принятием на этой основе управленческих решений по минимизации отклонений, созданием центров ответственности.

Все операции на рынке недвижимости всегда имеют инвестиционное содержание, так как осуществляются с целью приобретения прибыли. Инвестициями в недвижимость считается деятельность, осуществляемая юридическими лицами на основе договоренности с заинтересованным лицом по совершению от его имени и за его счет либо от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, сооружениями, строениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них. В перечень видов инвестиций в недвижимость, подлежащих лицензированию, например, в Уфе, включены следующие операции:

-продажа жилых и нежилых помещений с аукционов и на конкурсах;

-деятельность при совершении сделок купли-продажи, дарения, обмена, мены жилых и нежилых помещений (в том числе посредническая), по расселению коммунальных квартир и жителей домов, подлежащих реконструкции;

-деятельность (в том числе посредническая) по сдаче в аренду жилых и нежилых помещений, находящихся в собственности как юридических, так и физических лиц; -заключение договоров купли-продажи с пожизненным содержанием; -деятельность (в том числе посредническая) по сдаче в аренду земельных участков, находящихся в собственности юридических и физических лиц.

В зависимости от позиции на рынке недвижимости всех его участников можно условно объединить в три группы: а) продавцы — собственники недвижимых объектов (граждане, предприятия, фонды государственного имущества, иностранные лица); б) инвесторы, вкладывающие собственные, заемные или привлеченные средства и обеспечивающие их целевое использование; в) обслуживающие организации, организующие функционирование рынка в соответствии с установленными в стране нормами.

Инвестирование денежных средств в недвижимость обычно дают более высокую окупаемость, чем предоставление средств в кредит. Поэтому во многих странах мира покупку домов и других объектов финансируют в основном за счет заемных средств.

Инвестиции в недвижимость имеют следующие основные особенности:

- долгосрочность вложений и длительный период оборота капитала;
- невысокая ликвидность — продажа и покупка объекта занимает много времени и средств;
- потребность в сравнительно большом размере начального капитала для вхождения в рынок;
- необходимость доказательства прав на приобретенный объект путем государственной регистрации сделок;
- потребность в профессиональном управлении недвижимостью и значительных затратах по ее обслуживанию;
- относительно более высокая надежность и эффективность вложений, обеспечиваемых самим объектом инвестирования;
- многообразие источников инвестирования.

Классификация привлекательности объектов недвижимости, используемая при принятии инвестиционных решений, основывается на различии групп риэлторской привлекательности, определяемых по интегральной рыночной характеристике района.

Специфика инвестирования в российский рынок недвижимости состоит в необходимости четкой детерминации отношений собственности и вещных прав между субъектами рынка. Как нигде в мире, в России при инвестировании в объекты недвижимости очень важна юридическая проработанность, легитимность сделок. Участники сделок должны обладать правоспособностью и дееспособностью, в противном случае инвестиционное решение подвержено большим экономическим рискам.

Методика отбора объектов недвижимости для инвестиций включает в себя ряд направлений принятия инвестиционных решений: -купля-продажа квартир; -обмен жилыми помещениями; -дарение и наследование; -рента и пожизненное содержание.

Оценка инвестиционной привлекательности объекта недвижимости необходима, если инвестиционный проект является либо самостоятельным объектом оценки, либо одним из элементов собственности, выделяемых в затратном подходе наряду с машинами и оборудованием, интеллектуальной собственностью и т.д. Оценка инвестиционной привлекательности с учетом временного фактора основана на использовании показателей, таких как внутренняя ставка доходности проекта, срок (период) окупаемости, ставка доходности проекта, чистая текущая стоимость доходов, модифицированная ставка доходности и ставка доходности финансового менеджмента. Оценка

инвестиционной привлекательности проекта предполагает использование, как правило, всей системы данных показателей [2].

Показатель «период окупаемости» целесообразно рассчитывать по объектам недвижимости, финансируемым за счет заемных средств. Срок окупаемости должен быть меньше периода пользования заемными средствами, устанавливаемого кредитором. Этот показатель является приоритетным, если для инвестора важно в максимально короткий срок вернуть вложенные средства, например при вложении временно свободных денежных средств.

Показатель чистой текущей стоимости доходов (ЧТСД) позволяет классифицировать варианты и принимать решения на основе сравнения инвестиционных затрат с доходами от недвижимости, приведенными к текущей стоимости. Положительная величина ЧТСД показывает, насколько возрастет стоимость активов инвестора. Поэтому предпочтение отдается проекту с наибольшей величиной ЧТСД. Показатель ЧТСД относится к категории абсолютных, что позволяет суммировать результаты по отобранным вариантам для определения ЧТСД по инвестиционному портфелю в целом [3].

Ставка доходности проекта отражает эффективность сравниваемых инвестиционных проектов на рынке недвижимости, которые различаются величиной затрат и потоками доходов. По экономическому содержанию ставка доходности проекта показывает величину прироста активов на единицу инвестиций. Если индекс больше единицы, то инвестиционный проект имеет положительное значение ЧТСД. Отбирается проект с максимальной ставкой доходности инвестированного капитала.

Внутренняя ставка доходности проекта - это ставка дисконтирования, приравнивающая сумму текущей стоимости будущих доходов к величине инвестиций. Этот показатель обеспечивает нулевое значение ЧТСД. Данный метод оценки инвестиций в объекты недвижимости основан на определении максимальной величины ставки дисконтирования, при которой проекты останутся безубыточными.

Совершенствование методов оценки инвестиционной привлекательности проектов на рынке недвижимости требует объективного анализа эффективности использования доходов, генерируемых приобретаемой недвижимостью. Эти средства будут инвестированы в различные новые проекты исходя из финансовых возможностей и политики инвестора. Допустимый уровень риска по таким проектам может быть выше, чем при вложении временно свободных средств, предназначенных для основного проекта; кроме того, возможна диверсификация инвестиций. Следовательно, специалист, определяющий финансовую политику на стадии получения доходов от основного проекта, рассчитывает среднюю, т.е. круговую, ставку доходности будущих инвестиций.

Оценка эффективности использования заемных средств проводится на основе метода дисконтированных денежных потоков, который обычно называется традиционной техникой ипотечно-инвестиционного анализа. При этом под методом дисконтированных денежных потоков понимается оценка стоимости недвижимости как суммы полученного ипотечного кредита и текущей стоимости собственного капитала. Собственный капитал представляет сумму дисконтированных денежных доходов инвестора за период владения и дисконтированной выручки от предполагаемой продажи объекта в конце периода владения. Особенности расчета заключаются в том, что:

- в качестве потока доходов за период владения оценщик использует не чистый операционный доход, а поступления на собственный капитал;
- стоимость реверсии рассчитывается как разница между ценой перепродажи и остатком ипотечного долга на эту дату [4].

Инвестирование в объекты жилого и нежилого фонда возможно на различных стадиях их развития (строительства) - на «нулевом цикле», при незавершенном строительстве, на первичном или вторичном рынке жилья. Особое значение в повышении эффективности инвестирования в объекты недвижимости является сокращение первоначальных затрат на их создание, достигаемое за счет совершенствования ценообразования и сметного дела, повышение роли сметы как основного документа при определении стоимости строительства, планирования капитальных вложений, оценке их эффективности.

Основными принципами конструирования высокодоходного инвестиционного портфеля объектов недвижимости являются:

1. Оценка эффекта инвестиций в объекты недвижимости на основе показателя чистого денежного потока. При этом в процессе оценки (в зависимости от ее целей) показатель чистого денежного потока может приниматься как среднегодовым, так и дифференцированным по отдельным годам предстоящей эксплуатации объекта недвижимости.

2. Обязательное приведение к настоящей стоимости, как объема инвестируемого капитала, так и суммы чистого денежного потока от объекта недвижимости. Объем инвестируемого капитала в объект недвижимости приводится к настоящей стоимости в том случае, если процесс инвестирования реального проекта осуществляется в несколько этапов в соответствии с разработанным бизнес-планом.

3. Выбор дифференцированной дисконтной ставки в процессе приведения к настоящей стоимости суммы инвестируемого капитала и чистого денежного потока для различных инвестиций в объекты недвижимости. Отдельные инвестиционные проекты отличаются как уровнем риска, так и уровнем их ликвидности. Поэтому дисконтная ставка наряду со среднерыночным уровнем

процента должна учитывать в необходимых случаях размер «премии за риск» и «премии за ликвидность» по конкретному реальному объекту недвижимости.

Оценка экономической состоятельности инвестиционного портфеля объектов недвижимости основана на расчете критериев эффективности, к основным из которых относятся:

1. Чистая текущая стоимость (NPV) - разница между суммой денежных поступлений от реализации объекта недвижимости, приведенных к нулевому моменту времени, и суммой дисконтированных затрат, необходимых для покупки объекта недвижимости.

2. Рентабельность инвестиций (PI) - показатель, позволяющий определить, в какой мере возрастает ценность фирмы (богатство инвестора) в расчете на 1 руб. инвестиций в объект недвижимости.

3. Внутренняя норма прибыли, или внутренний коэффициент доходности инвестиций (IRR), представляющий собой уровень доходности средств, направленных на приобретение объекта недвижимости.

4. Период окупаемости инвестиций. [5].

Таким образом, под высокодоходным инвестиционным портфелем объектов недвижимости понимается целенаправленно сформированная совокупность недвижимых объектов реального и финансового инвестирования, предназначенная для реализации инвестиционной политики предприятия в предстоящем периоде. При этом главной целью формирования инвестиционного портфеля является обеспечение реализации основных направлений инвестиционной деятельности предприятия путем подбора наиболее доходных и безопасных объектов недвижимости. С учетом сформулированной главной цели строится система конкретных локальных целей формирования инвестиционного портфеля объектов недвижимости, основными из которых являются: а) обеспечение высоких темпов роста капитала в предстоящей долгосрочной перспективе; б) обеспечение высокого уровня дохода в текущем периоде; в) обеспечение минимизации инвестиционных рисков; г) обеспечение достаточной ликвидности инвестиционного портфеля.

Перечисленные конкретные цели формирования инвестиционного портфеля объектов недвижимости в значительной степени являются альтернативными. Так, обеспечение высоких темпов роста капитала в долгосрочной перспективе в определенной степени достигается за счет снижения уровня текущей доходности инвестиционного портфеля (и наоборот).

Темпы роста капитала и уровень текущей доходности инвестиционного портфеля объектов недвижимости находятся в прямой зависимости от уровня инвестиционных рисков. Приоритетность целей формирования инвестиционного портфеля объектов недвижимости определяет принципиальный его тип — агрессивный (приоритетом формирования которого

является получение высокого текущего дохода); компромиссный или умеренный (приоритетом формирования которого является обеспечение высоких темпов роста капитала или среднего уровня текущей доходности при сбалансированном среднем уровне риска); консервативный (приоритетом формирования которого является минимизация инвестиционных рисков и обеспечение высокой ликвидности). На всех стадиях инвестиционного планирования и проектирования целесообразно выполнять расчеты хозяйственно-экономических показателей, сбалансированность которых позволит защитить инвестиционный портфель от рисков капитальных вложений в недвижимость.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 24.02.2016).
2. Бочаров В. В. Инвестиции. СПб.: Питер, 2009. 384 с.
3. Деева А. И. Инвестиции. М.: Экзамен, 2009. 436 с.
4. Ивашковский С. Н. Экономика: микро и макроанализ. М.: Дело, 2009. 360 с.
5. Непомнящий Е. Г. Инвестиционное проектирование. Таганрог: ТРТУ, 2010 г. 162 с.

Валиева В. В., Гараева О. Р.

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

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация: Использование Системы Сбалансированных показателей дает возможность предприятиям быстро и решительно реагировать на изменения окружающей среды. Компании, применяющие данный инструмент управления, достигают максимальной прибыли, увеличения рыночной стоимости компании, а также сильного бренда и т.д.

Ключевые слова: инструменты достижения стратегических целей компании, система сбалансированных показателей, оценка эффективности управления.

Каждая компания нуждается в процессах, которые формируют оптимальные для выживания условия. Важнейшим элементом в условиях глобальной конкуренции является возможность предприятий быстро и решительно реагировать на нестабильную окружающую среду. А для этого компания должна иметь свои стратегические цели, которые будут обеспечивать целенаправленное движение. Но создание стратегии не дает гарантий ее реализации, поэтому является необходимым использование соответствующих инструментов. Именно такой инструмент создали Роберт Каплан и Дэвид Нортон, который был назван Системой Сбалансированных показателей (ССП).

Система Сбалансированных Показателей является системой реализации и контроля стратегии компании. Она основывается на ключевых финансовых и нефинансовых показателях с учетом причинно-следственных связей между

результатирующими показателями и факторами, с помощью которых компания может смело принимать оперативные решения. Каждое принятие решений влияет на достижение стратегической цели, то есть ежедневный контроль и мониторинг определенных факторов позволяет намного ускорить процесс ее достижения[1].

Часто компании пытаются применять свои модели управления, требующие больших временных затрат на обработку информации, затрат на оплату труда персонала и координирование планов из-за изменений внутренней и внешней среды. Однако, система сбалансированных показателей является четким механизмом, ликвидирующим недочеты современных систем управления.

Внедрение Системы Сбалансированных Показателей в предприятия дает возможность координировать деятельности сотрудников на разных уровнях. Стремление всего персонала к одной цели и реализует совместную для всех стратегию, при этом в деятельности персонала появится эффект синергии и будет наблюдаться уменьшение конфликтов между ними. Следовательно, работники будут не только исполнять установленные задачи, но и проводить оценку намеченных руководством целей с точки зрения их д и соответствия стратегии, что позволит вовремя произвести необходимые корректировки. Менеджмент организации также может проводить перестройку организационной структуры предприятия, а вместе с тем и оптимизацию бизнес-процессов, и обучение персонала, и развитие дополнительных сервисов и улучшения качества обслуживания для повышения степени удовлетворенности клиентов.

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

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

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

К числу положительных сторон внедрения данного инструмента также можно отнести увязку стратегического и оперативного управления, в частности, согласование стратегии и бюджета.

На сегодняшний день существует немало компаний, которые уже внедрили данную систему. Регулируя процесс производства (оказания услуг, работ), вовремя оценивая ситуации, возникающие в конкурентной среде, анализируя, главным образом, определенные показатели, эти компании достигли максимальной прибыли, увеличения рыночной стоимости компании, а также сильного бренда, эффективности взаимоотношений организации с клиентами и компаньонами, эффективности и качества бизнес-процессов, компетентности сотрудников, прогрессивную корпоративную культуру.

Оценить внедрение системы сбалансированных показателей можно двумя совершенно различными методами. Первый метод измерения эффективности состоит в соотношении результатов внедрения к затратам. Данный метод позволяет получить информацию об экономической эффективности внедренного инструмента управления [3].

Оценку эффективности управления по данному методу можно рассчитать по следующей формуле(1):

$$Эу = Эс/Эп, \quad (1)$$

где $Эу$ - эффективность управления, показатель, представляющий собой отношение экономичности управления $Эс$ к экономичности производства $Эп$.

В свою очередь, показатель экономичности управления представляет собой следующее отношение (2):

$$Эс = Ау/Д, \quad (2)$$

где $Ау$ - затраты на управление, а $Д$ - стоимость основных и оборотных фондов.

Показатель экономичность производства ($Эп$) рассчитывается по формуле (3):

$$Эп = (Вч.п.)/Ст, \quad (3)$$

где $Вч.п.$ – это объем условно-чистой продукции (зарплата +прибыль), а $Ст$ - численность промышленно-производственного персонала.

Принцип метода расчета эффективности управления по второму методу состоит в том, что эффективность измеряется до внедрения инструмента управления и после. При этом комплексном методе могут применяться такие показатели, как выручка, производительность труда, фондоотдача, материалоотдача, оборачиваемость оборотных активов и т.д.

Эффективность введения такого инструмента управления зависит от точного установления главных показателей эффективности, а также от потенциалов дальнейшего использования этой системы. Важным аспектом является возможность обеспечения автоматизации Сбалансированной Системы Показателей применением высокотехнологичных программ [2].

Итак, внедрение Системы Сбалансированных Показателей можно считать выгодным, так как наряду с четким пониманием внутренних и внешних процессов, присутствует направленность всех подразделений и персонала на достижение стратегических целей, а также увеличение темпов достижения поставленных целей и рациональным распределением всех ресурсов компании.

Огромным преимуществом Системы Сбалансированных Показателей является получение в обобщенном систематизированном виде ключевой бизнес-информации, а также доступность для понимания сотрудников. Соответственно, повышается мотивация сотрудников за счет ясности персональных целей и задач.

ССП предоставляет руководящим должностям исключительно новый инструмент управления, представляющий совокупность взаимосвязанных и взаимосвязанных показателей, которые позволяют произвести оценку критических факторов текущего и будущего развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гершун А., Горский М. Технологии сбалансированного управления. М: Олимп-Бизнес, 2011 г. 416 с.
2. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М: Олимп-Бизнес, 2014 г. 314 с.
3. Похабов В. Методика оценки эффективности системы управления маркетингом на предприятии // Маркетинг. 2011. -N5. С. 102-120.

Гиздатуллина Л. Ф., Селезнева А. И.

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

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация: Оценка себестоимости фирмы говорит о возможностях ее развития. Цель оценочной деятельности в том, чтобы наиболее точно знать состояние фирмы, его сильные и слабые стороны, эффективно управлять им. Субъектом являются профессиональные оценщики, к объектам относятся имущество владельца, право собственности. Оценка выполняется по трем подходам: доходный, затратный подход, рыночный подход.

Ключевые слова: оценочная деятельность, подходы оценки, цель оценки, бизнес, стоимость бизнеса.

Оценочная деятельность – это профессиональная деятельность субъектов оценки, которая направлена на процесс установления в отношении объектов рыночной, кадастровой или иной стоимости.

Актуальность оценочной деятельности в последнее время не ослабевает, а только растет, поскольку число фирм и организаций по всему миру в целом, и конкретно в России увеличивается с каждым годом, соответственно увеличивается и число услуг по купле-продаже фирм. Оценка стоимости организации выступает универсальным показателем эффективности любых управленческих стратегий.

Субъекты оценочной деятельности (оценщики) - это физические лица, которые являются членами какой-либо саморегулируемой организации оценщиков и застраховавшие свою ответственность в соответствии с требованиями Федерального закона об оценочной деятельности. Они могут осуществлять оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, а также на основании трудового договора между оценщиком

и юридическим лицом, которое соответствует условиям, установленным статьей 15.1 Федерального закона об оценочной деятельности. В российском законе, об оценочной деятельности к объектам отнесены отдельные материальные объекты (вещи). При этом важно, что учитывается и права владельца бизнеса.

Цель оценочной деятельности в том, чтобы наиболее точно знать состояние фирмы, его сильные и слабые стороны, эффективно управлять им. У каждого субъекта так же есть конкретная цель. Она нужна для того, чтобы правильно определить метод оценки стоимости.

Обязательным процесс проведения оценки является в случае вовлечения в сделку объектов оценки, принадлежащих полностью или частично Российской Федерации, субъектам Российской Федерации либо муниципальным образованиям. В частности, оценку стоимости бизнеса проводят в целях: повышения эффективности текущего управления фирмой; купли (продажи) акций организаций на фондовом рынке; принятия обоснованного инвестиционного решения; установления доли совладельцев в случае подписания или расторжения договора; ликвидации (слияния, поглощения) либо выделение самостоятельных предприятий и в других случаях. Наиболее чаще оценку стоимости бизнеса осуществляют в целях купли (продажи) организации целиком или по частям. Не секрет, что стоимость организации является одной из главных критериев для покупателя, а его мнение о цене бизнеса часто не совпадает с мнением продавца, поэтому необходимо подойти комплексно к решению вопроса об оценке.

В зависимости от того, какой фактор стоимости является основным или переменным в алгоритмах подходы к оценке стоимости бизнеса подразделяются на: доходный, затратный и рыночный подход.

Данные подходы являются заимствованными от западных коллег.

При доходном подходе стоимость организации определяется исходя из ожидаемого дохода. Этот метод включает в себя еще два метода. Это метод капитализации и метод дисконтирования денежных потоков. Первый метод применяется в том случае, если прогнозные данные по доходу близки к текущим, доход от объекта оценки является стабильным или ожидается, что текущие денежные доходы приблизительно будут равны будущим или темпы их роста умеренны. Вторым методом находят применение при прогнозировании доходов, которые меняются в течение определенного времени. Этот подход оценки важен тем, что получается несколько вариантов развития организации. Но он подходит только малому и среднему бизнесу, у которого доходы являются положительными, и имеется достаточно информации для построения прогнозных данных.

При рыночном подходе стоимость компании рассчитывается сравнением продаж схожих организаций, то есть должен быть сформированный рынок, где уже будет проведена сделка купли-продажи аналогичных компаний. К сожалению, в России при таких сделках покупателю предоставляют очень мало информации. Применение этого метода возможно в случае, если объект не

обладает уникальными характеристиками и есть доступ к информации о сопоставимых сделках, условиях продажи, финансирования и местоположения. Однако получение полной и достоверной информации является главной проблемой данного подхода. Поэтому рыночный подход является не самым объективным при расчете стоимости, но является хорошей проверкой результатов, которые получились в ходе оценки доходным подходом.

При затратном подходе к оценке стоимости компании оценщик исходит из расчета понесенных затрат на воспроизводство на дату оценки точной копии бизнеса. Данный подход дает ответ на вопрос, что эффективнее для предпринимателя, купить этот бизнес или создать аналогичный. У методики имеются недостатки. Дело в том, что оценка нематериальных активов (товарная марка, определенная клиентура бизнеса и т.д.) - это сложный процесс, и при расчетах могут быть большие погрешности. Несмотря на недостатки, при определенных условиях, затратный подход может быть эффективным, например, если у компании имеется большой объем материальных активов и, если она только образована или, наоборот, находится на грани банкротства.

Каждый из подходов, при оценке стоимости бизнеса, предлагает использование различной информации, которую получают на рынке. Проанализировав достоинства и недостатки всех трех подходов, трудно отдать предпочтение какому-то одному. Каждый применяется при определенных условиях, исходя из разных ситуаций, учитывая специфику оцениваемого бизнеса. Но может и применяться оба метода одновременно. При оценке торговых организаций эффективно будет применить одновременно доходный и рыночный подходы. Если покупатель хочет купить один бизнес, а потом его перепрофилировать в другой, то ему необходимо узнать остаточную стоимость оставшихся активов. Но, для наиболее точного результата оценки важно применить все три подхода, то есть будет согласована итоговая стоимость, но при этом у каждого метода есть своя определенная доля в общем весе. В условиях идеального рынка, расчеты по всем трем подходам должны привести к одной величине стоимости. Но, учитывая тот факт, что большинство рынков не является совершенными, существует вероятность дезинформации для пользователей и в итоге методы могут дать разные показатели стоимости. Как говорилось ранее, у каждого подхода есть своя доля, весовые коэффициенты значимости оценок по разным методам оценки понимаются как коэффициенты доверия к соответствующему методу. Итоговая оценка стоимости бизнеса определяется по формуле:

$$V = \sum_{i=1}^n V_i \times Z_i, \quad (1)$$

где V_i – оценка стоимости бизнеса i -м методом;

n – множество применимых в данном случае методов оценки;

Z_i – весовой коэффициент метода номер i .

В целом, можно сделать вывод, что наиболее эффективным способом расчета стоимости бизнеса является применение всех трех подходов, то есть выявление средневзвешенной величины стоимости компании.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грязнова А. Г., Федотова М. А.. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). М.: Интерреклама, 2014. 544 с.
2. Просветов Г. И.. Оценка бизнеса. Задачи и решения. М.: Альфа-пресс, 2008. 240 с.
3. Джеймс Р. Хитчнер. Три подхода к оценке стоимости бизнеса. М.: Маросейка, 2008. 304 с.

Горбачева В. А., Курбанова Л. Ш.

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

РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА ОЦЕНКИ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Аннотация: В статье рассмотрены проблемы управления операционного риска в коммерческом банке. Операционный риск рассматривается как самостоятельная категория, которая имеет свои методики измерения, особенности идентификации факторов и быстром моральном устаревании информационной базы.

Ключевые слова: коммерческий банк, операционный риск, управление рисками, Базеле II, оценка операционного риска.

Проблема управления операционными рисками по своей значимости и актуальности является одной из главных в банковском менеджменте. Резкое снижение доверия к коммерческим банкам, как проявление последствий кризиса финансовой ликвидности, также создало угрозу замораживания операций на межбанковском рынке, невозможности рационального перераспределения ресурсов, в том числе и в реальный сектор экономики, оттоку средств населения из коммерческих банков. Вместе с тем, российские банки только накапливают опыт оценки и управления рисками, что требует всестороннего изучения теоретических разработок и практических предложений, имеющих в мировой и отечественной банковской практике.

Анализируя параметры существенного кредитного риска, приведённые Юшковой С.Д., следует отметить, что в качестве одного из параметров, ведущего к возникновению косвенных убытков, указан операционный риск [1].

Как правило, операционный риск рассматривается как самостоятельная категория и имеет свои методики измерения. Вместе с тем, его влияние распространяется на все процессы, в т.ч. кредитные, так как риск возникает вследствие недостатков в организации внутренних процедур контроля, ошибочных действий сотрудников, сбоев в функционировании программного и иного обеспечения и т.п.. Тематика операционного риска достаточно широко освещена как в законодательном, практическом аспекте, так и в научных работах. Особенностью этого вида риска является сложность в идентификации факторов и быстром моральном устаревании информационной базы.

Итак, операционный риск - риск возникновения прямых или косвенных потерь (убытков) в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности банка и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и других сделок, их нарушения работниками банка и (или) иными лицами (вследствие непреднамеренных или умышленных действий или бездействия) несоразмерности (недостаточности) функциональных возможностей применяемых банком информационных, технологических и других систем и (или) их отказов (нарушения функционирования), а также в результате воздействия внешних событий [3].

Банк разрабатывает определенные стратегические задачи, и в соответствии с ними несет определенные банковские риски. В этом видится цель управления операционным риском, т.к. необходимость управления операционным риском определяется значительным размером возможных операционных убытков, которые могут создавать угрозу финансовой устойчивости банка

В целях управления операционным риском банк решает задачу создания эффективной системы выявления и оценки операционного риска, его постоянного мониторинга, а также системы разработки мер по поддержанию уровня операционного риска, не угрожающего финансовой устойчивости банка и интересам его клиентов. Комплексная методика оценки операционных рисков является лишь составной частью системы управления рисками банка. Она не призвана и не может полностью заменить полноформатный банковский аудит, который может проводиться как аудиторской организацией, так и физическим лицом, зарегистрированным в качестве индивидуального предпринимателя, имеющим квалифицированный аттестат аудитора и являющимся членом одной из саморегулируемых организаций [2].

В Базельском соглашении и документах Центрального банка Российской Федерации приведены классификации событий, вызывающих операционные убытки [3, с.10]. Теоретическая составляющая классификации операционных рисков довольно сложна и отдельно классифицируются факторы (причины) таких рисков и операционные убытки. Многие авторы классифицируют операционные риски по-своему, используя различные признаки, но зачастую они лишь оперируют сочетаниями предложенных в Базеле II типов событий, поэтому приведем одну из таких классификаций источников операционных рисков (рис. 1).

Из представленных классификаций видно, что большая часть операционных рисков связана с деятельностью людей. Например, потери возникают из-за ошибок персонала в части соблюдения внутренних регламентов и процедур, ошибок в принятии управленческих решений (использование ограниченного круга данных, игнорирование предупредительных сигналов о первых признаках проблем), хищений, злоупотреблений, низкого уровня квалификации кадров.

Другим проявлением риска может стать концентрация знаний и опыта на одном человеке: клиенты зачастую привыкают к работе с тем или иным менеджером, и в случае его ухода из банка возникает риск ухода «его» клиентов.

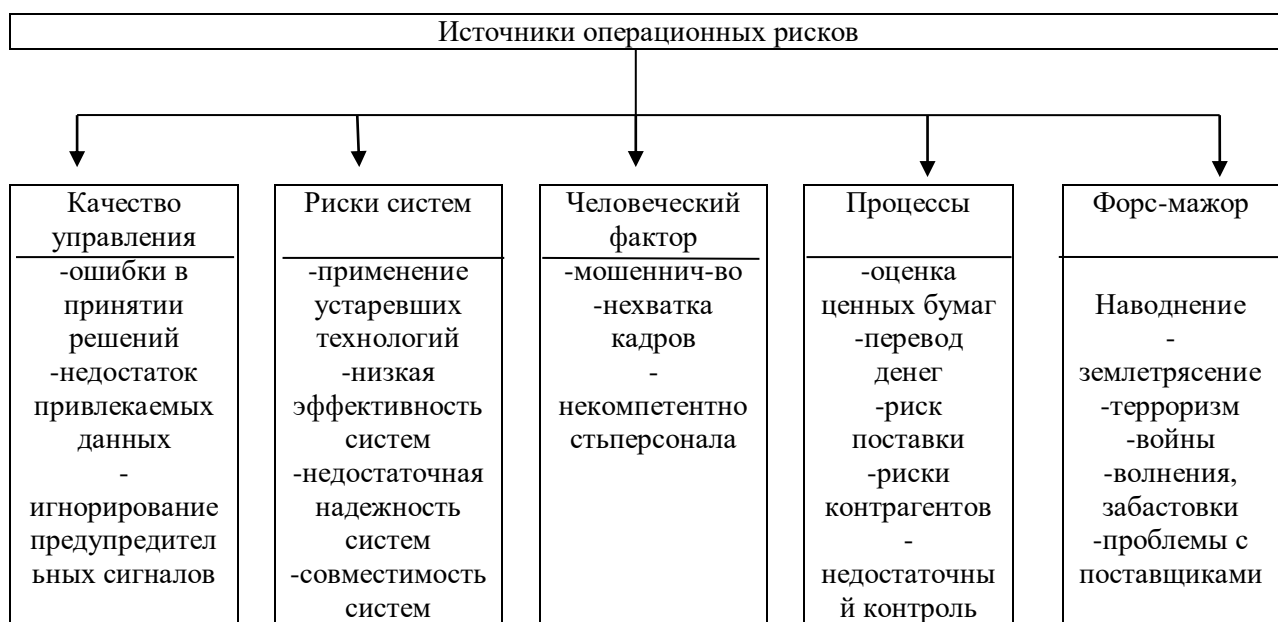


Рис. 1. Классификация источников операционных рисков

Более того, даже в случаях, когда убытки вызваны сбоями в работе телекоммуникаций, вычислительной техники и информационных систем, в основе их в большинстве случаев лежат ошибки людей.

Исключение составляют лишь форс-мажорные риски. Человеческий фактор при этом может быть как внешним, так и внутренним для банка.

Если причина операционного риска кроется в человеческом факторе, который связан с клиентом банка, его надо относить к внешнему типу, если операционный риск возник вследствие ошибок персонала, человеческий фактор будет внутренним.

Другая группа источников операционных рисков обусловлена нарушением бизнес-процессов. Это могут быть нарушения в системе управления и недостаточность или низкое качество внутреннего контроля в кредитной организации, непреднамеренная поставка денежных средств в случае неверного указания банка-контрагента, необнаруженные своевременно превышения лимитов, не разрешенные руководителем операции отдельных трейдеров, злоупотребления в учете операций[1].

Необходимость работы с операционными рисками произрастает из самой специфики банковской деятельности и всевозможных имеющихся потерь, связанных с информационными системами, персоналом, бизнес-процессами и внешними воздействиями. Это и физический ущерб дорогостоящему оборудованию, и вынужденные задержки осуществления операций, и потеря данных, ошибочные расчеты, обязательные платежи за разрешения, лицензии и другие неприятные события, которые сопровождают работу финансовых

учреждений. Таким образом, реалии сегодняшней отечественной банковской системы подталкивают банковское сообщество к обмену опытом и скорейшему началу разрешения вопросов, связанных с управлением операционными рисками.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Васин С. М. Управление рисками на предприятии. СПб.: СПбГУ, 2010. 220с.
2. Кляшаева Е. В. Повышение роли системы управления операционным риском в российских банках. СПб.: СПбГУ, 2010. 211 с.
3. Кузнецова Ю. М. Управление операционными рисками банка: методология проблемы. М.: Экономико-юридический журнал, 2012. 241с.

Закирова З. А., Криони О. В.

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

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: Выбор направлений и объемов инвестирования является актуальной задачей в современных условиях развития финансового рынка. В статье проанализировано состояние экономики России. Поставлена задача оптимизации состава портфеля в условиях кризиса. На основе анализа приемов и методов управления риском портфеля, обоснована необходимость диверсификации портфеля.

Ключевые слова: финансовый рынок; экономический кризис России; инвестирование; управление риском; инвестиционный портфель; диверсификация портфеля; хеджирование.

В современных постоянно меняющихся условиях функционирования финансового рынка обоснованный выбор инвестиций в финансовые активы является достаточно значимым элементом для эффективного развития хозяйствующего субъекта. Инвестиционный портфель может выполнять функцию резервного фонда, снижая риски потери денежных средств, и позволять получать дополнительный относительно пассивный доход. Важность, как исследования сложившейся экономической ситуации, предварительного анализа направлений инвестирования и динамики цен выбранных активов, так и постоянной корректировки разработанной стратегии управления с учетом прогнозирования, поступления новой информации, сложно переоценить. Отслеживание текущего состояния инвестиционного портфеля, сверка фактической ситуации с ожидаемой, корректировка в соответствии с поставленными планами, зачастую позволяют получить удовлетворительные результаты по сравнению с бездействием или необдуманном поведением. Одновременно большой объем информации, широкий выбор стратегий управления портфелем финансовых активов и возможностей их применения ставит результат управления в зависимость не только от предпочтений инвестора, инвестиционной активности, но и от опыта работы в данной области, и, как следствие, профессиональной интуиции.

Понятно желание инвесторов разработать относительно простую стратегию, применяя которую можно гарантированно получать стабильный результат. Важно, что данное устремление достаточно сложно реализовать в связи с постоянными изменениями внешней по отношению к инвестору экономической и политической среды.

Стоит отметить, что замедление экономического роста в России стало очевидным со второго квартала 2013 г. Через год летом 2014 г. речь уже шла о стагнации экономики. Осень того же года принесла кризис на валютном рынке и рынке ценных бумаг. Возникла реальная угроза перерастания данной кризисной ситуации в полномасштабный финансовый кризис, угрожающий устойчивости финансовых рыночных институтов, прежде всего коммерческих банков. Усилия Банка России (ЦБ РФ) и министерств экономического блока Правительства РФ помогли купировать текущую угрозу, предотвратить каскадное банкротство банков. Вместе с тем негативные факторы продолжают действовать, они имеют не краткосрочный характер, а структурную долгосрочную природу. Выбор конкретных методов антикризисной финансовой политики в России в 2015 г. и в ближайшие последующие годы неизбежно будет определяться не только условиями экономического спада, обесценением национальной валюты или проблемами инфляции, но и внешнеполитическими рамками. Непосредственное административное вмешательство в ход экономических процессов будет нарастать. Так называемое ручное управление в условиях кризиса, как отечественный синоним дирижизма практикуется уже на протяжении последних нескольких лет.

На текущий момент Россия может характеризоваться как несбалансированная по финансовому уровню экономика, несмотря на предпринятые, особенно в последние годы, как отклик на обострение внутренних экономических проблем и внешней конъюнктурной нестабильности, шаги по активизации инвестиционной активности компаний реального сектора и мотивации к инвестированию населения, очищению финансового сектора от недобросовестных участников. Вывод о несбалансированности базируется на ряде фактов. Так, в последние годы наблюдается снижение размера рынка акций при растущем долговом рынке. В экономике отсутствуют «длинные деньги», низка активность частных инвесторов. На фоне обострения внешних и внутренних проблем растет долларизация экономики, высока инфляция и стоимость финансовых ресурсов. Ручное управление реальным сектором экономики (при слабости малого и среднего бизнеса и растущей доли компаний с государственным участием, которые занимают лидирующие позиции в том числе и в финансовом секторе) позволяет в ряде случаев проводить оперативный комплекс мер по недопущению коллапса (например, как это имело место в декабре 2014 г. при личных переговорах первых лиц страны с экспортерами по мотивации к продаже валюты), но эти действия не могут быть задействованы на постоянной основе и не всегда гарантируют положительный результат.

Слабо развиты рынки коллективных инвестиций, секьюритизации активов, хеджирования рисков. По показателям капитализации фондового рынка к ВВП, денежной массы к ВВП, международных резервов к ВВП Россия значительно отстает от развитых экономик. НИР предполагает раскрытие причин сложившихся диспропорций и разработки мер преодоления финансовой слабости экономики.

Грамотная инвестиционная политика хозяйствующего субъекта в условиях стремительных изменений финансового рынка способствует не только сохранению капитала и получению дополнительного дохода в частности, но и экономическому развитию государства в целом. Следует отметить, что уровень финансовой грамотности населения в России хотя и растет в последние годы, к сожалению, остается ужасающе низким по сравнению с европейскими странами и США [3]. При этом указанный уровень далеко не соответствует реальному потенциалу и продолжает оставаться проблемой российской финансовой системы. Причины такого различия заключаются в особенностях традиционных ценностей, недостаточности благосостояния субъектов, высокой стоимости транзакционных издержек и продолжении этапа развития финансовой инфраструктуры. При этом необходимо учитывать подверженность инвестора иррациональному поведению, панике, боязни резкого падения рыночных цен, что в свою очередь приводит к росту спекулятивных операций и непредсказуемому поведению финансовых рынков.

В связи с актуальностью проблемы эффективного инвестирования хозяйствующих субъектов с целью стабильного и устойчивого функционирования, повышения конкурентоспособности, реализации краткосрочных и долгосрочных проектов развития, поддержания привычного уровня потребления, не смотря на неопределенность на рынке. Под финансовыми активами, как объектами инвестирования, сделан акцент на ценные бумаги (акции, облигации, сертификаты).

Подбирая допустимые эффективные портфели финансовых активов, инвестор стремится уравновесить две противоположные цели: минимизировать риск и получить максимальный доход. Один из таких портфелей будет иметь оптимальную комбинацию риска и доходности.

Теоретически инвестиционный портфель может включать активы одного вида. Инвесторы, анализируя рыночную ситуацию, состояние эмитентов и основные характеристики финансовых активов, стремятся выявить недооцененные активы, которые стоят ниже своей внутренней стоимости. «Разумное поведение» предполагает возможность инвестиции, если риск минимален. Здесь важно обратить внимание на принцип диверсификации, который позволяет сформировать доходный портфель из рискованных активов. Возникает вопрос: «Сколько и в какие активы следует вложить, чтобы снизить риск при сохранении доходности?» Стратегия наивной диверсификации предполагает, что надо просто вкладывать в разные активы, надеясь, что риск будет минимальным. Такой портфель отразит финансовую индивидуальность

инвестора. Следует отметить, что концентрация капитала только в одной группе активов, например, только в акциях одной отрасли, хотя и разных компаний, может привести к тому, что их доходности будут меняться в одном направлении. Г. Марковиц показал важность учета корреляции доходностей активов, обратил внимание на взаимосвязи доходностей активов в портфеле, на изменение стоимости портфеля как единого целого, а не только отдельных его составляющих. С увеличением корреляции, риск возрастает. Г. Марковиц рекомендует ориентироваться на выбор активов с наименьшей, желательно отрицательной, корреляцией. В этом случае реализуется идея, что убытки по одному финансовому активу будут компенсироваться доходами по другому активу, с высокой вероятностью сохраняя и увеличивая первоначальную стоимость портфеля. Важно отметить, что в связи с тем, что рынки активов, как на национальном, так и на мировом уровне имеют достаточно тесные связи, которые продолжают укрепляться, становится все сложнее выявлять активы с малой и отрицательной корреляцией. Следовательно, задача формирования портфеля финансовых активов состоит в подборе таких активов и определении долей инвестиций в каждый из выбранных активов, с учетом результатов фундаментального анализа и недооцененности активов.

Кризис убедил всех инвесторов в том, что результаты инвестиционной деятельности содержат в себе элемент неопределенности и прав Марковец, который в своей модели учитывал эту неопределенность с помощью риска. Проблема неопределенности и связанного с ней риска в экономике была известна задолго до работ по портфельному инвестированию. Первым, кто обратил внимание на проблему неопределенности в рамках теории управления экономическими объектами, был профессор Чикагского университета Ф. Найт.

Исследования Марковица дали новое представление о природе риска, но не отменили деятельность, связанную с риском. Инвесторы по-прежнему шли на риск, понимая, что рыночная система, хотя и опасна потерями, но в то же время открывает возможность выигрыша. Появилась необходимость в разработке стратегий, которые давали бы инвесторам ориентиры обоснованного риска. Появилась точка зрения, что при конструировании таких стратегий может оказаться весьма полезной разработанная Марковицем модель оптимизации портфеля ценных бумаг.

Проблема управления риском портфеля финансовых активов остается достаточно актуальной. В зависимости от объекта исследования, выделены следующие приемы управления рисками для инвестора: избегание, предотвращение, принятие, перенос и снижение [1].

1. Под избеганием риска следует понимать сознательное уклонение от мероприятий, связанных с возможным появлением риска. Например, инвестирование в надежные государственные облигации, вместо инвестиций в акции новых компаний или использования заемного капитала. Это наиболее простой прием. Следует заметить, что деятельность инвестора осуществляет в условиях неопределенности. Уход от одного вида риска может привести

к возникновению новых рисков. С другой стороны, инвестор может лишиться возможности получить дополнительную прибыль.

2. Предотвращение риска направлено на снижение вероятности наступления рискованной ситуации и ориентировано на сбор и хранение информации, постоянный мониторинг современного состояния мировой экономики, экономики страны, отрасли, фундаментальный анализ эмитентов и прогнозирование возможных сценариев развития. Так как принятие ошибочных решений зачастую связано с ограниченностью информации. Важным элементом данной стратегии является установка лимитов на направления инвестирования в определенные виды активов, сроки и объемы займов или коротких операций и т.д. Данный прием позволяет защититься от случайных рисков, но полной защиты не обеспечивает даже при получении дополнительных гарантий, поручительств и обеспечения планируемых операций.

3. Принятие инвестором на себя риска предполагает покрытие убытков за счет собственных ресурсов в случае наступления рискованной ситуации. Основывается данный прием на резервировании части ресурсов для существования возможности оперативного преодоления временных неблагоприятных ситуаций на рынке. Инвестор экономит денежные средства на управлении риском. Но снижение объема оборота, необходимого для осуществления торговых операций, приводит к снижению роста ожидаемой доходности.

4. Перенос риска состоит в передаче риска другим субъектам за вознаграждение. В данной ситуации инвестор отказывается от определенной части своих доходов для снижения степени риска. Одним из вариантов переноса риска может быть заключение договоров по передаче своих финансовых активов в доверительное управление профессионалам (инвестиционным фондам, банкам, брокерам и др.), которые имеют более эффективный механизм нейтрализации рискованных последствий в данной области. Другой вариант – передать определенное направление деятельности, например, прогнозирование динамики цен экспертам или поиск оптимального страхового покрытия страховому брокеру.

5. Снижение ценового риска направлено на минимизацию негативных последствий вовремя и после наступления рискованной ситуации.

Один из методов снижения риска был частично обоснован выше. Метод диверсификации в широком смысле заключается в выборе таких объектов для инвестирования, которые позволят рассеять риск за счет компенсации потерь в одном направлении, доходами по другому направлению. Диверсификации подвергаются несистемные риски, которые связаны с особенностями конкретного актива и его эмитента. Важно учитывать возможность диверсификации не только в отношении финансовых активов, как объектов инвестирования, но и распределения операций во времени, что позволяет учесть все варианты реализации разработанной стратегии в зависимости от установившихся цен, соотношения спроса и предложения, ожиданий рынка.

Считаем необходимым отметить, что механизм диверсификации имеет определенный предел снижения уровня рисков, так как не позволяет нейтрализовать макроэкономические риски.

В условиях возникновения внешних и внутренних факторов риска, достаточно универсальным для снижения именно внешних ценовых рисков, имеющих высокую вероятность возникновения и постоянно сопровождающих инвестиционную деятельность, представляется нам метод хеджирования [2]. Хеджирование осуществляется с помощью производных инструментов путем занятия противоположной риску позиции, и позволяет сбалансировать неблагоприятные направления изменения цен базового актива. Производные инструменты представляют собой двухсторонний срочный контракт, который в момент заключения фиксирует условия будущей покупки или продажи базового актива (цену, сроки и т.п.). Слово «срочный» означает, что сама сделка будет осуществлена через определенный интервал времени. С помощью производных инструментов продаются права на операции с базовыми финансовыми активами в будущем и, таким образом, формируется более предсказуемая рыночная ситуация для инвестора.

Более эффективным инструментом для хеджирования является опцион. При заключении контракта фиксируется будущая цена покупки (опцион call) или продажи (опцион put) финансового актива. Покупатель опциона платит продавцу опциона премию, получая право в будущем отказаться от исполнения контракта, если ему это не выгодно. В результате инвестор, выступая покупателем опциона, может получить дополнительную прибыль при благоприятном изменении цен или потерять выплаченную премию при неблагоприятном изменении цен.

В целом все стратегии управления портфелем финансовых активов можно корректировать и дополнять, учитывая влияние внешних факторов, цели инвестирования и ожидания инвестора, обосновывая фундаментальным, статистическим анализом и прогнозированием. При резких изменениях направлений курсов финансовых активов требуется регулярная ребалансировка состава портфеля (активная стратегия управления). Для управления риском целесообразно диверсифицировать портфель с учетом корреляции доходностей активов и сроков операций. Для опытных инвесторов обосновано заключение опционных контрактов на наиболее рискованные активы. Увеличение затрат по управлению портфелем позволяет привести к снижению риска до определенных пределов. Причем для инвестора важно превышение ожидаемых доходов над стоимостью управления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Боровкова В. А., Боровкова В. А. Рынок ценных бумаг. СПб.: Питер, 2008. 400 с.
2. Мельникова Е. И., Ширшикова Л. А. Управление ценовыми рисками промышленного предприятия на основе опционных контрактов. Челябинск: ЮУрГУ, 2012. 193 с.
3. Шарп У. Ф., Александер Г. Д., Бэйли Д. В. Инвестиции. М.: Инфра, 1999. 1028 с.

Кулагин А. С.

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

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ

Аннотация: В статье исследуются проблемы управления кредитным риском в коммерческом банке. Подходы позволяющие повысить точность информации о характеристике кредитного риска в современном коммерческом банке.

Ключевые слова: кредитные риски, коммерческий банк, проблемы управления

В связи событий последних лет глобальный финансовый кризис повлек за собой значительные изменения в финансовой отрасли. В условиях кризиса, вопросы риск-менеджмента, в частности оценки и управления рисками, связанными с хозяйственной деятельностью финансовых институтов и их контрагентов, приобретают актуальность в настоящее время.

По мнению большинства ведущих экономистов одной из основных причин кризиса является недооценка рисков, связанных с использованием новых финансовых инструментов, и возникновением вследствие этого кризисных ситуаций.

За 2015 год, итоги большинства инспекционных проверок банков свидетельствуют о том, что кредитными организациями уделяется недостаточно внимания качеству управления кредитному риску.

На сегодняшний день кредитными организациями не в полной мере учитываются основные принципы управления кредитным риском, к которым можно отнести:

- 1) Координацию и управление кредитным риском с общим риском деятельности кредитной организации
- 2) Контроль за рисками
- 3) Выявление и оценка зон риска
- 4) Наличие ясной и универсальной методологии управления кредитными рисками [3].

Для нейтрализации или ослабления рисков используется система различных методов, в основе которых лежит принцип распределения ресурсов между объектами инвестиций с разными степенями риска и доходности.

Для оценки кредитоспособности клиента банк должен располагать инструментами получения информации, достаточной для анализа ежемесячного потока денежных средств, проходящих через потенциального заемщика (доходов и расходов), для того, чтобы оценить способность потенциального заемщика осуществлять платежи по кредиту в будущем. Однако даже если данный анализ покажет положительный результат, заемщик может выразить нежелание выполнять согласованные с банком договорные обязательства и использовать денежные средства в иных целях. Есть несколько способов оценки банком готовности заемщика к выполнению своих обязательств: письменные сведения о выполнении предыдущих обязательств или откладывании сбережений [1, стр.132].

При осуществлении инспекционных проверок кредитных организаций по состоянию на 2015 год, были выявлены следующие наиболее часто встречающиеся нарушения:

1) методики носят обобщенный характер и не учитывают специфику форм собственности, организационно-правовой формы деятельности заемщика, отраслевой направленности и продолжительности его экономической деятельности, региональной специфики;

2) отсутствие в кредитном досье оценки финансового состояния заемщика;

3) оценка финансового положения заемщика не в соответствии с методикой, утвержденной внутренними документами кредитной организации;

4) отсутствие конкретного перечня документов, требований по оформлению документов, представляемых для анализа, периодичности предоставления документов;

Важно понимать, что при рассмотрении вопроса о кредитовании заемщика необходимо учитывать негативное развитие бизнеса. Как показывает практика, кредитные организации испытывают влияние негативных тенденций развития заемщиков в большей степени, чем позитивных. Даже при благоприятном экономическом положении заемщика банк может рассчитывать максимум на получение выплат, предусмотренных договором, а при неблагоприятном – риск потерять все. Если же результатом проведенного анализа станет вывод о значительной степени подверженности заемщика риску банкротства, то кредитовать банку такого заемщика не следует. При выдаче кредита банк должен ориентироваться не на оценку отдельных видов риска, а на определение общего риска заемщика.

По мнению Е. А. Щербакова, и Ю. П. Рябова, стратегия в первую очередь должна выражать намерения банка по осуществлению кредитных операций по видам кредитов, отраслям экономики, региональному принципу, по валютам предоставляемых ссуд, по срокам погашения и ожидаемой прибыльности. Кредитной организации необходимо обозначить целевые рынки и наиболее общие параметры ссудного портфеля, которых банк хотел бы достичь (включая уровень диверсификации и допустимые объемы концентрации). Кредитная стратегия должна быть рассчитана на долгосрочную перспективу, поэтому необходимо учесть циклические колебания экономической конъюнктуры и соответствующие сдвиги в качестве всего ссудного портфеля. Необходимо учитывать, что стратегия, связанная с высокорисковыми операциями, приводит к убыткам и снижению ликвидности [1. стр.133].

На сегодняшний день подразделениям по управлению кредитным риском, актуальны следующие функции:

– разработка и мониторинг политики рейтинга кредитов и переоценки кредитов;

– формулировка политики в области анализа, оценки, прогнозирования и мониторинга рисков;

- определение критериев получения новых кредитов, стандартов кредитной документации по предоставлению, сопровождению, контролю и погашению кредитов, по кредитным залогами и гарантиям, по применению классификации кредитов;
- делегирование полномочий и ответственности по выдаче кредитов;
- регулярная оценка риска портфеля кредитов, в том числе риска убытков по ссудам, ликвидности портфеля;
- выработка политики отслеживания всех ссуд, разработка процесса управления и возврата проблемных кредитов, списания безнадежных ссуд;
- введение ограничений на кредитование в зависимости от отрасли, региона, рейтинга заемщиков и типа бизнеса;
- разработка политики расширения или сужения кредитного портфеля и контроль за ее реализацией;
- работа по дальнейшему развитию инструментов управления кредитного риска и информационных систем;
- представление правлению банка данных о величине и структуре рисков, эффективности управления кредитным портфелем, а также комментарии к планированию кредитных операций и сценарии развития риска [2];

Обязательное требование к системе управления рисками кредитования - наблюдаемость. Проще говоря, система управления рисками должна иметь возможность фиксации конкретных результатов, методов, приемов мониторинга, дополнительных мер воздействия с целью минимизации потерь; использование теоретических и методических разработок в практической деятельности кредитных организаций; разработка специальных показателей для оценки эффективности хода кредитного процесса и функционирования кредитного управления, управления рисками и служб внутреннего контроля банка в направлении достижения минимизации рисков кредитования.

Также, важным качеством системы управления рисками кредитования - это ее стабильность. Это может быть ежемесячная, ежеквартальная и ежегодная воспроизводимость, анализ и сопоставимость данных о ходе кредитного процесса и работе соответствующих банковских служб для оценки эффективности их деятельности и участия в кредитовании.

Таким образом, система управления кредитными рисками, направленная на кредитный процесс в целом, включающая планирование, управление и контроль, позволит банку иметь точную и подробную информацию о величине и характере кредитного риска, как в рамках отдельного кредита, так и кредитного портфеля в целом.

Банк должен располагать своевременной и точной информацией о кредитных рисках, которым он подвергается в настоящий момент. Отсутствие данных затруднит оценку качества активов, а, следовательно, и потребности в резервах на покрытие ожидаемых убытков. Дефицит резервов на покрытие ожидаемых убытков может создать дополнительную напряженность в неблагоприятный период, когда прибыль обычно падает [1.стр. 135].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Щербаков Е. А, Рябов Ю.П. Проблемы управления кредитным риском //Социально-экономические явления и процессы,2013 г., №8 (054) ,с 132-135.
2. Корнилов Ю. А. Некоторые вопросы управления кредитным риском // Деньги и кредит. 2008. № 5. С. 22 .
- 3.Качаева М. И. Оценка кредитного риска в коммерческом банке // Банковское кредитование. 2009.№1. С 76.

Мусаева К. Э., Рахматуллина Ю. А.

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

ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы в управлении финансовой устойчивостью предприятий в условиях финансового кризиса, выявляется причинно-следственная связь между финансовым кризисом и финансовым состоянием предприятия. Также разрабатывается комплекс мероприятий по повышению финансовой устойчивости в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: финансовый кризис, финансовая устойчивость, денежные средства, инвестиции, платежеспособность, ликвидность, оборотный капитал.

Финансовая устойчивость является основным показателем успешной экономической деятельности, базой принятия решений по развитию и совершенствованию функционирования предприятия. Она также важна для экономических партнеров, сотрудничающих с данным хозяйствующим субъектом. Поэтому обеспечение финансовой устойчивости является важнейшей задачей финансовых служб и администрации предприятия, условием успешности его внутренних и внешних взаимодействий

Сущностью финансовой устойчивости является обеспеченность затрат и запасов источниками их формирования. Внешним проявлением финансовой устойчивости предприятия является его платежеспособность и сбалансированность имущества и источников [2, с. 48].

Финансовая устойчивость предприятия зависит как от внутренних так и от внешних факторов. К внутренним следует отнести:

- способность руководителя эффективно управлять организацией;
- рациональное использование ресурсов;
- эффективная политика по управлению дебиторской и кредиторской задолженностями.

К внешним факторам относятся:

- налоговая политика государства;
- политика государства по поддержке предпринимательства;
- экономическая ситуация в стране;
- курс валют;
- внешнеэкономическая политика;

- геополитическая обстановка в мире.

Актуальным внешним фактором снижения финансовой устойчивости многих российских предприятий является финансовый кризис.

Кризис представляет собой глубокое расстройство, резкий перелом, период обострения противоречий в процессе развития какой-либо сферы человеческой деятельности. А экономический же кризис – одна из фаз воспроизводственного цикла, включающего последовательно кризис, депрессию, оживление и подъем. Общим результатом экономического кризиса первоначально является рост издержек производства, падение цен и прибыли, снижение заработной платы, понижение жизненного уровня широких слоев населения [4, с. 15].

Кризисные явления, которые представляют угрозу финансовой устойчивости предприятия, отражают закономерность и необходимость развития. Исходя из этого, возникает необходимость в четком понимании роли финансового кризиса в устойчивом развитии коммерческих предприятий, также необходимо принятие неотложных мер управлению данным кризисом и его степени воздействия на предприятие. Данное мероприятие должно осуществляться в целях обоснованности и продуманности антикризисных решений. В настоящее время начинает выделяться новый вид управления - управление финансовой устойчивостью предприятия [5, с. 184].

С одной стороны, управление финансовой устойчивостью в условиях кризиса можно трактовать как обобщенное понятие, которое означает направление управленческой науки, связанное с изучением приемов и методов, позволяющих предотвратить банкротство, с другой стороны его можно охарактеризовать как микроэкономический процесс, которые представляет собой совокупность форм и методов реализации антикризисных процедур применительно к конкретному предприятию с целью сохранения его финансовой устойчивости.

Мировой финансовый кризис приводит к оттоку иностранного капитала из страны, к истощению фондовых рынков, к проблемам на межбанковском рынке, к затруднению с ликвидностью и платежеспособностью, к увеличению инфляции, к значительному ухудшению ситуации в ряде отраслей российской экономики и к уменьшению реальных доходов населения страны [2, с. 11].

Финансовый кризис затронул все стороны российской экономики. В целях разработки предложений по оптимизации финансового состояния предприятия необходимо изучить причинно-следственную связь влияния финансового кризиса на финансовое состояние предприятия.

Финансовый кризис в первую очередь оказал крайне негативное влияние на банковский сектор, следствием чего явилось повышение ставок по кредитам и снижение по депозитам. Займы и кредиты являются одним из важнейших источников финансирования деятельности предприятий, реализации инвестиционных проектов, а также инструментом пополнения оборотного капитала предприятия. При повышении ставок на кредиты снижается

инвестиционная активность, повышается себестоимость продукции, что соответственно приводит к снижению спроса в условиях конкуренции.

Основная предпосылка для ухудшения финансового состояния является снижение величины оборотного капитала предприятия.

Оборотный капитал состоит из запасов, денежных средств, НДС, финансовых вложений, дебиторской задолженности и прочих оборотных активов.

Основным инструментом повышения финансовой устойчивости предприятия в условиях финансового кризиса может стать:

- эффективная политика по управлению дебиторской задолженностью;
- контроль запасов.

С целью своевременного отслеживания и контроля дебиторской задолженности необходимо четкое распределение ответственности в процессе управления дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами.

Наличие дебиторской задолженности в значительной сумме «замораживает» денежные средства предприятия. Несвоевременный возврат дебиторской задолженности влечет за собой: снижение денежных средств, для осуществления текущей хозяйственной деятельности предприятия и несвоевременную оплату кредиторской задолженности. Это в свою очередь влечет за собой сокращение платежеспособности, ликвидности, а также росту кредиторской задолженности в виде пеней и неустоек за просрочку платежа. Все перечисленные факторы ухудшают финансовое положение организации, а также снижают его конкурентоспособность. Именно поэтому эффективная политика по управлению дебиторской задолженностью является одним из инструментов повышения финансового состояния предприятия.

В частности предлагается:

- применение системы факторинга. Факторинг это посредническая операция, которая связана с выкупом фактор-компанией денежных требований у своего клиента к его контрагенту;
 - постоянный контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей;
 - использование системы скидок при предоплате;
 - применение ABC- метода для ранжирования дебиторов в целях расчета уровня скидки;
 - применение схемы взаимозачета при наличии необходимых для его обеспечения условий.

Также одним из инструментов повышения финансовой устойчивости является контроль запасов. Политика управления запасами включает в себя:

- определение необходимого объема денежных средств, необходимых для формирования запасов;
- сокращение текущих затрат по обслуживанию запасов;
- построение эффективной системы контроля за движением запасов в организации и недопущения возникновения сверхнормативных запасов.

Для контроля запасов необходимо соотносить затраты на функционирование системы со стоимостью запасов, подлежащих контролю, так как дешевые изделия не требуют столь жесткого контроля, как дорогостоящие.

Также необходимо проводить более эффективную политику по управлению расходами на предприятии в целях выявления резервов сокращения расходов. В крупных производственных организациях таким инструментом сокращения расходов является внедрение «бережливого» производства.

Важным фактором обеспечения финансовой устойчивости является снижение кредиторской задолженности, т.к. при ее снижении повышается коэффициент автономии. Инструментом по управлению кредиторской задолженности является реструктуризация кредиторской задолженности, а также применение схем взаимозачета.

Одним из мероприятий по повышению финансовой устойчивости является оптимизация структуры капитала. Оптимизация структуры капитала - это такое соотношение использования собственных и заемных средств, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между коэффициентом финансовой рентабельности и коэффициентом финансовой устойчивости предприятия [1 с.15].

Все вышеуказанные мероприятия обеспечат повышение финансовой устойчивости организации в условиях финансового кризиса.

Исходя из вышесказанного, необходима разработка плана мероприятий, способствующих повышению финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса:

- своевременный возврат просроченной дебиторской задолженности, совершенствование работы с клиентами;
- оптимизация запасов готовой продукции на складах;
- реструктуризация просроченной кредиторской задолженности, совершенствование работы с текущей задолженностью;
- снижение себестоимости продукции;
- привлечение внешних источников финансирования;
- оптимизация структуры капитала;
- повышение платежеспособности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Базарова М. У., Бугуханова Д. Ц. Финансовая устойчивость организаций в условиях кризисной экономики: оценка и моделирование параметров ее повышения. Улан-Удэ: БГСХА им. В. Р. Филиппова, 2012. 161 с.
2. Бердникова Л. Ф., Фаткуллина Э. Р. Финансовый кризис 2014-2015 гг. и его влияние на Россию // Молодой ученый. 2015. №11.3. С. 10-13.
3. Бородина Н.М. Управление финансовой устойчивостью предприятия в условиях финансового кризиса // Альманах современной науки и образования. 2009. № 12 (31), ч. I. С. 184-186.

4. Булатова Р.Р., Кабирова А.С. Теоретические аспекты понятия прибыль и факторы её формирования//В сборнике: Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2013. С. 14-18.

5. Крайнова К. А., Кулина Е. А., Сатушкина В. С. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса // Молодой ученый. 2015. №11.3. С. 46-50.

Нугманова Э. Ф., Филиппова Ю. В.

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

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема управления рисками как важный аспект деятельности предприятия. Приводится их характеристика в зависимости от вида риска. Приведены этапы управления финансовыми рисками, а так же их специфика.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, виды рисков и их дифференциация, принципы управления финансовым риском, этапы процесса управления, управление рисками на предприятии.

Предприятия постоянно находятся в ситуации риска. Особенно это свойственно рыночной экономике, где существует постоянная потребность выбора одного из нескольких вариантов, обладающих различными вероятностями осуществления. В целом риск можно представить как совокупность вероятных экономических, политических, нравственных и других позитивных и негативных последствий реализации выбранных решений. В сложившихся условиях риском следует управлять, т.е. использовать различные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и принимать меры к снижению степени риска.

Финансовый риск – риск, связанный с движением финансовых ресурсов организации.

Главным признаком, по которому классифицируются риски в процессе управления финансовыми рисками, является их дифференциация на виды (рис. 1) [1]. Характеристика конкретного вида риска одновременно дает информацию о его причинности, масштабе возможных потерь, вероятностном характере, что позволяет оценить возможные последствия для предприятия по конкретному виду финансового риска.

Управление финансовыми рисками организации представляет собой систематический, непрерывно повторяющийся превентивный комплекс целенаправленных действий, организованных в процесс ведения финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Работу по управлению рисками на предприятии выполняют квалифицированные специалисты: финансовые менеджеры, риск-менеджеры, обладающие глубокими знаниями в области управления рисками, а также профессиональные институты специалистов или страховые компании в случае отсутствия собственных кадров на предприятии.

Управление рисками на предприятии всегда было актуально, и они рассматриваются в работах многих современных ученых экономистов.

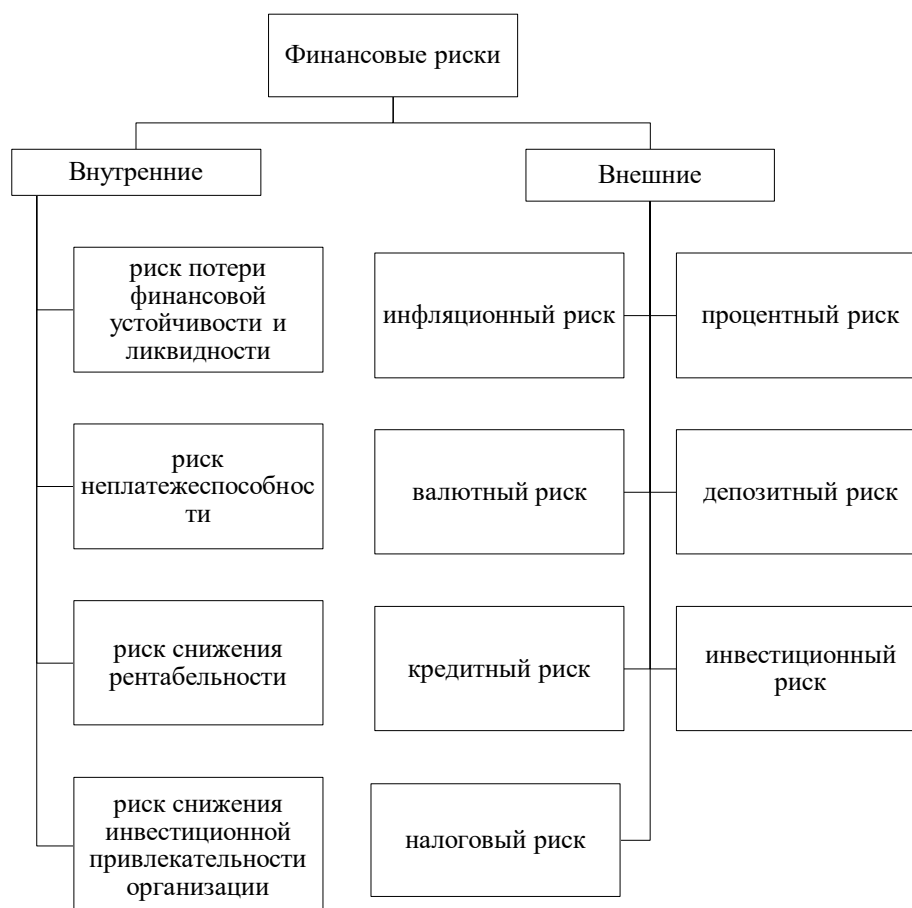


Рис. 1. Виды финансовых рисков

В ряду значительных представителей западной экономической теории, рассматривавших в своих трудах обозначенные проблемы, находятся Дж. Блейк, М. Бертонеш, И. Бетге, Э. Бриттон, Дж. Ван Хорн, А. Дайле, К. Друри, Р. С. Каплан, Т. Р. Карлин, А. Р. Макмин, М. Р. Метьюс, Р. Найт, Д. П. Нортон, Т. Скоун, Д. Стоун, К. Уорд, Э. Хелферт, Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Р. Экклз и другие.

В России данная проблема так же была затронута и рассмотрена такими учеными как: И. Т. Балабанов, И. А. Бланк, В. В. Бочаров, В. Р. Веснин, А. Г. Грязнова, В. В. Ковалев, М. Н. Крейнина, Л. П. Павлова, Е. Н. Станиславчик, Н. В. Хохлов и др.

Управление финансовыми рисками – процесс идентификации, анализа и оценки рисков, разработки способов минимизации их негативных последствий.

Целью управления финансовыми рисками является снижение потерь, связанных с данным риском до минимума.

Элементами системы управления рисками служат:

- политика управления риском;
- предупреждение и достоверная оценка риска;
- система наблюдения (контроллинг).

Принципы управления финансовыми рисками приведены на рис. 2 [3].



Рис. 2. Принципы управления финансовыми рисками предприятий

Процесс управления рисками состоит из четырех этапов. На первом этапе осуществляется идентификация рисков предприятия, на втором – анализируется и дается количественная оценка степени рисков, на третьем – осуществляется подбор конкретных методов управления рисков и на четвертом – данные методы претворяются в жизнь и проводится оценка достигнутых результатов. Используя данную схему, рассмотрим процессы и особенности управления финансовыми рисками, которые представлены на рисунке 3.

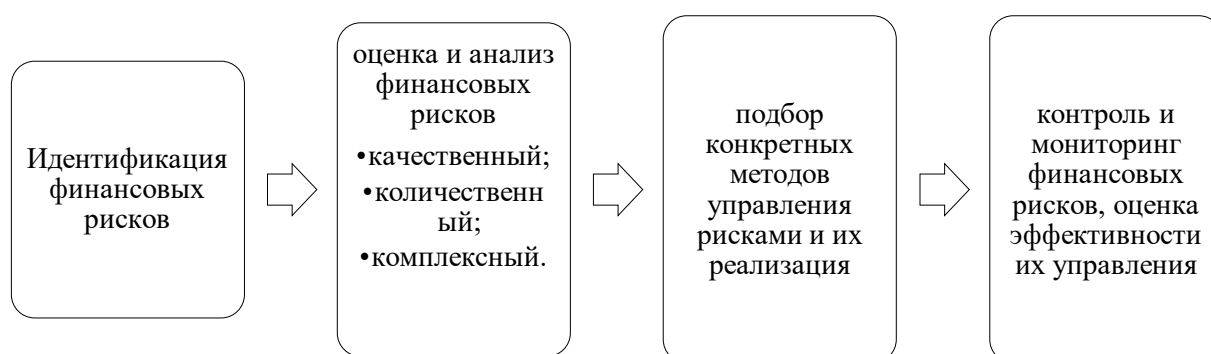


Рис. 3. Этапы процесса управления финансовыми рисками

Первый этап включает в себя следующие процессы:

- 1) идентификация факторов риска, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в целом;
- 2) выявление внешних и внутренних (систематических и не систематических) видов финансовых рисков организации;
- 3) формирование общего портфеля финансовых рисков, связанных с предстоящей финансово-хозяйственной деятельностью предприятия;

3) выявление сферы наиболее рискованных видов и направлений финансово-хозяйственной деятельности предприятия (по критерию широты генерируемых ими рисков) на основе портфеля идентифицированных финансовых рисков.

Ключевым среди этапов управления является второй этап – анализ и оценка финансовых рисков (рис. 4).

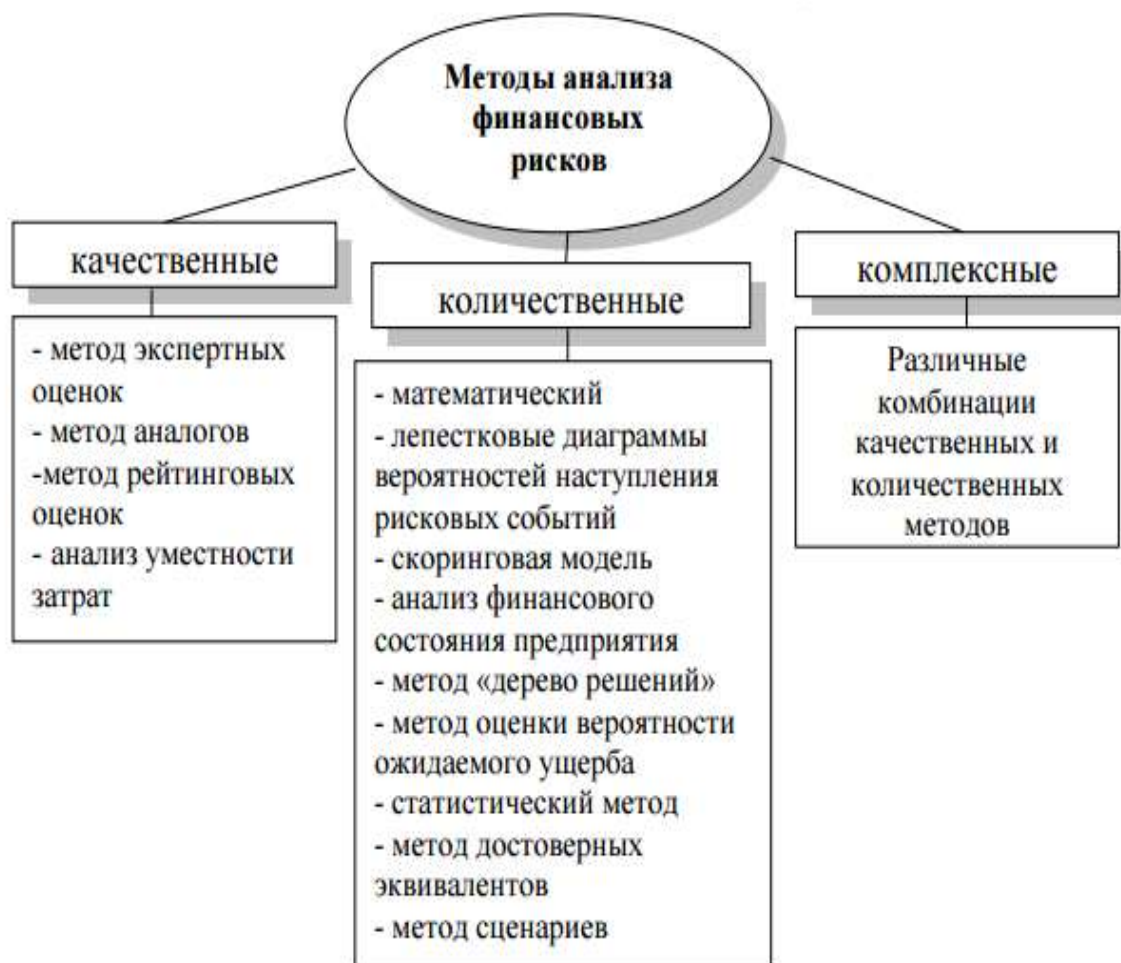


Рис. 4. Методы анализа финансовых рисков предприятия

Анализ бывает качественным, количественным или комплексным. При качественном анализе выявляются возможные виды рисков, исследуются факторы, влияющие на степень риска. При этом факторы делятся на внешние (политическая обстановка в стране, налоговая система, конкуренция, экологические катастрофы и др.) и внутренние (стратегия организации, квалификация менеджмента, внутренние процедуры и политики предприятия и др.). При количественном анализе выявляется конкретный размер денежного ущерба отдельных подвидов финансового риска и финансового риска в совокупности.

На третьем этапе процесса управления финансовыми рисками происходит подбор конкретных методов управления и их реализация, включающая в себя алгоритм разработки и проведения необходимых мероприятий, направленных на минимизацию или полную нейтрализацию выявленных рисков. Главной задачей при выборе метода управления риском на данном этапе является уменьшение степени вероятного риска до максимально низкого уровня.

В системе методов управления финансовыми рисками предприятия основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации.

Существует три направления управления рисками на предприятии в зависимости от вида риска и политики компании, которые представлены на рисунке 5.



Рис. 5. Направления управления рисками на предприятии

Рассмотрим на рисунке 6 внешние методы управления финансовыми рисками на предприятии.



Рис. 6. Внешние методы управления

При страховании предприятию обеспечивается страховая защита по всем основным видам его финансовых рисков – как систематических, так и несистематических. При этом объем возмещения негативных последствий финансовых рисков страховщиками не ограничивается – он определяется реальной стоимостью объекта страхования (размером страховой его оценки), страховой суммой и размером уплачиваемой страховой премии.

На четвертом этапе на основе проведенных мероприятий дается оценка рисков на предмет их уменьшения до приемлемой величины, и в случае обнаружения несоответствия факта с поставленными целями разрабатываются дополнительные мероприятия.

При достижении намеченных целей необходимо проводить мониторинг рисков на регулярной основе, постоянно контролируя его величину риска при осуществлении рискованных финансовых операций на предмет их приемлемого размера для предприятия.

На базе осуществляемых процедур составляются политики и процедуры компании, формируя общую методологию по управлению рисками

предприятия, которая в последующие годы корректируется и совершенствуется на основе новой внутренней и внешней информации [2].

Поскольку каждый вид риска, как правило, допускает несколько вариантов его уменьшения, то возникает задача оценки сравнительной эффективности этих вариантов.

После выбора метода минимизации риска, следует принять решение о степени достаточности выбранных мер.

Процесс непосредственного воздействия на риск осуществляется различными способами. Применение конкретного способа обусловлено его эффективностью в конкретной ситуации.

Управление финансовыми рисками экономического субъекта является процессом предвидения и нейтрализации негативных финансовых последствий. Системный подход к управлению финансовыми рисками помогает экономическому субъекту эффективно распределять ресурсы в процессе нейтрализации рисков. Данный подход к управлению финансовыми рисками обуславливает необходимость рассмотрения разнообразных рисков, относящихся к одному объекту как единого комплекса факторов. При этом мероприятия по управлению финансовыми рисками рассматриваются как единая система.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мамаева Л. Н. Управление рисками. М.: Дашков и К, 2013. 256 с.
2. Рыхтикова Н. А. Анализ и управление рисками организации. М.: Форум, 2012. 240 с.
3. Уродовских В. Н. Управление рисками предприятия. М.: ИНФРА-М, 2012. 168 с.
4. Хахонова И. И. Развитие методики управления финансовыми рисками // Фундаментальные исследования. 2012. № 6-1. С. 59.

Пащенко С. Н., Трепачева А. А.

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

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ КОМПЛЕКСНОЙ МАЛОЭТАЖНОЙ ЗАСТРОЙКИ

Аннотация: Малоэтажное строительство в последние десятилетия очень распространено в нашей стране и за рубежом, так как его применение позволяет снизить стоимость строительства и при этом одновременно сократить стоимость расходов на эксплуатацию зданий. С появлением на строительном рынке России качественно новых строительных материалов появилась возможность значительно сократить стоимость 1 м² жилья и в то же время улучшить качество возводимых зданий и сооружений.

Ключевые слова: малоэтажное строительство, новые технологии и материалы, снижение затрат строительного производства, доля затрат, конструктивное решение, оптимизация затрат.

Одной из самых актуальных проблем на современном этапе является вопрос обеспеченности населения жилой площадью. Вопрос приобретения жилья остается довольно острым в связи с сохранением тенденции увеличения

стоимости конечной строительной продукции. В настоящее время одним из факторов, способствующих преодолению сложившейся ситуации, является строительство малоэтажных домов с применением новых конструктивных решений, которые помогают снизить сроки и стоимость конечной строительной продукции при сохранении качества.

Значительная часть малоэтажного строительства осуществляется при комплексном освоении новых экологически благоприятных территорий, что позволяет учесть полный спектр особенностей строительной площадки для организации эффективной инженерной и транспортной инфраструктуры, обеспечивая, таким образом, действительно высокие показатели среды обитания и относительно комфортные условия проживания разных слоев населения.

В целом малоэтажное домостроение обладает рядом существенных преимуществ по сравнению с традиционным для России строительством многоэтажного жилья, в числе которых отметим следующие:

1. Возможность применения альтернативных строительных материалов, имеющих низкую себестоимость, при сохранении высоких эксплуатационных характеристик (качественных и теплоэффективных);
2. Темпы возведения малоэтажного жилья позволяют комплексно осваивать обширные территории, в том числе со сложным рельефом;
3. Экологичность;
4. Теплоэффективность;

Однако существует ряд проблем, сдерживающих развитие малоэтажного жилищного строительства. Одной из таких проблем является выбор строительных материалов. Традиционно в многоэтажном и малоэтажном строительстве используется кирпич, что может существенно повысить себестоимость строительства. Применение большинства новых материалов и технологий в отрасли направлено на сбережение энергии.

Анализ особенностей малоэтажного строительства вызывает необходимость по-новому планировать процесс их возведения. И в первую очередь это касается выбора материалов и технологии, стеновых ограждающих конструкции, кровли и по показателям их энергоэффективности, трудоемкости изготовления и стоимости.

Необходимость выбора обусловлена тем, что в настоящее время число вариантов конструктивных решений, а соответственно, технологий их строительства весьма велико. Выбор наиболее целесообразного из них является важнейшей задачей перед началом строительства любого объекта. Критериями выбора должны являться, кроме таких традиционных, как технологичность, стоимость, пожелания заказчика, обусловленные реалиями рынка недвижимости. К таким реалиям следует отнести: наличие материалов, квалификации исполнителей, сроки и продолжительность строительства. Не последнюю роль в этом сложном процессе выбора играют такие показатели, как теплозащитные свойства, надежность, долговечность, огнестойкость, прочностные и весовые характеристики материалов. Не менее важным

показателем перед началом строительства объекта является оценка ожидаемой прибыли для подрядчика при условии, что будет выигран тендер, и вообще целесообразность строительства, а также планируемое снижение себестоимости квадратного метра общей площади в результате выбора конструктивно-технологического решения здания и применения, соответствующих организационно-технологических решений [2].

Следует также рассмотреть строительный процесс со стороны стройиндустрии в целом, со стороны частных фирм и со стороны проектировщиков.

Частная компания всегда преследует одну цель – получение максимальной прибыли, и только рынок может заставить ее снизить цену, а этого, при огромном дефиците жилья, никогда не произойдет.

Безусловно, риск кроется в проектах, где применяются новые или развивающиеся строительные технологии и материалы. Обычно разработчик применяет те технологии, которые он хорошо знает или которые используются и апробированы на рынке в течение некоторого времени. На рынке происходит постоянное развитие систем, оборудования, материалов, методик, что может быть полезным для проектирования. Проектировщики должны быть осторожны при использовании новых строительных технологий, техники, систем и материалов по проектам. К сожалению, большинство проектировщиков считают, что все вопросы, связанные с применением новых строительных материалов, глубоко изучаются производителями перед выходом продукта на рынок. Одновременно заказчик ожидает и требует, чтобы проектная фирма несла ответственность за работу; однако цикл обновления так ускорился, что часто проектировщик не имеет достаточно времени, чтобы полностью исследовать, испытать и интегрировать новые компоненты в свою работу.

Чтобы доказать теорию на практике, в качестве объекта исследования был выбран реальный проект малоэтажной застройки. Данный проект предусматривает строительство двенадцати трёхэтажных секционных домов в жилом квартале «Светлый литер» микрорайона «Шуист» в городе Пенза, Пензенской области. Все жилые дома выполнены по индивидуальному проекту и в плане представляют собой прямоугольную форму. Все запроектированные дома - секционного типа с количеством секций в доме от двух до четырех. В табл. 1 приведены технико-экономические показатели проекта застройки.

Таблица 1

Технико-экономические показатели

Наименование	Показатели
Площадь участка освоения, га	4,6746
Площадь застройки, всего, м ²	13147,79
Площадь покрытий в пределах отведенного участка, м ²	25316,84
Площадь озеленения в пределах отведенного участка, м ²	8281,37

Выделив основные преимущества малоэтажного строительства и то, что при таком строительстве удобнее применять различные энергосберегающие материалы и технологии и выявив на какие строительные работы приходится

большая доля затрат, можно снизить суммарные затраты путем применения более совершенных и экономичных материалов и технологий.

В табл. 2 двенадцать трёхэтажных домов были разделены на 3 группы по количеству подъездов в каждом доме и рассчитаны суммарные затраты по каждой группе домов, в частности, по разделам сметной документации.

Таблица 2

Сметная стоимость строительства по трём группам домов

Наименование	К4	К3	К2
	Дом № 3,4,5,6,7 (4-х подъездные)	Дом № 1,2,9,11 (3-х подъездные)	Дом № 8,10,12 (2-х подъездные)
Земляные работы	857860	664653	376742
Фундамент	42719932	23362839	8549326
Стены	25532734	12836047	611995
Перегородки	110058010	6819682	2853149
Перекрытия	1751093	1119207	668765
Плиты перекрытия и покрытия	28780278	15804286	8621563
Лестницы	5953457	4430993	754461
Балконы	624357	124693	385644
Чердак	19114397	11152662	5764502
Кровля	14460763	9956370	4499875
Окна, балконные двери, витражи	16378378	9457809	4493003
Двери	9260543	4961039	3352418
Полы	18781195	10545215	4975321
Внутренняя отделка	25700582	14223071	6910530
Наружная отделка	23991409	15507454	10282475
Итого	244964988	140934164	70087123

Проанализировав сметную документацию многоквартирного малоэтажного выявилось, что значительная доля затрат приходится на:

- фундамент (16,5%);
- стены наружные (10%);
- перекрытия и покрытия (12%);
- перегородки (4,6%).
- другие.

Какое бы строение Вы не сооружали - многоэтажное здание или загородное жилье - строительство фундамента должно дать надежную основу, благодаря которой постройка будет прочна и долговечна. Поэтому неудивительно, что во всех группах домов затраты на фундамент максимальны.

На втором месте перекрытия и покрытия, что также закономерно, так как прочность - главное требование к перекрытию. Оно должно выдерживать собственный вес, вес опирающихся на него конструкций здания (внутренних перегородок), а также мебели, оборудования, людей, следовательно, и не удивительно, что затраты на данную конструктивную часть дома занимают не маленький удельный вес во всем объеме затрат.

На стены приходится в среднем 10% всех затрат. Главные показатели стен жилого помещения - это теплый дом с оптимальным уровнем влажности, свежести и шума. На фоне постоянного подорожания стоимости газа и электричества тепло сберегающее строительство становится все более популярным. Учитывая, что объектом исследования является проект малоэтажной застройки, как раз применить энергосберегающий стеновой материал не составит труда и будет самым оптимальным решением.

Если говорить об актуальности вопроса внедрения современных технологий в сферу строительства, то можно отметить такие преимущества от внедрения [1]:

1. Снижение себестоимости строительства, увеличение рентабельности;
2. Увеличение эксплуатационных характеристик зданий и сооружений; расширение возможностей эксплуатации;
3. Повышение энергетической эффективности зданий и сооружений;
4. Создание новых и нестандартных технических решений.

Таким образом, возможно добиться экономии затрат и снижении трудозатрат при замене используемых технологий при малоэтажном типовом строительстве на новые инновационные технологии и решения в данных конструктивных решениях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Асаул А. Н., Старовойтов М. К., Фалтинский Р. А. Управление затратами в строительстве. СПб: ИПЭВ, 2013. 392 с.
2. Добрусин А. М. Снижение себестоимости продукции: Резервы, опыт. М.: Профиздат 2012 г. 120 с.

Рахматуллина Ю. А., Шагимарданова Э. Р.

ФГОБУВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (филиал в г. Уфа)

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы повышения инвестиционной привлекательности предприятия в условиях финансового кризиса. Выявлены причины финансового кризиса в России, обоснована необходимость использования государственных программ для устойчивого функционирования предприятия.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовый кризис, финансовые санкции, государственные программы.

Российская экономика в настоящее время переживает не лучшие времена. Анализ социально-экономического развития за 5 месяцев (январь-май 2015 г.) показывает, что экономический спад продолжается, скорость спада в производственном секторе растет, дно кризисного спада не достигнуто, признаков оживления нет ни в одной сфере. Падение по итогам 2015 года

ожидается экспертами (согласно консенсус-прогнозу "Интерфакса", подготовленному в конце декабря) на уровне 3,9 % при среднегодовой цене на нефть в \$52 за баррель. В 2016 году вероятно продолжение рецессии - спад при тех же ценах в \$52 прогнозируется на уровне 0,2 %. При этом очевидно, что вариант с ценами на нефть в районе \$ 50 в 2016 году выглядит очень оптимистично на фоне текущих котировок Urals в \$32 за баррель.

Заявления президента США относительно того, что Россия находится в глубокой рецессии, оказываются более обоснованы и убедительны, чем оценки российских политиков относительно динамики социально-экономического развития страны. Неадекватность оценок снижает качество государственного управления.

Выросла инфляция на продовольствие и другие потребительские товары (согласно Росстату в 2015 году инфляция составила 16,7 %), безработица выросла на 5,1 %, а уровень жизни большинства граждан снизился.

Анализ показывает, что негативные тенденции в российской экономике, в том числе замедление темпов экономического роста, наблюдались в течение ряда лет еще до украинского кризиса. Так, если в 2011 г. ВВП России вырос на 4,3 %, то в 2012 г. – на 3,4 %, а в 2013 г. – всего на 1,3 %. По мнению Холодкова В.М. «основная причина заключалась в накоплении структурных деформаций, дисбалансов и диспропорций, которые стали результатом либеральной экономической политики, сконструированной по чертежам МВФ». Таких деформаций и диспропорций накопилось много, например:

1) чрезмерная роль топливно-энергетического сектора и падение обрабатывающей промышленности, которые были обусловлены нацеленностью экономики на вывоз нефти, газа и другого сырья;

2) узкая направленность экспорта энергоресурсов на Европу при неразвитости других географических направлений внешней торговли;

3) сильное наращивание российскими банками и кампаниями внешних заимствований на фоне широкой утечки капиталов из страны;

4) отклонение внешнеполитического курса (попытка оспорить доминирование Запада на международной арене и построить многополярный мир в сотрудничестве с государствами БРИКС) и несоответствие внешнеэкономическим связям (ориентация товарных и финансовых потоков на Запад).

Таким образом, по нашему мнению, западные санкции не породили кризис, а лишь усилили в ней негативные тенденции, проявившиеся за несколько лет до украинского кризиса.

Кризис сначала затронул банковский сектор, который лишился доступа к западным кредитам. Затем, финансовый кризис стал ощущаться и в реальном секторе экономики. Российским предприятиям, особенно малым и средним, все труднее стало получить банковский кредит. В первом квартале 2015 года объем кредитов нефинансовым организациям сократился на 4,7 %, затем тенденция была положительной, но за октябрь снизился на 0,4 % - до 31 трлн. руб.

635,5 млрд. рублей. В целом за январь-октябрь 2015 года кредиты нефинансовому сектору увеличились на 7,1 %.

Как известно, любой бизнес поддерживается спросом и предложением. Во время финансового кризиса предприятия теряют и то, и другое. В сложившихся экономических условиях каждый руководитель предприятия старается оптимизировать расходы и в тоже время забывает, что его предприятие может потерять свою инвестиционную привлекательность для инвесторов.

Сегодня последствия кризиса коснулись многих предприятий. Главным критерием стабильности бизнеса является его финансовое состояние, инвестиционная привлекательность. Стабильный бизнес – это бизнес, который не обременен большими кредиторскими задолженностями и который имеет понятный рынок сбыта. Стабильное финансовое состояние предприятия во время финансового кризиса может сложиться и в силу случайных обстоятельств, и в силу стратегической линии руководителей предприятий.

Так, если предприятие включилось в какую-то государственную программу, которая, несмотря на кризис, продолжает финансироваться, то продукция этого предприятия будет востребована даже в сложившейся ситуации. У этих предприятий реализация стабильная. Правда, таких предприятий, к сожалению, сейчас мало.

Теперь нужно обратить внимание именно на государственные программы всех уровней: муниципальные, региональные, федеральные. Руководитель должен сконцентрировать все силы предприятия, чтобы попытаться стать участником этой программы. Руководитель предприятия может быть уверен, что по окончании сделанной работы получит обещанную сумму и, что особенно важно, вовремя. Стоит отметить, что большинство предприятий, занимающихся производством продукции на заказ, страдают именно оттого, что заказчики либо отказываются от оплаты продукции, либо затягивают ее на длительное время, формируя дебиторскую задолженность, что негативно сказывается на финансовом состоянии. Например, есть региональная программа по строительству дорог. Предприятия, занимающиеся изготовлением материалов для такого строительства, имеют возможность заключить договор с областным правительством. Таким образом, в программе только по строительству автотрасс могут поучаствовать сразу несколько компаний.

Стоит отметить, что таких программ довольно много, и сейчас предприятия и организации, которые занимаются деятельностью, востребованной в этих программах, могут пережить кризис именно за счет участия в подобных проектах.

Кроме того, есть федеральные программы по здравоохранению. В них могут поучаствовать предприятия, производящие медицинскую технику, расходные материалы, лекарственные средства.

Любому руководителю в условиях, в которых все сегодня оказались, важно понимать, где и как он может реализовать свою продукцию. Так что нужно непрерывно отслеживать конъюнктуру рынка. Владельцам различных

бизнесов стоит также следить за любыми изменениями, которые происходят в отрасли, даже следить за конкурентами и подхватывать заказы, которые теряют более слабые предприятия.

Сегодня каждое предприятие оптимизирует свои расходы за счет сокращения сотрудников, уменьшения заработной платы. Конечно, образуется небольшой бюджет, который необходимо потратить на развитие предприятия. Однако многие руководители боятся расставаться с этими деньгами, предпочитая оставить их, что называется, на черный день. Представляется, что в условиях кризиса есть необходимость вложить средства в модернизацию предприятия, нанять новых сотрудников, провести тренинги. Необходимо простимулировать работу менеджеров, которые отвечают за распространение продукции или услуги.

Финансовый кризис – это уникальная возможность перестроить бизнес с точки зрения повышения его качества. При этом необходимо отказываться от лишних работников, повышать активность существующего персонала, их обучать, чтобы они стали лучше как менеджеры, рекламисты, повышали свою техническую квалификацию. Ведь кризис не будет длиться вечно, когда он завершится, бизнесмен будет иметь команду первоклассных специалистов. Необходимо обеспечить изменение качественного состава персонала и технологий, затем, чтобы быть готовым наиболее энергично развивать свой бизнес после завершения кризиса. Все это в совокупности позволит увеличить инвестиционную привлекательность российских предприятий в условиях современного финансового кризиса.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что в современных экономических условиях понимание инвестиционной привлекательности предприятия и базирующиеся на нем методология и методика её исследования не исчерпывается финансово-экономическими сторонами этого понятия. Под инвестиционной привлекательностью следует понимать систему экономических отношений между субъектами хозяйствования по поводу эффективного развития бизнеса и поддержания его конкурентоспособности. Такие отношения можно оценить совокупностью показателей эффективности аспектов деятельности предприятия, которые разделяются на формальные показатели (ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и другие), рассчитываемые на основании данных финансовой отчетности, и неформальные (рынки сбыта, конкурентов и другие), не имеющие четкого набора исходных данных и оцениваемые экспертным путем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Холодков В. М. О санкциях, их влиянии на Россию и нашей экономической политике. URL: <http://riss.ru/analytics/11886/> (дата обращения 24.11.2015).
2. Цыркунова Т. А. Сущность дефиниции «инвестиционная привлекательность» // Проблемы экономики. 2013. №3 (110). С. 36–39.
3. Чередникова А. О. Параметры инвестиционной привлекательности предприятия // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2015. № 12. С. 21–25.

4. Чараева М. В. Способы сохранения инвестиционной привлекательности предприятия в условиях кризиса // Финансовый менеджмент. 2012. №4. С. 43–48.

Тюлюпов Г. И., Шарипова Р. Н.

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

СТОИМОСТНОЙ ПОДХОД КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: В статье рассмотрен стоимостной подход и его значение при оценке эффективности управления финансовой деятельностью организации, приведена модель экономической добавленной стоимости, охарактеризована ее роль в процессе управления финансовыми потоками в системе финансового менеджмента компании.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый поток, стоимость компании, денежный поток, экономическая добавленная стоимость.

Повышение качества и эффективности управления – одна из главных задач большинства современных компаний, так как только принятие качественных управленческих решений обеспечивает поддержание стабильного уровня финансовой устойчивости и платёжеспособности организации, способствует максимизации прибыли при минимальном значении рисков и служит средством по формированию эффективной финансовой политики.

Управление деятельностью фирмы является качественным и эффективным только тогда, когда оно способствует максимальному получению прибыли, сохранению и увеличению имеющихся у предприятия ресурсов для его благополучного развития и расширения масштабов его деятельности. Всё это становится определяющим для повышения уровня конкурентоспособности компании. В связи со всем этим, в условиях постоянно нарастающей нестабильности мировой экономики, всё сильнее проявляется необходимость поиска наиболее эффективных моделей управления бизнесом. При осуществлении данного процесса каждому предприятию приходится искать наиболее выгодные пути своего развития и совершенствования эффективности своей деятельности. Основываясь на уже существующие методики, постоянно внедряются новые способы и методы управления. На сегодняшний день всё более широкое распространение получает представление процесса управления компании с учётом её стоимости, а также стоимостное управление, как наиболее эффективный способ решения вопросов, непосредственно связанных с руководством деятельностью компании [2].

Под стоимостью предприятия подразумевается не только его рыночная стоимость, но также она рассматривается как признак его успешного развития, характеристика, показывающая степень эффективности инвестиций собственников бизнеса, служит показателем инвестиционной привлекательности для потенциальных инвесторов. В результате стоимость становится своего рода индикатором текущего состояния предприятия, отражает результаты деятельности компании в динамике.

Сегодня применение стоимостной модели управления деятельностью при принятии управленческих решений получает всё более широкое распространение. При использовании данного метода основной целью фирмы является максимизация её прибыли, поскольку именно объём получаемой прибыли выступает в качестве самой точной меры оценки эффективности финансовой политики, осуществляемой руководством. Применение показателя стоимости компании в качестве критерия эффективности её деятельности имеет ряд преимуществ. В частности то, что данный показатель имеет чёткое финансовое выражение и может быть измерен, а также он применим в любой компании независимо от отрасли. Кроме того показатель стоимости не имеет временных ограничений и может быть ориентирован на будущее.

При применении данной методики одним из важнейших этапов выступает определение группы факторов, на основе которых осуществляется определение стоимости предприятия, то есть расчёт финансовых показателей, применяя которые рассчитывается стоимость компании, оценивается эффективность управления её деятельностью и её финансовыми потоками. Существуют различные модели для проведения такой оценки. К одной из них, которая наиболее полным образом отвечает все необходимым требованиям, относится модель «Экономической добавленной стоимости» или EVA [1].

Экономическая добавленная стоимость или EVA (от англ. economic value added) - показатель, отражающий эффективность деятельности предприятия, который определяется как разность между прибылью компании от текущей деятельности за вычетом налогов и величиной платы за инвестированный капитал.

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

где: NOPAT – прибыль от операционной деятельности после уплаты налогов без учёта процентов;

WACC – средневзвешенная стоимость капитала, то есть норма прибыли, получаемая на инвестированные средства;

IC – инвестиционный капитал, сумма совокупных активов на начало года за вычетом беспроцентных текущих обязательств.

Расчёт средневзвешенной стоимости капитала (WACC) осуществляется по формуле:

$$WACC = R_e \frac{E}{V} + R_d (1 - t) \frac{D}{V} \quad (2)$$

где: R_e, R_d – ожидаемая и требуемая доходность собственного и заемного капитала соответственно;

$E/V, D/V$ – доля собственного и заемного капитала в капитале предприятия;

t – ставка налога на прибыль.

Таким образом, показатель экономической добавленной стоимости выступает средством оценки эффективности использования компанией своего

капитала. На основании данной модели определяется, насколько рентабельность предприятия превышает средневзвешенную стоимость капитала. Чем выше значение экономической добавленной стоимости, тем более эффективно используется капитал у предприятия. Кроме того на основе системы показателей данной модели выделяются основные рычаги и факторы управления деятельностью организации, такие как NOPAT, WACC и IC.

Кроме того, показатель экономической добавленной стоимости может использоваться в процессе управления финансовыми потоками организации. В этом случае применяется понятие свободного денежного потока, под которым понимается поток денежных средств, доступный для распределения после осуществления инвестиций в основные средства и капитал, обеспечивающих минимальный необходимый уровень поддержания операционной деятельности предприятия. Величина свободного денежного потока определяется как разность между операционным денежным потоком и валовыми инвестициями в увеличение оборотного основного капитала, а также на основании формулы:

$$FCF = \text{NOPAT} - \text{Чистые инвестиции}. \quad (3)$$

Существует 5 способов использования свободных денежных потоков:

- 1) погашение остаточной суммы долга;
- 2) выплата процентов кредиторам;
- 3) выплата дивидендов;
- 4) выкуп акций;
- 5) вложение средств в ликвидные ценные бумаги или другие не операционные активы.

Кроме того денежный поток подразделяется на денежный поток кредиторам, денежный поток собственникам, а также денежный поток для приобретения не операционных активов. В свою очередь эти показатели подразделяются на:

$$\text{Денежный поток кредиторам} = \text{Затраты на обслуживание долга} + \text{Выплата основной части долга}, \quad (4)$$

$$\text{Денежный поток собственникам} = \text{Выплата дивидендов} + \text{Выкуп акций}. \quad (5)$$

Таким образом, показатель экономической добавленной стоимости имеет ряд преимуществ. Для эффективного управления финансовыми потоками организации и как следствие её устойчивого развития руководству необходимо иметь в своём распоряжении инструментарий, наиболее полно отражающий прибыльность предприятия, а также рычаги воздействия на неё. Модель «EVA» даёт чёткую систему показателей результативности деятельности любой компании и даёт достаточную ясную картину того, как менеджмент может регулировать необходимые параметры, а также представляет эффективную модель управления финансовыми потоками предприятия. В результате, использование показателя EVA в финансовом менеджменте способствует повышению эффективности деятельности организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2004. 225 с.
2. Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компании // Школа финансового анализа. <http://www.beintrend.ru/2011-09-04-15-57-30>. (Дата обращения: 16.02.2016).

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Агафонов Н. А., Закиров Ф. Г., Криони О. В.

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

СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация: Оценка инвестиционной привлекательности является важным аспектом принятия финансовых решений, как для отечественных, так и для иностранных инвесторов. Рассмотренные в статье методы широко применяются и являются наиболее распространенными, к ним относятся SWOT анализ, модель конкуренции Портера и модель McKinsey/GE, составление аналитических, информационных и прогнозных показателей

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, методы, нефтегазовая отрасль, SWOT анализ, модель конкуренции Портера и модель McKinsey/GE

Инвестиционная привлекательность – это совокупность различных объективных признаков, свойств, средств, возможностей экономической системы, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [1]. Инвестиционная привлекательность - обобщающая характеристика преимуществ и недостатков инвестирования отдельных направлений и объектов с позиции конкретного инвестора [2]. Оценка инвестиционной привлекательности отдельных объектов инвестирования зависит от многих факторов и носит строго индивидуальный характер.

Методы оценки инвестиционной привлекательности имеют множество форм и видов. К наиболее часто используемым можно отнести: мониторинг системы информативных показателей, построение системы аналитических показателей, их анализ и оценка, прогнозирование инвестиционной привлекательности, SWOT анализ, модель конкуренции Портера и модель McKinsey/GE.

Мониторинг системы информативных показателей помогает потенциальному инвестору оценить уровень инвестиционной привлекательности без проведения глубокого аналитического анализа, он способен продемонстрировать проблемы и преимущества на основе официально опубликованных и находящихся в открытом доступе данных об отрасли в конкретной стране или регионе.

Построение системы аналитических показателей – метод, способный более точно и подробно раскрыть потенциал будущих инвестиций с точки зрения и их финансовой отдачи, и других важных для инвестора результатах. На основе последующего анализа и оценки рассчитанных показателей возможно дальнейшее решение по поводу инвестиций.

Прогнозирование инвестиционной привлекательности – метод, тесно связанный с предыдущим, способен оценить необходимость инвестиций в отрасль в будущем, как при покупке предприятия из отрасли, так и при его продаже.

SWOT - анализ бизнеса помогает составить сводную оценку сильных и слабых сторон компании, проанализировать риски и возможности для роста бизнеса в сегменте, разработать стратегии на основе имеющихся преимуществ компании и составить план защитных мероприятий для минимизации угроз. Однако стоит отметить что SWOT- анализ является универсальным методом оценки инвестиционной привлекательности, а также является инструментарием оценки так что перед применением данного анализа нужно провести подготовительные стадии:

1. Провести анализ рынка данной отрасли.
2. Определить сильные и слабые стороны.
3. Определить угрозы и возможности роста.
4. На основе собранной информации составить таблицы 1 и 2.

Далее представлена сводная таблица для нефтегазовой отрасли.

Таблица 1

Сильные и слабые стороны компании

Сильные стороны (S):	Слабые стороны (W):
Размер рынка и экономико-географическое положение;	Внедрение инноваций;
Сильные стороны (S):	Слабые стороны (W):
Наличие большого количества углеводородов (газ и нефть);	Защищенность инвесторов;
Наличие высококвалифицированных специалистов.	Неясность будущего налогообложения отрасли.

Таблица 2

Угрозы и возможности роста компании

Потенциальные возможности (O):	Пути решения:
Присутствие в топ-20 рейтинга наиболее активных инвестиционных компаний России 6 нефтегазовых компаний (по версии RAEX - "Эксперт РА");	- Развитие не только добывающих мощностей и инфраструктуры нефтегазовой отрасли России, но инвестиции в перерабатывающую промышленность, что несет дополнительную прибыль как инвесторам, так и всей экономике России; - Размер рынка и экономико-географическое положение способствуют разведке и развитию новых нефтегазовых комплексов;

Привлечение инвестиций в страну и нефтегазовую отрасль, в частности благодаря РФПИ (Российский фонд прямых инвестиций).	- Необходимость более активного внедрения инновационных решений для развития нефтегазовой отрасли;
Потенциальные угрозы (Т):	- Разработка законодательных мер, предназначенных для защиты инвесторов, при осуществлении последними инвестиционной деятельности на территории Российской Федерации; - Прозрачность и ясность относительно будущих налоговых ставок для нефтегазовой отрасли Российской Федерации; - Проведение дополнительных консультаций и специализированных форумов для преодоления недоверия негативных ожиданий иностранных инвесторов относительно перспектив их деятельности на территории Российской Федерации, с целью привлечения дополнительных инвестиций в нефтегазовую отрасль.
Приверженность к развитию только добывающей инфраструктуры нефтегазовой отрасли;	
Снижение инвестиционной привлекательности страны в виду геополитических и экономических кризисных явлений.	

Анализ 5 конкурентных сил по Портеру помогает оценить уровень конкуренции в сегменте, конкурентоспособность товара компании и проанализировать угрозы для компании со стороны рыночных факторов.

Первая сила: угроза появления новых игроков.

Сила влияния новых игроков зависит от входных барьеров отрасли скорости влияния существующих игроков рынка. Портер выделил 6 входных барьеров:

1. Экономия на масштабе
2. Сила существующих торговых марок
3. Потребность в капитале
4. Высокие постоянные издержки
5. Доступность к каналам распределения
6. Политический фактор
7. Дополнительные угрозы

Вторая сила: рыночная власть покупателей

Покупатели могут оказать влияние на конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность, так как они являются конечными потребителями готовой продукции и могут диктовать условия к производителям тем самым снижать или увеличивать спрос, воздействовать на конкуренцию, а также косвенно влиять на качество товара.

Третья сила: рыночная власть поставщиков

Поставщики также могут оказывать влияние, так как они являются владельцами ресурсов и могут влиять на отрасль посредством изменения цен на сырье.

Сила четвертая: появление товаров заменителей

Особую угрозу для роста и прибыли компании предоставляют следующие виды товаров:

- Товары-заменители, способные обеспечить лучшее соотношение «цена-качество». Такие товары при отсутствии высокого уровня дифференциации будут всегда стимулировать потребителя к переключению.

- Товары-заменители, производимые крупными игроками, имеющими высокие прибыли на альтернативных рынках и способные иметь на существующем рынке менее прибыльный бизнес.

Сила пятая: внутриотраслевая конкуренция

Соперничество среди существующих конкурентов сводится к стремлению любыми силами улучшить свое положение на рынке, завоевать потребителей рынка. Интенсивная конкуренция приводит к ценовой конкуренции, увеличению затрат на продвижение товара, иногда к повышению качества продукции, увеличению инвестиций в новые разработки. Все это снижает прибыльность отрасли.

В основе матрицы McKinsey/ GeneralElectric (GE) лежит два показателя: привлекательность рынка, на который хочет вступить или на котором уже существует компания; и преимущества в конкуренции или конкурентоспособность товара компании на данном рынке. От силы данных показателей зависит портфельная стратегия компании:

- чем выше конкурентоспособность товара, и чем выше привлекательность рынка - тем выше потенциал достижения успехов в данном направлении бизнеса

- чем слабее товар компании относительно конкурентов, чем ниже привлекательность отрасли - тем ниже возможности для роста бизнеса в данном направлении

- Критерии привлекательности и конкурентоспособности рождаются из анализа внешней среды (рынка) и внутренней среды (имеющихся ресурсов компании). Критерии очень перекликаются с критериями SWOT-анализа и могут быть заимствованы из него.

- Показатели для оценки привлекательности сегмента

- привлекательность сегмента с точки зрения потенциальных объемов продаж

- способность сегмента обеспечить долгосрочную прибыль компании;

- отсутствие рисков на рынке (риски = потенциальные угрозы, которые влияют на нестабильность продаж сегмента в долгосрочном периоде)

В процессе оценки инвестиционной привлекательности отраслей также важно учитывать жизненный цикл предприятий, состоящий из фаз рождения, роста, расширения, зрелости и спада.

Подводя итог сравнению можно прийти к выводу, что рассмотренные ранее методы относятся больше к универсальным методам оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отрасли, однако их не следует исключать из возможных методик оценки нефтегазовой отрасли, поскольку на их основе можно составить оценку для иностранных инвестиций.

Достоинствами данных методик является простота составления, логичность выводов, а также объективность результатов, но при их использовании оперируются больше обобщенные показатели, и нет конкретики по отраслям, производству, регионам. Для отечественных инвесторов наиболее понятным и распространенным является метод составления аналитических показателей (относительных, абсолютных) для составления которых используются данные отчетности, официальной статистики Росстата РФ

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Валинурова Л. С., Казаков, О. Б. Управление инвестиционной деятельностью. М.: КНОРУС, 2005. 384 с.
2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Спб.: Ника-Центр, 2001. 512 с.

Валиева В. В., Вильданова Л. М.

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

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Аннотация: В данной статье предлагается подход к оценке потенциала диверсификации производства путем построения оптимизационной модели, с учетом производственных и финансовых возможностей предприятия. При этом учитываются спрос на потенциальные виды продукции и влияние диверсификации на показатели результативности деятельности.

Ключевые слова: диверсификация, производство, оценка, потенциал.

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

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

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

На макроуровне роль и значение диверсификации определяется ее непосредственным участием в демонополизации экономики и становлении рыночной среды, развитии конкуренции и создании автономных

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

Принципиальное значение диверсификации состоит в том, что она является одним из средств разрешения основного противоречия экономической науки - представления о редкости ресурсов и неограниченности потребностей. Иначе говоря, она способствует, с одной стороны, решению проблемы рационального использования ресурсов путем более полного вовлечения в производственный оборот всех наличных ресурсов предприятия и, с другой - связана с наиболее эффективным распределением ресурсов между альтернативными вариантами использования. Необходимость непрерывно преодолевать количественную и качественную ограниченность производственных ресурсов и обеспечивать на этой основе удовлетворение возрастающих потребностей разрешается на практике посредством своевременного снятия с производства устаревшей продукции, модернизации и модификации традиционных изделий и повышения экономической эффективности производства новых товаров.

Диверсификация производства - это один из оптимальных путей обеспечения стабильной деятельности предприятия, а так же предотвращения его банкротства, путем расширения ассортимента выпускаемой продукции, освоения новых видов производств. В условиях постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры, диверсификация производства является одним из наилучших способов реагирования на снижение спроса на выпускаемую продукцию.

Однако возникает вопрос: имеются ли у предприятия возможность реагирования на снижение спроса путем перехода к выпуску других, востребованных рынком видов продукции. Для оценки таких возможностей предприятия необходимо оценить потенциал диверсификации производства.

Следует отметить, что вопрос числовой оценки потенциала диверсификации производства остается в настоящее время нерешенным.

Под потенциалом диверсификации производства следует понимать возможности предприятия как производственные, так и финансовые выпускать продукцию отличную от уже выпускающихся, при этом обеспечив положительный финансовый результат от данной деятельности.

В первую очередь, независимо от принадлежности предприятия к какой либо отрасли, оценка потенциала должна проводиться с учетом производственных возможностей предприятия, потребностей рынка, а также

необходимо учитывать влияния возможной диверсификации производства на финансовые результаты предприятия.

Таким образом, на начальном этапе оценки потенциала диверсификации производства следует дать ответы на следующие вопросы, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Определение потенциальных видов продукции

№	Вопрос
1	Какую продукцию на сегодняшний день предприятие может начать производить с учетом своих производственных ресурсов (каков перечень продукции, которую предприятие могло бы производить)?
2	Каков спрос на продукцию, которое предприятие могло бы производить и каковы прогнозы относительно спроса на перспективу?
3	Какие результаты могло бы приносить предприятию выпуск новой продукции и как они соотносятся с результатами, которое предприятие имеет сегодня?
4	Какую именно продукцию предприятию выгодно начать осваивать?

Результатом данного этапа является перечень потенциальных видов продукции, которые предприятию было бы целесообразно начать производить. Из перечня потенциальных видов продукции следует отобрать те, которые будут приносить предприятию наибольшую экономическую выгоду и производство которых будет целесообразным.

После определения перечня видов продукции, которые предприятие собирается производить, необходимо дать количественную оценку производственным ресурсам предприятия, так как их доступность ограничена. В первую очередь, необходимо определить насколько загружено оборудование, и какой объем новой продукции предприятие сможет начать производить, с учетом сохранения объемов выпуска основной продукции. Также следует определить, есть ли потребность в приобретении нового оборудования и найме персонала.

Однако наличие оценка потенциала не ограничивается производственными мощностями предприятия, приобретение нового оборудования, а также наем персонала требуют дополнительных финансовых затрат. Следовательно, важным моментом является также и учет финансовых возможностей. Однако при этом не стоит упускать тот факт, что любое вложение должно быть оправданным будущими доходами.

В целом получается, что перед предприятием стоит цель – определение максимально возможного объема выпуска нового вида продукции, с целью получения максимально возможного дохода и избежание банкротства. Однако достижение данной цели ограничено некоторыми факторами.

Таким образом, оценить потенциал диверсификации производства можно путем решения оптимизационной задачи. Целевую функцию можно представить в виде простой линейной зависимости, направленной на максимизацию финансовых результатов.

Данная модель будет иметь следующие ограничения:

- 1) Ограничение в производственных ресурсах;

- 2) Ограничение в финансовых ресурсах;
- 3) Ограничение на безубыточность производства новой продукции;
- 4) Ограничение на рыночный спрос новой продукции.

Оптимизационная модель, позволит рассчитать максимально возможные объемы производства потенциальных видов продукции, с учетом максимизации прибыли и также с учетом всех ограничений.

Показатели, которые будут получены в результате решения оптимизационной задачи, являются результатом всестороннего подхода к оценке потенциала диверсификации производства, так как учитывают как внутренние ограничения, так и внешние.

Для того чтобы оценить потенциал диверсификации производства данные, полученные путем решения оптимизационной задачи, следует сравнить с имеющимися показателями деятельности предприятия: с объемом продаж и прибылью предприятия.

Таким образом, в данной статье предлагается подход к оценке потенциала диверсификации производства путем построения оптимизационной модели. Данная модель основана на оценке имеющихся у предприятия производственных и финансовых возможностей производить виды продукции отличные от уже производимых видов. Также при этом учитывается спрос на потенциальные виды продукции и влияние диверсификации производства на повышение эффективности деятельности предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Донецкая С. С. Управление диверсификацией предпринимательской деятельности в условиях трансформации экономики/ С.С. Донецкая автореф. дисс. канд. экон. наук ТюмГУ. Тюмень. 2001. 21 с.
2. Васюхин О. В. Управление инновационной деятельностью предприятия в условиях диверсификации бизнеса. М.: Инновации. 2004. №3(70). 73 с.
3. Малюк В. И. Оценка эффективности диверсификации технологии // Инновации. 2005. №4. С. 84.
4. Немченко Г. Диверсификация производства: цели и направления деятельности // Проблемы теории и практики управления. 1998. №1. С. 110.
5. Титова О. Модернизация и диверсификация производства: эффективность вложения средств // Проблемы теории и практики управления. 2010 .N 10 .С. 73.

Валиева В. В., Гареева А. И.

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

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В данной статье описывается специальная методика оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий. Представленная методика включает в себя отраслевые особенности, которые характеризуются количественными и качественными показателями. Ее практическая значимость заключается

в формировании наглядной и подробной информационной карты для внутренних и внешних пользователей.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, квалиметрический подход, сельскохозяйственное предприятие.

Экономический рост экономики России во многом зависит от активной инвестиционной деятельности предприятий как основных субъектов хозяйствования. В этом случае инвестиции выступают как наиболее существенный фактор развития экономики. А прибыль, получаемая в результате их эффективной реализации, создает базу для интенсификации производственного процесса.

Поэтому особенно важно на сегодняшний день повышать инвестиционную привлекательность российских предприятий, осуществление которого невозможно без адекватной оценки достигнутых результатов в данной области.

Рассмотрев трактовки термина «инвестиционная привлекательность» можно прийти к выводу, что мнения ученых расходятся. В частности, Е. И. Шилов, О. В. Кухленко, А. Ф. Гойко вкладывают следующий смысл в понятие инвестиционной привлекательности компаний «...целесообразность осуществления капиталовложений в расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, которые рассматриваются как потенциальные объекты инвестирования».

Экономист А. И. Бланк под инвестиционной привлекательностью понимает интегральную характеристику отдельных предприятий (организаций) – объектов будущего инвестирования со следующей позиции:

- перспективность развития;
- объем и перспективы сбыта продукции;
- эффективность использования активов и их ликвидность;
- платежеспособность и финансовая устойчивость.

В наиболее широком понимании оценку инвестиционной привлекательности следует трактовать как систему действий потенциального инвестора, направленных на подбор наиболее перспективных и эффективных проектов либо хозяйствующих субъектов, которые соответствуют его финансовым возможностям и отраслевой направленности в рамках стратегического развития.

Несмотря на различия в подходах к определению и оценке понятия «инвестиционная привлекательность», на практике в распоряжении инвестора должны находиться действующие методики, обеспечивающие возможность объективно определить инвестиционный потенциал предприятия.

Один из ведущих российских экономистов В. И. Глазунов считает, что оценка инвестиционной привлекательности дает ответ на вопросы – куда, когда и сколько ресурсов может направить инвестор в процессе осуществления инвестиций.

Изучая существующие методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий, можно сделать вывод, что их довольно много.

Но они не всегда идеально подходят для сельскохозяйственных предприятий, так как не учитывают специфику отрасли: природно - климатические условия, степень государственной поддержки отрасли, экономический потенциал, финансовое состояние и уровень конкурентоспособности предприятия.

В соответствии с этим была разработана особая методика оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий на основе квалиметрического подхода, направленного на инвесторов, предприятие и государство. Такой подход состоит из количественных и качественных факторов оценки изучаемого объекта.

В результате корреляционного и теоретического анализа выстраивается иерархическое «дерево свойств» (рис. 1).



Рис. 1. Иерархическое «дерево свойств» квалиметрической модели оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий с коэффициентом весомости

На нулевом уровне находится инвестиционная привлекательность сельскохозяйственного предприятия, на первом уровне - ее свойства, обусловленные спецификой отрасли, на втором уровне - количественные и качественные показатели, характеризующие свойства первого уровня.

В оценке задействовано 14 показателей, значимость которых установлена в результате экспертного опроса.

Алгоритм применения данной методики включает следующие этапы:

1) Определить фактическое значение количественных и качественных показателей (рис. 1);

2) Привести различные количественные и качественные факторы к единому сопоставимому масштабу измерения за счет использования балльной системы оценок (Табл. 1);

3) Рассчитать интегральный коэффициент инвестиционной привлекательности предприятия (КИПП) с учетом коэффициентов весомости (рисунок 1) по формуле:

$$\text{КИПП} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \times X_i}{X_{\max}}, \quad (1)$$

где $i=1,2,3 \dots n$ – количество факторов; K_i – интегральный коэффициент весомости i -го фактора; X_i – балловая оценка i -го фактора; X_{\max} – максимально возможное количество баллов, которое равно 3.

Таблица 1

Балльная оценка факторов инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий

Показатель	Оценка фактора в баллах
Достижение целевых ориентиров роста, указанных в Программе развития	достижение ориентиров свыше 102% (3 б.); достижение ориентиров равен 98-102% (2 б.); ориентиры не достигнуты (1 б.)
Коэффициент использования ресурсного потенциала	более 0,7 (3 б.); от 0,4 до 0,7 (2 б.); менее 0,4 (1 б.)
Коэффициент использования производственного потенциала	более 0,7 (3 б.); от 0,4 до 0,7 (2 б.); менее 0,4 (1 б.)
Коэффициент использования рыночного потенциала	более 0,7 (3 б.); от 0,4 до 0,7 (2 б.); менее 0,4 (1 б.)
Коэффициент текущей ликвидности	от 1,5 до 3,5 (3 б.); более 3,5 (2 б.); менее 1,5 (1 б.)
Коэффициент финансовой устойчивости	от 0,6 до 0,9 (3 б.); более 0,9 (2 б.); менее 0,6 (1 б.)
Коэффициент окупаемости затрат	более 1,25 (3 б.); от 1,0 до 1,25 (2 б.); менее 1,0 (1 б.)
Коэффициент оборачиваемости активов	более 1,0 (3 б.); от 0,3 до 1,0 (2 б.); менее 0,3 (1 б.)
Занимаемая доля рынка	более 20% (3 б.); от 10% до 20% (2 б.); менее 10% (1 б.)
Уровень цен	высокий (3 б.); средний (2 б.); низкий (1 б.)
Применение инновационных технологий в производстве	инновац. разработки применяются на всех стадиях производственного процесса (3 б.); инновац. разработки применяются не на всех стадиях производственного процесса (2 б.); инновац. разработки не применяются (1 б.)

Показатель	Оценка фактора в баллах
Селекционно-племенная работа предприятия	предприятие со статусом «племенное» (3 б.); племенная работа ведется, статуса нет (2 б.); отсутствие племенной работы
Количество осадков	400-600 мм в год (3 б.); 300-400, 600-700 мм в год (2 б.); менее 300, более 700 мм в год (1 б.)
Длительность вегетационного периода	свыше 150 дней (3 б.); 100-150 дней (2 б.); менее 100 дней (1 б.)

После расчета интегрального коэффициента предприятия объединяются в группы в зависимости от уровня их инвестиционной привлекательности (табл. 2).

Таблица 2

Группировка сельскохозяйственных предприятий по инвестиционной привлекательности

Группы инвестиционной привлекательности предприятия	Значение КИПП	Характеристика предприятий
Инвестиционно привлекательные предприятия	$>0,75$	- высокая рентабельность основной деятельности; - стабильная финансовая устойчивость; - высокий уровень конкурентоспособности;
Потенциально привлекательные предприятия	0,5-0,75	- хорошее финансовое состояние; - средний уровень конкурентоспособности; - невысокая материально-техническая база; - значительный удельный вес заемных средств в структуре капитала.
Инвестиционно непривлекательные предприятия	$<0,5$	- низкая рентабельность основной деятельности; - плохое финансовое состояние; - низкий уровень конкурентоспособности; - нехватка квалифицированных кадров.

Чем ближе коэффициент к объекту, выбранному за «эталон», тем привлекательнее предприятие для инвесторов и тем больше у него шансов привлечь к себе дополнительные средства.

Таким образом, данная методика оценки инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий на основе квалиметрического подхода учитывает отраслевые факторы, которые характеризуются количественными и качественными показателями.

Такого рода оценка направлена на разные группы пользователей:

1) инвесторов – для выявления наиболее перспективного объекта вложения капитала;

2) предприятия – для определения уровня и динамики собственной инвестиционной привлекательности, а также выявления «проблемных зон»;

3) государство – для определения воздействия государственных программ поддержки на уровень инвестиционной привлекательности предприятий.

Практическая значимость данной методики заключается в построении наглядной и подробной информационной карты инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий с учетом интересов внутренних и внешних пользователей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ильина Е. А. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. Москва, 2013. №1 (304). С.19-24.
2. Кравцова А. Э. Финансовые источники инвестиционного потенциала России // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. №11. С.114-117.

Газизов Р. Б.

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

НОВЫЙ МЕТОД ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ ЁМКОСТИ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА

Аннотация. В данной статье приведен новый метод исследования динамики ёмкости автомобильного рынка, прогнозирования продаж, через введение нового понятия – «Моторесурс».

Ключевые слова: мобильность, моторесурс, автомобиль, рынок, тренд, исследование, анализ, метод, абстракция, абстрагирование.

Автомобиль сегодня необходимость практически любого даже самого небольшого предприятия. В автомобильной отрасли существует ряд тенденций, благодаря которым можно судить о важности ее роли и значимости, связанных с ней отраслей в экономиках тех стран, которые промышленно развиты. Наблюдается совершенно новый подход в техническом развитии автомобиля, организации и технологии его производства, дизайна. Научно-технические тенденции заключаются в уменьшении расхода топлива и снижении вредных выбросов, разработке сверхлегкого автомобиля, повышении безопасности, качества, надежности и долговечности, а также в развитии интеллектуальных автомобильно-дорожных систем [1].

Производители и продавцы автомобилей будучи игроками на рынке заинтересованы получить более точную направленность, знать точки и зоны максимумов, минимумов, динамику изменения ёмкости авторынка или иначе говоря объём продаж в тот или иной момент времени. Сегодня эти проблемы крайне актуальны. Мировые финансовые кризисы, валютные войны, волатильность на рынках энергоресурсов и металлдобывающих отраслей - всё это оказывает давление на экономику, её рынки и, в частности, на рынок автотранспорта. Чтобы избежать финансовых потерь, необходим качественный анализ автомобильного рынка.

Существует большое количество методов исследования, но для эффективных результатов требуется выбрать те из них, которые будут наиболее оптимальны и отобрать нужные для них данные, для этого сначала необходимо

определить цели исследования (например получение максимальной прибыли и сокращение издержек; увеличение доли на рынке конкретной фирмы и т.п.). Для того чтобы анализ согласовывался с целями, нужно определить какие данные и каким способом можно будет обрабатывать наиболее эффективно.

Среди методов исследования выделяют графические, статистические (например, корреляционный анализ), математические методы (например, линейное и динамическое программирование), моделирование (в том числе с использованием компьютерной техники), сравнительный анализ, практический эксперимент. Одним из важнейших в экономическом анализе является метод научной абстракции. Различают понятия абстрагирования и абстракция. Процесс абстрагирования - это совокупность операций, ведущих к получению результата, т. е. к абстракции [6]. Примерами абстракции могут служить бесчисленные понятия, которыми оперирует человек не только в науке, но и в обыденной жизни: дерево, дом, дорога, жидкость и т. п. Процесс абстрагирования в системе логического мышления тесно связан с другими методами исследования и прежде всего - с анализом и синтезом.

Качественные методы указывают, как исследовать процессы и явления, какие подходы применять при этом, не давая числовых характеристик этих явлений и процессов. Практически все методы нашли своё применение в анализе товарных рынков, они будут универсальны и для автомобильного рынка. Существует 3 базовых метода определения емкости целевого рынка: метод расчета емкости «снизу - вверх», метод расчета емкости «сверху-вниз» и расчет емкости рынка на основе реальных продаж.

Для изучения динамики ёмкости автомобильного рынка предлагается новый метод исследования через такую социальную потребность, как потребность человека в мобильности [4], введя, новое понятие для расчёта ёмкости и прогнозирования продаж – «Моторесурс». Стандартные методы исчисления не отображают в полном объеме процесс мобильности. Единицей измерения параметра «моторесурс» является километр пробега (для транспортных машин) и моточасы. «Моторесурс» - необходимое средство являющееся инструментом удовлетворения человека в мобильности и мерило оценки ёмкости рынка.

Основной информацией, имеющейся в распоряжении, является объем продаваемого топлива (литр), количество проданных автомобилей (штук), средний годовой пробег автомобиля (километр). Исходя из этой информации, вводится методика расчета и два сравниваемых параметра:

- 1) потенциальный моторесурс - его можно определить, как функцию от продажи автомобилей;
- 2) расходуемый моторесурс – функция от среднего годового пробега автомобиля.

Чтобы упростить задачу сбора и анализа, необходимых для исследования данных, принимаем в работе следующие допущения:

- 1) Изучаемый рынок имеет высокий уровень автомобилизации (600 автомобилей на 1000 человек, Россия – (46 место) развивающийся рынок) [1];
- 2) В обработке информации используем статистику проданного автомобильного топлива, а не произведенного;
- 3) Всё реализованное топливо было израсходовано.

Вводим два метода определения «расходуемого моторесурса»:

- 1) исходя из среднего пробега автомобиля.
- 2) исходя из объемов продаваемого топлива.

Еще одним значимым параметром является активный парк. Активный парк автомобилей - это совокупность различных автомобилей в целом в стране, находящиеся в эксплуатации [2]. Для того, чтобы рассчитать главный показатель «расходуемого моторесурса» по методу среднего пробега автомобиля, имеются все необходимые параметры. Выводится формула расчета.

$$Mr1=C*A, \quad (1)$$

где $Mr1$ - расходуемый моторесурс

A - активный парк

C - среднегодовой пробег

Для метода расчета «расходуемого моторесурса» исходя из объемов продаваемого топлива сперва нужно вычислить средний расход топлива исходя из данных статистики потребления топлива.

$$J= C*A/T, \quad (2)$$

где J - средний расход топлива

C - средний годовой пробег

A - активный парк

T - израсходованное топливо

После всех вычислений выводится формула для расчета «расходуемого моторесурса» через потребляемый объем топлива.

$$Mr2 =J*A, \quad (3)$$

где $Mr2$ –расходуемый моторесурс

J - средний расход топлива

A - активный парк

Что касается структуры потребления топлива по видам транспортных средств, более 90% потребления легкового автотранспорта составляет бензин (из этого количества около 60% – АИ-92). Грузовой транспорт в большей мере эксплуатируется на дизельном топливе [3].

Другой вид «моторесурса», называемый «потенциальным», является функцией от объема продаж автомобилей. Исходя из данных статистики

продаж за необходимый интервал времени вычисляется «потенциальный моторесурс».

$$M_p = V * A, \quad (4)$$

где M_p -потенциальный моторесурс

V - объем продаж автомобилей

A - активный парк автомобилей

Для сравнения двух видов «моторесурса» выбирается «расходуемый моторесурс», рассчитанный с помощью среднего годового пробега автомобиля, так как он статистически более верный. Для понимания взаимосвязи двух видов «моторесурса» вводим некий коэффициент k , тогда

$$M_r = k * M_p, \quad (5)$$

где M_r - расходуемый моторесурс

M_p - потенциальный моторесурс

$k < 1$ –затоваривание рынка

$k > 1$ – дефицит рынка

$k = 1$ точки, где потенциальный и расходуемый моторесурсы равны.

Из двух введенных формул составляется система уравнений:

$$\begin{cases} M_r = C * A \\ M_p = V * A \Rightarrow V = C * M_p / M_r, \end{cases} \quad (6)$$

где M_r - расходуемый «моторесурс»

M_p - потенциальный «моторесурс»

C - средний годовой пробег

V - объем продаж

A - активный парк

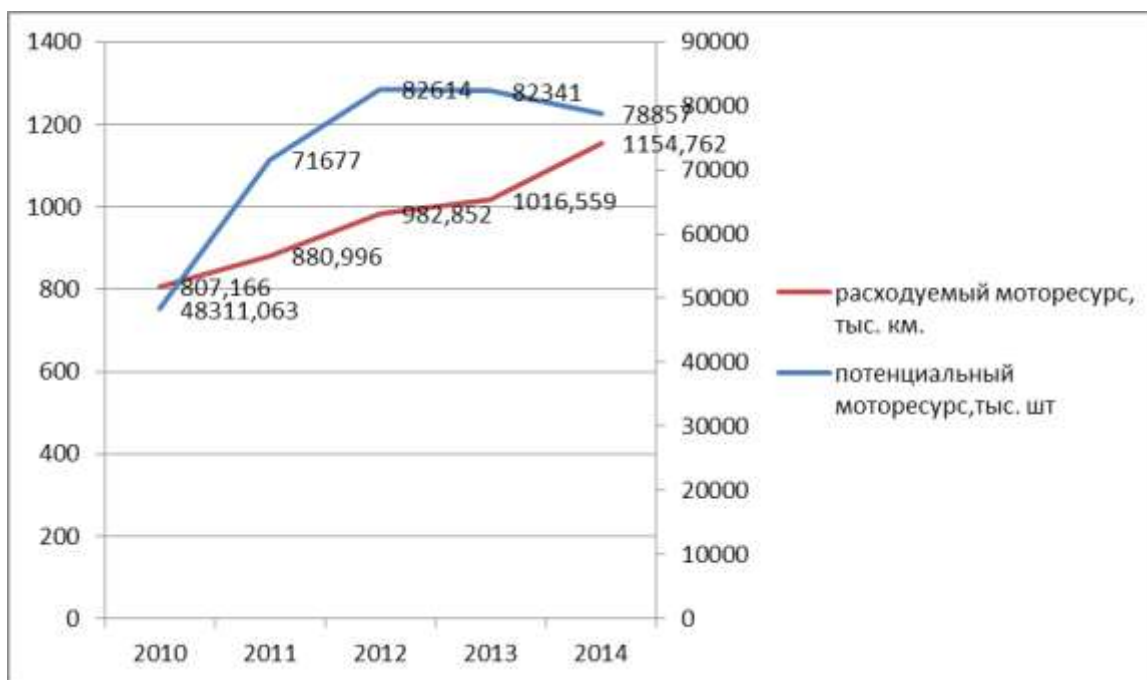


Рис. 1. Потенциальный и расходуемый «моторесурс»

Для того, чтобы обосновать верность нового подхода производится сравнение данной методики с одной из трех существующих методик. Метод «сверху-вниз» предполагает определение размера рынка на основе данных внутренних продаж всех игроков рынка за расчетный период (при невозможности охватить всех игроков – достаточно взять только крупных, составляющих 80-90% продаж рынка). Формула расчета емкости рынка при подходе «сверху-вниз» выглядит следующим образом:

Емкость рынка = Сумме продаж всех компаний на рынке, выраженных в ценах продажи покупателю (т.е. не в отгрузочных, а в розничных ценах).

Таблица 1

Расчет емкости рынка по двум методам

Год	Метод «сверху-вниз»	Метод «моторесурс»
2010	1,9	1,908
2011	2,65	2,64
2012	2,9	2,9
2013	2,7	2,78
2014	2,5	2,5

Произведя расчеты этим методом (Табл. 1), и сравнив результаты, можно сделать вывод о том, что способ вычисления ёмкости рынка через введенные новые параметры является интересным, характеризующим значения по существующему и новому методу близкими.

Цель исследования заключалась в том, чтобы с помощью найденных параметров прогнозировать точки пресыщения рынка или его насыщения автомобильными ресурсами, прогнозировать ёмкость рынка. Расчеты позволяют прогнозировать уровень продаж на долгосрочный период и тем самым позволяют экономить запасы на складах и подготовиться предприятию к активным продажам в будущем или же, напротив, к падению рынка. В этом случае предприятие успеет принять меры, тем самым обезопасит себя от лишних издержек и продолжит стабильную деятельность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Автомобильный рынок в цифрах и фактах / Аналитическое агентство Автостат, 2016. URL: <http://www.autostat.ru/news/10465>. (дата обращения: 21.02.2006).
2. Россия на 46-месте в мире по обеспеченности автотранспортом / Аналитическое агентство Автостат, 2012. URL: <http://www.autostat.ru/research/product/221/>. (дата обращения: 16.02.2006).
3. Гарягдыев Г. М. Решение проблем моторесурса техники. // Молодой ученый, 2012. № 3 С. 31-34.
4. Баккулова Е. И. Оценка финансовых результатов в розничной торговле: реверсивный и статистический подходы // Финансы и кредит. 2009. № 36. С.32-35.
5. Уорри Дж. Мобильность и близость. М.: Великобритания, 2013. 576 с.
6. Балыков Л. Е., Лунева А. М., Балыкова А. Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности). М.: ИНФРА-М., 2009. 315 с.

Гайнуллина А. В., Пащенко С. Н.

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

ЛИКВИДНОСТЬ БАНКА: ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Аннотаци: Рассмотрены проблемы банковской ликвидности и характеризующие ее факторы. Выявлено влияние внешних факторов на структурный дефицит ликвидности в банковской системе, а так же определена важность в настоящее время регулирования Банком России проблем текущей ликвидности коммерческих банков.

Ключевые слова: ликвидность, комплексная, качественная, внешние, внутренние факторы, регулирование, проблемы, Банк России.

Одной из важных стратегических задач для Банка России является сбалансированное развитие банковской сферы для достижения устойчивого ее развития с точки зрения надежности и эффективности. В России проблема низкой банковской ликвидности является особенно актуальной, так как является источником внутренней нестабильности банковской системы, ограничивая возможности расширения объема финансовых операций банков и делая банковскую систему неустойчивой к внешним негативным воздействиям.

В самом общем понимании ликвидность коммерческого банка означает возможность банка своевременно, в полном объеме и без потерь обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, а также предоставлять им средства в рамках взятых на себя обязательств, в том числе и в будущем.

Для коммерческого банка ликвидность является необходимым условием устойчивости его финансового состояния наряду с рискованностью активных и пассивных операций, сбалансированностью портфелей (ссудного, ценных бумаг, инвестиционного) банка, доходностью операций.

Определения ликвидности банка, приведенные в различных изданиях, показывают, что ликвидность имеет немаловажное значение не только для самого банка, но и для его клиентов. Высокая ликвидность является показателем того, что клиент в любой момент сможет вернуть вложенные средства или получить кредит в банке. Акционеров банка она защищает от принудительной продажи активов в случае наступления форс-мажорных обстоятельств.

Ликвидность банка - это комплексная качественная характеристика его деятельности, влияющая на финансовую устойчивость банка [1].

Как комплексная характеристика, ликвидность банка отражает состояние активов, пассивов и забалансовых операций, а также уровень управления ими.

Как качественная характеристика, ликвидность банка отражает качественную составляющую деятельности банка, т.е. качество имеющихся у него собственных и привлеченных ресурсов, качество размещения этих ресурсов и качество систем управления банком.

Необходимость обеспечения ликвидности банка обуславливается, с одной стороны, наличием у него значительных текущих обязательств перед клиентами по возврату привлеченных средств или представлению кредитов, с другой стороны - несовпадением по срокам объема спроса и предложения ликвидных средств.

Рассмотрим и систематизируем наиболее значимые факторы, показатели, характеризующие ликвидность банка. Различные методы типизации и структуризации позволяют сформировать целостное видение ликвидности, накопленной банком, осуществить их классификацию [6]. Предлагаются следующие срезы классификации: внутренние (количественные, качественные), а также внешние факторы. Приведем основные показатели из каждой группы.

1. Внутренние факторы. К числу внутренних факторов относятся следующие основные: капитальная база банка; качество активов и привлеченных банком средств; сопряженность по срокам активов и пассивов банка; имидж банка.

Капитальная база банка обеспечивает финансовую устойчивость банка. Собственный капитал, основу которого составляют уставный и другие фонды, является главным защитным источником поглощения риска активов и гарантирования средств клиентов. Чем больше собственный капитал банка, тем больше, при прочих равных условиях, его ликвидность.

Качество активов банка отражает четыре свойства: ликвидность, рискованность, доходность и диверсификации.

По степени ликвидности, доходности и уровню риска активы банка подразделяются на несколько групп, отраженных в табл. 1.

Таблица 1

Классификация активов банка по степени ликвидности

Степень ликвидности	Виды активов	Степень ликвидности	Уровень риска	Доходность
Первая группа	денежные средства банка, находящиеся в его кассе	первоклассные ликвидные активы	безриско-вые	не приносящие дохода
	денежные средства банка, находящиеся на корреспондентских счетах в других банках (включая Банк России)			
	государственные ценные бумаги, находящиеся в торговом портфеле банка			
Вторая группа	краткосрочные ссуды юридическим лицам	низколиквидные	средний	средний уровень доходности
	краткосрочные ссуды физическим лицам	низколиквидные	средний	средний уровень доходности

Степень ликвидности	Виды активов	Степень ликвидности	Уровень риска	Доходность
	межбанковские кредиты	высоколиквидные	низкий	средний уровень доходности
	факторинговые операции	низколиквидные	средний	средний уровень доходности
	корпоративные ценные бумаги, предназначенные для продажи	высоколиквидные	низкий	средний уровень доходности
Третья группа	долгосрочные ссуды	низколиквидные / неликвидные активы	высокий	высоко доходные
	лизинговые операции			
	инвестиционные ценные бумаги			
Четвертая группа	просроченные ссуды	неликвидные активы	максимальный	не приносящие дохода
	некоторые виды ценных бумаг			
	здания и сооружения			

Чем менее ликвидны активы, тем выше их рисковость и доходность (за исключением последней группы активов).

Диверсификация активов означает степень распределения ресурсов банка по разным сферам размещения. Показателями диверсификации являются: структура активов банка по основным направлениям вложения ресурсов, структура кредитных вложений по объектам и субъектами, структура портфеля ценных бумаг, структура валют, с которыми банк осуществляет валютные операции, структура банков-корреспондентов и тому подобное. Чем больше диверсификация активов, тем выше ликвидность банка.

Ликвидность банка определяется качеством привлеченных средств, т.е. ликвидностью обязательств, стабильностью депозитов и умеренной зависимостью от внешних заимствований.

Ликвидность обязательств отражает их срочную структуру: чем больше у банка привлеченных средств с коротким сроком, тем чаще банку придется изыскивать ресурсы для обеспечения необходимой сбалансированности активов и пассивов.

Качество депозитов зависит также от их стабильности. Наиболее стабильны депозиты до востребования, по которым практически проценты не начисляются. Меньшей стабильностью обладают остатки срочных и сберегательных депозитов, на которые существенное влияние оказывает уровень процентной ставки, установленным данным банком и другими банками: если другой банк в дальнейшем повысит ставку, а данный банк оставляет ее на прежнем уровне, то клиенты могут перевести свои депозиты в тот банк, который предложил лучшие условия.

Качество ресурсной базы обусловлено также зависимостью банка от межбанковских кредитов. Межбанковский кредит в определенных пределах не представляет угрозы для ликвидности, позволяет устранить краткосрочный недостаток ликвидных средств. Если же он занимает основное место в привлеченных ресурсах, неблагоприятная конъюнктура на межбанковском рынке может привести к краху банка.

Важное влияние на ликвидность банка оказывает сопряженность активов и пассивов по суммам и срокам. Выполнение банком обязательств перед клиентом предполагает согласование сроков, на которые инвестируются денежные средства, с теми, на которые предоставили их вкладчики.

Соотношение активов и пассивов банка, а также его условных обязательств за период (на конкретную дату) определяет состояние ликвидной позиции банка. При оценке влияния состояния ликвидной позиции банка на его ликвидность важно иметь в виду не столько наличие несоответствий в объеме активов и пассивов по срокам, сколько уровень этого несоответствия по отношению к общим обязательствам, а также динамику таких несоответствий.

К внутренним факторам ликвидности банка относится также менеджмент, т.е., система управления деятельностью банка в целом и ликвидностью в частности. Качество управления банком определяется:

- содержанием банковской политики;
- механизмом управления активами и пассивами банка;
- четкостью процедур, в том числе касающихся принятия ответственных решений. Например, при рассмотрении кредитной заявки клиента, для повышения ликвидности, крайне важно соблюдение всех необходимых процедур.

Четкое соблюдение регламента в этом случае:

- предотвращает необоснованную выдачу ссуд;
- позволяет реально оценить риск выдаваемых ссуд;
- зафиксировать в кредитных договорах меры по обеспечению своевременного их возврата.

В результате доля просроченных и пролонгированных ссуд снижается, а качество кредитного портфеля повышается.

Ликвидность банка обуславливается также таким фактором, как имидж. В настоящее время имидж прямо влияет на финансовое состояние банка, так как даже незначительный поток негативной информации может быть воспринят как сигнал краха и клиенты отзовут свои средства. Также негативно может быть воспринято и отсутствие вообще какой-либо информации о банке. Возрастание влияния имиджа на реальное положение банков на рынке требует от банков усиления внимания к этому фактору. Формирование климата доверия внутри самого банка, между банком и общественностью - одна из главных задач любого банка. Положительный имидж банка дает ему преимущество перед другими банками в привлечении ресурсов, обеспечивает стабильность депозитной базы и развитие связей с партнерами. Рассмотренные факторы приобретают большее или меньшее значение в зависимости от особенностей и

длительности функционирования банка, финансового состояния учредителей, круга клиентов, специализации, качества команды менеджеров и т.д.

Вместе с тем, чем больше доверия клиентов к банку, тем выше имидж банка на межбанковском рынке, обеспеченный высоким качеством управления банком, тем в меньшей степени нарушение этого условия оказывает влияние на ликвидность банка.

Поэтому, признавая многофакторность проблемы ликвидности банка, важно также учитывать его индивидуальность, выделять главные факторы, имеющие для определенного банка наиболее существенное значение.

2. Внешние факторы, не относящиеся к компетенции банков.

Эти факторы можно разделить на экономико-политические, чрезвычайные, сезонные, циклические, долгосрочные и т.д.

К экономико-политическим факторам можно отнести:

- политическую и экономическую обстановку в стране;
- развитие рынка ценных бумаг и межбанковского рынка;
- организация системы рефинансирования Банком России коммерческих банков;
- полномочия и эффективность работы контрольных органов.

Введенные в 2014 году США, Евросоюзом и рядом других стран в отношении России в связи с ситуацией на Украине санкции, касающиеся, в том числе и возможности средне- и долгосрочных заимствований банков - лидеров рынка. Еще одним шагом давления санкций было снижение рейтинга России и, соответственно, ее регионов и бизнеса ведущими агентствами до «спекулятивного» уровня с неблагоприятным прогнозом. Как следствие, российская банковская система была практически лишена западных рынков капитала, а доступные источники заимствований стали значительно дороже. Рассмотрим, насколько серьезно предпринятые меры воздействия повлияли на снижение ликвидности в банковской системе.

В конце 2014 года недостаток наиболее ликвидных активов ощущается в связи с девальвационными процессами и стремлением населения изъять сбережения. Для стабилизации курса рубля Банк России вынужден был увеличить ключевую ставку с 10,5 % до 17 % годовых, но не смог сдержать падения рубля по отношению к мировым валютам и проблема ликвидности усилилась. Поэтому уже в начале 2015 года, несмотря на снижение ключевой ставки до 15 %, недостаток ликвидности стали испытывать почти все мелкие и средние банки, и даже расширение числа банков, допущенных к участию в кредитных аукционах, проводимых ЦБ, не смогло снять напряженности[5]. Основные факторы, препятствующие более радикальному снижению ключевой ставки в 2016 году, находятся «вне юрисдикции» регулятора, которому при всем его желании помочь банкам и экономике остается только безучастно следить за стоимостью энергоносителей. В подобных условиях нельзя исключать ситуации, при которой ключевая ставка и, соответственно, стоимость фондирования для большинства участников рынка в ближайшем году могут так и остаться на двузначном уровне [7].

Однако введенные санкции не затрагивают краткосрочные пассивы банков, поэтому те, кто использовал заимствования на международных рынках для покрытия кассовых разрывов, сохранили такую возможность и в будущем.

К чрезвычайным факторам относятся забастовки, последствия стихийных бедствий, военные конфликты, революционные политические и экономические события (характерно для современной Украины, Молдавии).

Сезонные изменения, как правило, связанные с сельскохозяйственными работами и функционированием других сезонных отраслей. В коммерческих банках увеличиваются вклады осенью, после уборки урожая и повышается спрос на кредитные ресурсы весной.

Циклические изменения обусловлены подъемом или убыванием деловой активности товаропроизводителей и предпринимателей в экономике страны. Эти изменения наиболее характерны для периода экономических кризисов, фаз подъема и экономического процветания.

Долгосрочные колебания могут охватывать несколько экономических циклов и быть результатами таких факторов, как сдвиги в потреблении, сбережениях, инвестиционном процессе, численности населения, его занятости, научно-техническом уровне производства и т.п.

Таким образом, ликвидность банка это:

- качественное состояние его деятельности, обусловленное большим количеством факторов, которые постоянно меняются;
- динамическое состояние, которое складывается постепенно.

Обобщая, можно сказать, что на динамику изменения суммы ликвидных средств в банке влияют два основных фактора, которые являются результатом действия приведенных выше факторов:

- привлечения или утрата средств в связи с увеличением или уменьшением вкладов;
- привлечения или утрата средств в связи с ростом (сокращением) кредитов и (или) инвестиций.

Исходя из этого, очень важными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики [3] для решения проблем текущей ликвидности и снижения негативного воздействия внешних факторов являются:

- прогнозирование будущей ликвидности в плановом периоде на основе экономико-математических методов;
- дальнейшее снижение Банком России ключевой ставки;
- расширение кредитных аукционов;
- расширение ломбардного списка;
- увеличение поправочных коэффициентов для оценки стоимости активов в обеспечении;
- создание инструментов предоставления валютной ликвидности на заемных основаниях в виде валютного репо и кредитов в иностранной валюте;

- снижение нормативов обязательных резервов в части минимальных требований к достаточности собственного и базового капитала с 10 % до 8 % и с 5 % до 4,5 % соответственно[2].

Несмотря на все предпринимаемые меры, банковская система продолжит зависеть от стоимости ресурсов, предоставляемых Банком России, дефицит ликвидности в банковской системе в ближайшее время сохранится, так как геополитическая ситуация и низкие цены продолжают оказывать давление на рубль и, следовательно, не позволят ЦБ накапливать резервы за счет скупки валюты. В этих условиях изменение ключевой ставки будет приводить к увеличению процентных расходов, что в свою очередь не только увеличит структурный дефицит, но и существенно повлияет на процентную маржу банков.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Банковская энциклопедия //Словари и энциклопедии. 2013. URL: //http://dic.academic.ru (дата обращения: 21.02.2006).
2. Е Березина. Капитал в норме // Российская газете. Федеральный выпуск №6877 (9). С. 12 13.
3. Выступление Э. Набиуллиной на пленарном заседании Государственной Думы. Официальный сайт Банка России. URL:: <http://www.cbr.ru/credit/transparent.asp>. (дата обращения: 12.02.2006).
4. Гулд У. Банковское дело: стратегическое руководство. М.:АО «Консалтбанкир», 2010. 234с.
5. Даниелян А. Банковская система РФ в условиях сохранения санкций в 2015 году // Банковское обозрение. 2015. №3. С.8.
6. Ершов М. В., Зубов В. М. Эффективность банковской системы: актуальные аспекты // Деньги и кредит. 2013. № 10. С. 3.
7. Конфликт плохого с худшим: что ждет российские банки в 2016 году: URL: <http://www.klerk.ru/bank>. (дата обращения: 12.02.2006).

Ганиева А. Э.

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

ЦЕНООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

Аннотация. В статье рассматриваются факторы, которые влияют на ценообразование образовательных услуг. Приведено несколько авторских классификаций факторов ценообразования (по данным обзора научной литературы).

Ключевые слова: ценообразование, образовательная услуга, образовательный процесс, финансовая деятельность вуза

Прежде, чем вести разговор о ценообразовании на образовательные услуги и факторах, влияющих на него, следует заметить, что само понятие ценообразования имеет смысл только для так называемых платных услуг. Причем факт отнесения платности и бесплатности требует уточнения.

Ценообразование – процесс установления величины цены. На любые образовательные услуги осуществляются затраты, которые компенсируют,

в частности, заработную плату преподавателей, коммунальные расходы, расходы по обеспечению образовательного процесса и т.д. [3]. Если речь идет о бесплатных услугах, то они являются таковыми только для конечного потребителя – обучаемого; при этом фактически расходы на оплату за обучение несет государство.

Если же образовательные услуги являются платными, то в этом случае обучаемый выступает в качестве соучастника их финансирования, т.е. осуществляет частное софинансирование. Конечно, доля такого софинансирования может варьироваться в широких пределах и достигать до 100 %.

Поэтому правомерно следующее отграничение: платными образовательными услугами будем считать такие услуги, которые хотя бы частично оплачиваются либо непосредственно самим потребителем (обучаемым), либо иным лицом по договоренности с обучаемым. Тем самым, задача оптимизации стратегии ценообразования на образовательные услуги в конкретном ВУЗе, фактически, сводится к задаче оптимизации финансирования со стороны совокупности обучаемых в нем студентов.

В этой связи проанализируем, какие факторы могут влиять на ценообразование образовательных услуг. Приведем несколько авторских классификаций факторов ценообразования (табл. 1).

Таблица 1

Состав факторов ценообразования на образовательные услуги (составлено по данным научной литературы)

Авторы	Факторы ценообразования
Котоломова Л.Я.	Платежеспособный спрос, уровень рыночных цен, уровень инвестиций в науку и технику, валютный курс, конкуренция на рынке образовательных услуг, законодательное регулирование, уровень деловой активности в экономике, демографическая ситуация, уровень безработицы, образовательный уровень и уровень квалификации населения, научно-технический прогресс, социальная обстановка.[3]
Вифлеемский А.Б.	Уровень рекламы, уровень уникальности образовательных услуг, количество рыночных сегментов, на которые ориентируется ВУЗ в процессе реализации образовательных услуг, мобильность процесса обучения, специфика жизненного цикла, сервис, имидж ВУЗа, политическая стабильность в стране и регионе, наличие ресурсов, необходимых для обеспечения образовательного процесса, экономическая политика государства, уровень и динамика инфляции, объем рынка образовательных услуг, характер спроса, уровень конкуренции между производителями образовательных услуг. [1]
Кельчевская Н.Р.	Платежеспособность потребителя образовательных услуг по отдельным регионам, объем государственного финансирования ВУЗов, состояние материально-технической базы, наличие и качество профессорско-преподавательского состава. [2]

Авторы	Факторы ценообразования
Иванов В.В., Коробова А.Н.	Местоположение ВУЗа, площадь образовательных учреждений, престижность специальностей, необходимость специальностей для общества, возможность последующего трудоустройства, уровень оплаты труда, психическая напряженность труда по конкретной специальности, имидж ВУЗа в глазах студентов, репутация ВУЗа, стоимость обучения, качество преподавательского состава, научный потенциал ВУЗа, материальная база (средства визуализации знаний), инфраструктура (трудоустройство, управленческий консалтинг, сопутствующие услуги. [4]

Так как таковых факторов получается достаточно много, целесообразно структурировать их по некоторым критериям.

Можно, в частности, выделить факторы внешние (не зависящие от ВУЗа) и внутренние (зависящие от ВУЗа).

В свою очередь, как внешние, так и внутренние факторы можно подразделить на группы: уровень удобства образовательного процесса для обучающихся; эффективность образовательного процесса; уровень целесообразности обучения.

В самом деле, любой из факторов ценообразования можно отнести к одной из указанных трех групп. К факторам первой группы относятся инфраструктура ВУЗа, его местоположение, учебная площадь, мобильность процесса обучения, наличие и характер сопутствующих услуг. Факторы этой группы являются в определенной степени вспомогательными, так как в большинстве случаев они не оказывают прямого влияния на результат обучения. Например, местоположение ВУЗа или его инфраструктура не определяет явно, насколько результативным будет обучение конкретного студента. Если уж он решает продолжать обучение, следовательно, он предварительно найдет способы решения проблем, связанных с дальним расстоянием до ВУЗа, недостатками в его инфраструктуре, недостаточным размером учебных площадей и т.п. Нередко, на эти факторы абитуриенты обращают внимание в последнюю очередь.

Вместе с тем, необходимо обратить внимание на тот факт, что недостаточный уровень удобства образовательного процесса для обучающихся, конечно, создаст им определенные проблемы, что может выразиться в снижении его эффективности. Это произойдет потому, что вследствие недостаточного удобства в процессе получения образовательных услуг студент не сможет воспользоваться ими в полной мере (т.е. не в той мере, в какой они предоставляются), а лишь частично. Например, при отдаленности ВУЗа от места проживания студента, последний может часто пропускать занятия. Недостаток учебной площади приведет к тому, что увеличится количество студентов на единицу площади, а также к тому, что занятия не смогут проводиться там, где студентам наиболее удобно и целесообразно с точки зрения эффективности образовательного процесса.

Поэтому можно сказать, что даже при достаточно высоком уровне образовательного процесса, пониженные факторы первой группы будут способствовать снижению его эффективности. Т.е. будут способствовать тому, что часть факторов второй группы не будут использованы студентом полностью; соответственно, в этом случае педагогический потенциал ВУЗа будет частично бесполезен студенту. А это означает, что студент не в полной мере получит реализуемые ему образовательные услуги. Следовательно, факторы ценообразования первой группы могут оказывать свое влияние на эффективность образовательного процесса, т.е. на использование факторов второй группы. Правда, отметим, что такое влияние будет не прямым, а опосредованным через конкретные личности индивидов – студентов, но лично для них это ничего не меняет.

К факторам второй группы относятся наличие ресурсов, необходимых для обеспечения образовательного процесса, их качество и функциональность (например, это – квалификация преподавателей, их число; методические разработки; наглядные пособия), научный потенциал ВУЗа, уровень организации образовательного процесса и др.

Факторы этой группы напрямую обуславливают качество образовательных услуг (в отличие от факторов первой группы, влияние которых на качество является косвенным, о чем говорилось выше). Отметим, что под термином «качество» мы понимаем эффективность процесса оказания образовательных услуг.

Конечно, некоторые исследователи понимают качество образовательных услуг в более широком смысле. Например, Котоломова Л.Я. [3] считает, что в понятие качества входит также и степень удовлетворенности ожиданий различных участников образовательного процесса, в том числе и студентов.

Если образовательный процесс соответствующего ВУЗа будет неэффективным, то ценность образовательных услуг для обучаемых снижается, так как полученное образование будет в каком-то смысле неполным, с пробелами. Соответственно, их квалификация будет недостаточной. Все это ставит под вопрос целесообразность обучения в таком ВУЗе. Если качество образовательных услуг (с точки зрения их эффективности) будет недостаточным, то недостаточной будет и целесообразность получения таких услуг. Это означает, что факторы ценообразования второй группы оказывают влияние на факторы третьей группы.

К факторам третьей группы относится характер и востребованность направления/специальности, получаемой студентом в процессе обучения, помощь в трудоустройстве, количество рыночных сегментов, на которые ориентируется ВУЗ в процессе реализации образовательных услуг и т.д.

Именно эти факторы и определяют целесообразность обучения студента в конкретном ВУЗе. Например, если по той или иной специальности студент не сможет в будущем найти работу или же заработная плата по такой работе будет очень низкая, то ценность получения образовательных услуг для него будет достаточно низкой. В таком случае следует ожидать, что студент решит

учиться по данной специальности только для повышения своего имиджа (как будущего обладателя документа о высшем образовании – диплома), либо для развлечения (хобби и т.п.). Действительность это в существенной степени подтверждает. Так, стоимость очного обучения в Уфимском Нефтяном Университете составляла в 2015 г. в среднем около 120 тыс. руб., тогда как в Башкирском Педагогическом Университете – в среднем 34 тыс. руб. Т.е. малый уровень заработной платы педагога по сравнению с заработной платой работника нефтегазовой отрасли оказывает однозначное влияние на уровни цен на обучение по двум указанным профессиям.

Таким образом, нами выявлены три группы факторов ценообразования на образовательные услуги. Целесообразно изложить их в виде обобщенной структурной классификации (рис. 1).

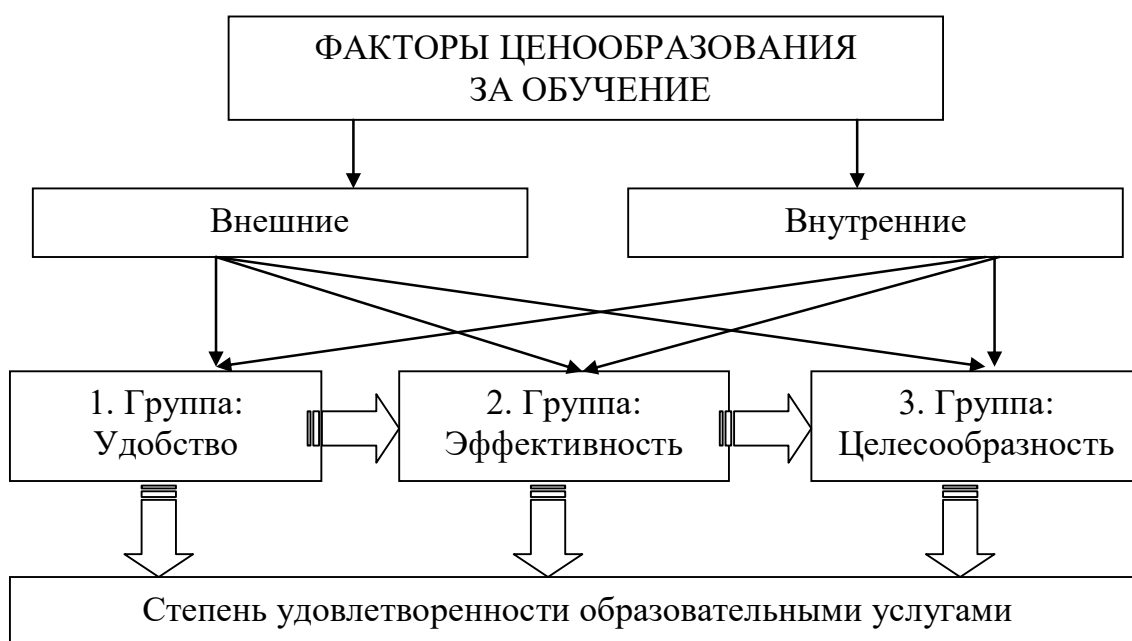


Рис. 1. Структурная модель факторов ценообразования на образовательные услуги

Наиболее важной в современной, рыночной экономике является третья группы факторов – целесообразность получения тех или иных образовательных услуг. Если абитуриенту не нужно образование по той или иной специальности, он, очевидно, не станет поступать на нее.

Если же он видит определенную необходимость в получении такого образования, то здесь ему необходимо определиться, во-первых, с тем, устраивает ли его качество образования, т.е. насколько оно будет эффективным; при достаточно низком уровне эффективности целесообразность будет также низка и будет выражаться только в получении документа об образовании.

Каждая из групп факторов ценообразования дает обучаемому тот или иной уровень удовлетворенности, который выявляется в процессе субъективного сопоставления студентом фактически получаемых услуг с его ожиданиями.

Вместе с тем, именно удовлетворенность образовательными услугами является одним из важнейших факторов конкурентоспособности ВУЗа и дает ему возможность применять высокий уровень цен, т.е. является, по сути, одним из факторов ценообразования, повышая уровень спроса на образовательные услуги. Отсюда вытекает, что факторы ценообразования не всегда являются объективными и могут носить субъективный характер, т.е. зависят от личностных и психологических особенностей обучаемых. Поэтому важным моментом является не только уровень квалификации профессорско-преподавательского состава ВУЗа, но и личностно-психологические особенности, причем не только преподавателей, но и всего персонала ВУЗа в целом, т.е. социально-психологический климат в ВУЗе.

Важным фактором ценообразования на образовательные услуги является спрос на них. Из вышеизложенного очевидно, что он является производным от упомянутых трех групп факторов ценообразования и непосредственно обусловлен ими. Фактически, именно уровень спроса и позволяет ВУЗу устанавливать соответствующий уровень цен на свои услуги. В самом деле, чтобы определить адекватный уровень цены на образовательные услуги, необходимо, в соответствии с законом спроса и предложения, выяснить характер спроса, т.е. спрогнозировать его.

Но, как считает Д.А. Шевченко, спрос на образовательные услуги точно прогнозировать невозможно. Это тем более справедливо относительно новой образовательной услуги (новинки). Спрос на эту услугу предсказать практически нельзя. Реально протестировать новинку невозможно. Вывод же на рынок подобного рода услуг всегда сопряжен с риском [5].

Во-первых, спрос на образовательные услуги всегда индивидуален и предшествует их производству и практически невзаимозаменяем. Иными словами, заранее подготовить, произвести услугу в том виде, в котором на нее существует спрос, практически невозможно.

Во-вторых, для сферы образовательных услуг присуща асимметричность информации. Потребитель, не имеющий достоверной информации о качестве предлагаемой услуги, рассматривает ее цену как показатель качества и надежности. Здесь исключительную роль может сыграть продвижение товарной марки, брэнда (т.е. по сути – имиджа ВУЗа).

Тем самым, таким важным является фактор, как имидж ВУЗа. Он зависит от уровня удовлетворенности студентов образовательными услугами, оказываемыми этим ВУЗом. Однако, как показано выше, удовлетворенность образовательными услугами со стороны студентов очень часто носит субъективный характер, предсказать ее достаточно затруднительно. Поэтому адекватное прогнозирование спроса на образовательные услуги также затруднительно. Следовательно, помимо прогнозирования уровня спроса на образовательные услуги, необходимо использовать информацию о других факторах ценообразования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вифлеемский А. Б. От народного образования к платному обучению. М.: Нар. образование, 2008. 416 с.
2. Кельчевская Н. Р., Слукина С. А. Методические вопросы определения точки безубыточности для образовательной деятельности вуза и оптимизации уровня цены образовательных услуг // Университетское управление. 2003. № 2(25). с. 52-58.
3. Котоломова Л. Я. Ценообразование платных образовательных услуг в государственных учебных заведениях: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05: Екатеринбург, 2001. 179 с.
4. Муниципальное управление: Справочное пособие. /Иванов В.В., Коробова А.Н., М.: ИНФРА-М, 2009.-XVIII, 718 с.
5. Шевченко Д. А. Маркетинговые стратегии ценообразования в вузе (на опыте отдела маркетинга и рекламы РГГУ) // Практический маркетинг. 2002. №10. с.7-14.

Гильманов Р. А.

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БЮДЖЕТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности бюджетирования в нефтегазовой отрасли. Дан сравнительный анализ бюджетов на примере ОАО «ЛУКОЙЛ» и дочерней компании ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт».

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, холдинг.

Процесс финансового планирования состоит не только из финансовой части, но и из составления бюджетов, что является важной составляющей частью финансового планирования. Чтобы обеспечить экономию денежных средств, необходимо внедрять механизм бюджетного планирования доходов и расходов, что позволит снизить расходы и увеличить оперативность в управлении предприятия. Бюджеты могут составляться на год, но с разбивкой по кварталам.

Бюджет это оперативный финансовый план, в котором отражаются расходы и доходы предприятия, в связи неопределенностью на мировом рынке целесообразно составлять бюджет на срок не больше года [1].

Бюджетирование показывает, как функционирует предприятие, какова структура создаваемой им стоимости; где деньги зарабатываются, как они тратятся, как перетекают из одного центра ответственности в другой. Бюджетирование дает руководителю понимание экономической модели его предприятия.

Бюджетирование является инструментом реализации стратегии предприятия; представляет собой целостную систему, согласовывающую стратегические цели компании с планами их достижения, обеспечивающую реализацию этих планов, контроль над их исполнением [2].

В современном мире для российской экономики важную роль имеют промышленные объединения типа холдинг, так как они являются движущей

силой экономики страны. ОАО «ЛУКОЙЛ» является интегрированным холдингом, так как предприятия связаны технологической цепочкой, данный тип холдинга характерен в нефтегазовом комплексе, где под руководством головной компании объединены предприятия по добыче, транспортировке, переработке и сбыту продукции. Основными видами деятельности компании являются разведка и добыча нефти и газа, производство нефтепродуктов и нефтехимической продукции, а также сбыт произведенной продукции.

Основная часть деятельности компании в секторе разведки и добычи осуществляется на территории Российской Федерации, основной ресурсной базой является Западная Сибирь. ОАО «ЛУКОЙЛ» владеет современными нефтеперерабатывающими, газоперерабатывающими и нефтехимическими заводами, расположенными в России, Восточной Европе и странах ближнего зарубежья. Основная часть продукции компании реализуется на международном рынке. ОАО «ЛУКОЙЛ» занимается сбытом нефтепродуктов в России, Восточной и Западной Европе, странах ближнего зарубежья и США [2].

ОАО «ЛУКОЙЛ» получает прибыль от разработки, переработки и реализации газа и жидких углеводородов, значит мероприятия, направленные на максимизацию прибыли напрямую связаны с добычей ископаемых и усовершенствованиями в этой сфере.

ОАО «ЛУКОЙЛ» реструктуризирована по дивизиональному принципу из более сотни предприятий ОАО «ЛУКОЙЛ», занимавшихся реализацией нефтепродуктов, образовано тринадцать территориальных холдингов дивизионального типа, зона действия которых охватывает всю Россию. Большинство населения в своей повседневной деятельности постоянно сталкивается именно с дочерними предприятиями дивизиональных холдингов.

ОАО «ЛУКОЙЛ» в основе своей деятельности ведет добычу нефти и газа, следовательно, преобладает производственный бюджет, который состоит из операционных бюджетов: бюджет производства, бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямых затрат труда, бюджет общепроизводственных расходов. На базе операционных бюджетов предусматривается формирование основных бюджетов: бюджет расходов и доходов; бюджет движения денежных средств.

ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» реализует готовую продукцию в Самарской, Оренбургской и Ульяновской областях и в Республиках Татарстан и Башкортостан. Предприятие оптово-розничной торговли и исторически сложившейся системе планирования в системе бюджетирования выделены следующие операционные бюджеты: бюджет продаж; бюджет закупок; бюджет товарных запасов; бюджет коммерческих затрат; бюджет управленческих затрат; бюджет финансовой деятельности; бюджет инвестиционной деятельности. Данная структура бюджетов была построена исходя из решения основной цели, стоящей перед компанией повышение эффективности деятельности. Схема бюджетирования предусматривает формирование также сводных бюджетов: бюджет себестоимости; бюджет налогов; бюджет движения запасов. На базе операционных бюджетов предусматривается формирование

основных бюджетов: бюджет расходов и доходов и бюджет движения денежных средств.

Согласно регламенту на предприятии ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» следует учитывать, что первым будет формироваться бюджет доходов и расходов, соответственно все разбивки статей бюджетов должны предусматривать возможность прямого формирования бюджета доходов и расходов. Бюджет движения денежных средств формируется с помощью применения коэффициентов инкассации, так как в структуре не предусмотрено специального операционного бюджета расчетов с потребителями. Следует отметить также вторичную роль бюджета затрат при формировании бюджета движения денежных средств, так как основной приток денежных средств составляет оплата потребителями отгруженной продукции, а основной отток денежных средств составляет оплата ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» поставленных в его адрес нефтепродуктов ОАО "ЛУКОЙЛ", издержки составляют примерно 5% от всего оттока денежных средств. Поэтому мероприятия по снижению издержек не помогут улучшить показатели платежеспособности.

Регламент предусматривает следующий порядок разработки бюджетов: формирование прогноза объема продаж; формирование прогноза цен реализации; подготовка проекта бюджета продаж; утверждение бюджета продаж; разработка бюджета закупок и расчет бюджета движения запасов; расчет и формирование бюджета коммерческих расходов; утверждение бюджета коммерческих расходов; формирование бюджета управленческих расходов; расчет бюджета себестоимости продаж; расчет сводных финансовых бюджетов доходов и расходов и движение денежных средств.

Согласно разработанному регламенту ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» основным бюджетом является бюджет продаж, тесно взаимосвязанный с составлением в ОАО «ЛУКОЙЛ» плана поставки нефтепродуктов, а также плана производства для нефтеперерабатывающих заводов и плана распределения нефти на внутренний рынок. Это позволяет ориентировать маркетинговую политику Компании на потребителя и избегать кризисов перепроизводства отдельных марок нефтепродуктов и локальных дефицитов.

Основной статьей издержек бюджетирования на предприятии ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт» является рабочее время, потраченное на процесс планирования, например, на создание и утверждение годового бюджета требуется три месяца. Консолидация данных также является важным фактором при расчете совокупных затрат планирования и бюджетирования. Программное обеспечение, в свою очередь, составляет относительно меньшую долю в совокупных затратах. Однако следует понимать, что эти издержки состоят не только из покупки сложных современных программ, но и из различных лицензий и затрат на их обслуживание.

Таким образом, в первую очередь стоит уменьшить рабочее время на создание и консолидацию бюджетов. Это возможно посредством полной

интеграции бюджетирования с информационными технологиями, а в долгосрочном периоде внедрением принципов скольжения и процессно-ориентированного бюджетирования.

Во-вторых, одной из наиболее важных характеристик системы бюджетирования является возможность корректировать бюджеты. Эти изменения могут происходить как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровне.

Рассмотрим сначала макроэкономический уровень. Общие прогнозы будущих изменений окружающей среды задаются ОАО «ЛУКОЙЛ» в виде «Макроэкономических сценарных условий на планируемый год». В сценарных условиях определяются такие изменения в окружении предприятия, влияющие на планирование затрат, как инфляция, индекс цен промышленности, индекс цен на нефтепродукты, индекс тарифов на грузовые железнодорожные перевозки, индекс тарифа на электроэнергию, ожидаемые изменения в системах бухгалтерского и налогового учётов.

Следующий аспект корректировка бюджетов в связи с изменениями микроэкономической среды предприятия. Ее проводят посредством оперативного регулирования. На данном предприятии оперативное регулирование - это метод непрерывного контроля и оперативного управления издержками обращения согласно утвержденному плану. То есть, план остается фиксированным.

На этом этапе можно сделать вывод о том, что корректировка бюджетов в связи с изменениями макросреды на предприятии успешно проводится. В свою очередь, колебания микросреды остаются неучтенными. Следовательно, необходимо модифицировать систему бюджетирования так, чтобы в ней отражались и микроэкономические изменения. Введение скользящего бюджетирования является выходом из данной ситуации. Если экономисты еженедельно будут корректировать бюджеты, отклонения от планов будут ниже.

Структурные преобразования, происходящие в последнее время в экономике, требуют применения новых инструментов для повышения эффективности деятельности предприятий. Особенно остро эта проблема встает перед промышленными нефтяными компаниями, которые играют ключевую роль в развитии народнохозяйственного комплекса страны. Повышение эффективности деятельности нефтяных предприятий можно достичь посредством внедрения передовых управленческих технологий, одной из которых является система бюджетирования, ориентированная не только на решение задач оперативного управления, но и на достижение стратегических целей.

Несмотря на перечисленные достоинства, бюджетам характерна жесткость и неспособность к адаптации в быстро меняющихся условиях окружающей среды. Опыт внедрения традиционного бюджетирования на предприятиях часто неудачен настолько, что некоторые исследователи предлагают полностью отказаться от бюджетирования. Проблемы

традиционных бюджетов послужили стимулом к разработке нового взгляда на систему бюджетирования, поиску способов ее совершенствования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., и др. Бюджетирование: шаг за шагом. СПб.: Питер, 2005. 448 с.
2. Сапожников Е.И. Особенности бюджетирования в российских организациях // Финансовый менеджмент. 2011. № 6. С 56.

Губанова И. Р.

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

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИХ БАЗ ДАННЫХ

Аннотация. В данной статье рассматриваются функциональные достоинства и недостатки информационно-аналитических баз данных и предоставленная информация. Для анализа были выбраны некоторые динамично развивающиеся базы данных представленных на российском и международном рынке в сфере финансовой, аналитической, маркетинговой, новостной и биржевой информации. Автор проводит сравнительный анализ достоинств и недостатков некоторых баз данных для аналитика финансовой сферы.

Ключевые слова: информационно-аналитические системы, финансовый анализ, оценка финансовых рисков, отчет, аффилированность, актуальность информации

Учитывая открытость экономической системы России и связанной с ней конкуренции с высокоразвитыми экономическими субъектами - мировое сообщество с уже сформировавшейся развитой рыночной экономикой связано со структурной аналитической работой с использованием новейших достижений науки: математики всех направлений, информационных технологий (ИТ), на которых базируются все экономические науки, менеджмент, маркетинг, социологию, юриспруденцию и т.д. Поэтому особые знания о финансово-хозяйственных процессах становятся приоритетными.

На успех ведения дела влияют как объективные, так и субъективные факторы. К объективным факторам можно отнести:

- закономерности протекания хозяйственных процессов,
- правовая среда,
- правила и традиции ведения дел,
- экономическая конъюнктура и т.д.

К субъективным факторам отнесем процесс понимания на деятельность бизнес-процессов работников предприятия и в особенности лиц, принимающих решения (ЛПР). Чтобы выработать и принять соответствующих складывающейся обстановке решений необходимы информация и знания, которые в свою очередь, должны удовлетворять требованиям актуальности, достоверности, полноты, полезности.

ЛПР обладающий информацией должен обосновывать свои действия в подготовке принятия решений. Источники информации, как правило, бывают из различных внутренних и внешних источников. В интересах выработки своевременного решения используются внутренние информационные ресурсы, которые складываются из отражения деятельности объекта в документах, других видах и способах сбора, обработки, хранения информации, а также внешние по отношению к объекту информационные ресурсы, например (если это предприятие) - корпорации, отрасли, региона, а также глобальные - из средств массовой информации, специальной литературы, всемирной информационной сети Internet и т.д.

Получается что область информационного пространства как проекция деятельности предприятия и его взаимодействия с внешней средой, для которого принимаются решения, не ограничиваются лишь одним предприятием. Главной задачей при подготовке и принятии решений является анализ информации, которая является базой обоснования решения принятого ЛПР. Проблема анализа исходной информации для принятия решений оказалась настолько серьезной, что появилось отдельное направление или вид информационных систем — информационно-аналитические системы (ИАС), под которыми понимают комплекс аппаратных, программных средств, информационных ресурсов, методик, которые используются для обеспечения автоматизации аналитических работ в целях обоснования принятия управленческих решений и других возможных применений.

В процессе финансового анализа предполагается, что специалисты работают с большими объемами данных, включая сбор данных о финансовых показателях деятельности компаний, расчет финансовых коэффициентов и анализ их динамики, сравнение различных финансовых показателей компаний которые подвергаются оценки с аналогичными кампаниями, сбор и анализ биржевой информации и макроэкономических показателей в отраслевом срезе.

Современные информационно-аналитические базы данных очень облегчают процесс финансового анализа за счет предоставления одной точки доступа к различным базам данным, структурированной информации, и при этом с полным пакетом широкого спектра инструментов для ее обработки.

Первенство на мировом на рынке информационно-аналитических баз являются Bloomberg и Thomson Reuters. Эти две крупные информационно-аналитические базы предоставляют информацию с исторической и текущей информации обо всех мировых финансовых рынках, макроэкономической статистике, данных о компаниях различных стран.

Но эти базы не всегда представляют сведения о локальных рынках развивающихся стран. И у них есть отрицательный момент это высокая стоимость этих баз данных. По этой причине многие потенциальные пользователи часто обращаются к более выгодным программным продуктам, которые содержат более полную информацию о региональных компаниях.

В настоящее время на российском рынке присутствуют несколько аналитических платформ, предоставляющих финансовую информацию

о российских компаниях. В большинстве случаев данные системы содержат информацию, которая позволяет проверить своих партнеров, контрагентов, конкурентов, заказать по ним выписку из ЕГРЮЛ/ЕГРИП на текущую дату, оценить финансовое состояние, узнать владельцев компании и проследить аффилированность, выявить признаки фирмы-однодневки. Сервис мониторинга позволяет в автоматическом режиме отслеживать изменения в ЕГРЮЛ, сообщения из картотеки арбитражных дел и сведений о банкротстве по интересующим компаниям. Аналитическо-информационные системы все различны и имеют свои особенности, но практически все системы решают следующие основные задачи:

- дают информацию о реквизитах интересующих юридических лиц;
- дают основные данные о финансовом состоянии компаний;
- дают данные о владельцах компании и о ее дочерних предприятиях и филиалах.

Позволяют:

- выстраивать цепочки имущественно-правовых связей между юридическими и физическими лицами,
- находить аффилированные компании;
- отслеживать организационно-правовые изменения, которые происходят в интересующих компаниях;
- определять уровень кредитоспособности компаний на основе специальных коэффициентов, автоматически подсчитанных системой
- оценивать платежеспособность партнеров и их уровень платежной дисциплины,
- проверить наличие и степень исполнения решений арбитражных судов в отношении партнеров;
- отслеживать основные события по компаниям и интересующим персоналиям, оценивать уровень негативного фона по юридическим и физическим лицам.

Существуют специализированные платформы для проверки юридических лиц с точки зрения финансового аналитика. Их достаточно много: СПАРК, Контур-фокус, Интегрум, СКРИН, FIRA PRO, Bloomberg, ThomsonReutersEikon, Мультистат, Cbonds и Rusbonds.

Безусловным лидером среди информационно-справочных систем по результатам опроса на сайте РБК, является "СПАРК-Интерфакс". Доля пользователей этой системой среди всех пользователей информационно-справочных систем составила почти 50%. Более чем с двукратным отставанием следует система "Контур-фокус" с 17%, следом идет довольно плотная группа, включающая "Национальное кредитное бюро (НКБ)", "Интегрум", "СКРИН" и "Коммерсант-Картотека", которые набрали 8-10% от доли пользователей. Замыкают список FIRA PRO и "Мультистат". В данной статье рассмотрим и проанализируем четыре российские информационно-справочные системы.

Представим сравнительный анализ предоставляемых услуг и функций в табл. 1.

Сопоставление функциональных возможностей ИАС

Описание предоставляемой возможности	Наличие / отсутствие функции (+/-)			
	Инте- груп	Контур- Фокус	FIRA PRO	СПА РК
1. Предоставление информации о компаниях российского рынка			+	+
-Информация о структуре собственности компании, истории ее изменения, сведения о дочерних компаниях и участии в уставном капитале	+	+	+(с 2007–2008 гг.)	+(с 2000 г.)
-Сведения о кредитных рейтингах и истории их изменений	+	+	-	+
-Бухгалтерская отчетность РСБУ	+	+	+	+
-Бухгалтерская отчетность МСФО	+	+	–	+
-Расчет финансовых коэффициентов по данным отчетности, отображение их динамики, анализ динамики финансовых показателей	+	+	+	+
-Экспресс-оценка финансовых, операционных и прочих деловых рисков	+	+	+	+
-Вертикальный и горизонтальный анализ баланса и отчета о прибылях и убытках	+	+	+	+
-Новостная лента по компаниям	+	+	–	+
-Сравнение с аналогами по отрасли, региону, финансовым показателям и коэффициентам	+	+	+	+
-Рыночная информация: сведения о выпусках акций и облигаций, консенсус-прогнозы, котировки акций	–	–	–	+
-Информация о выплатах дивидендов	-	+	–	+
-Формирование отчетов о финансовом состоянии и результатах деятельности компаний на основе установленных шаблонов	+	–	+	+
-Выгрузка отчетных данных в MS Excel	+	–	+	+
-Поиск компаний по реквизитам, отрасли, региону, финансовым показателям и коэффициентам	+	+	+	+
2. Предоставление исторической статистической информации по отраслям: агрегированные данные по финансовым показателям и коэффициентам, инвестициям (включая иностранные), экономическим показателям, трудовым ресурсам, затратам, страховым премиям и выплатам	+	+	+	+ / –*
3. Предоставление исторической статистической информации по регионам: производству продукции, индексам цен производителей и потребительским ценам, внешнеэкономической деятельности,	+	+	+	+ / –*
4. Предоставление информации о страховых компаниях, включая бухгалтерскую отчетность, оперативные показатели, финансовые коэффициенты	+	+	+	+

Описание предоставляемой возможности	Наличие / отсутствие функции (+/-)			
	Интегрум	Контур-Фокус	FIRA PRO	СПАРК
5. Предоставление информации о банках	–	+	+	+
6. Предоставление сведений об индивидуальных предпринимателях, включая реквизиты и регистрационную информацию	+	+	+	+

СПАРК является наиболее популярной справочной системой благодаря широкому сотрудничеству со СМИ, которые довольно часто ссылаются на "СПАРК". СПАРК позволит автоматизировать процесс проверки контрагентов, заемщиков, интегрировав данные в корпоративные системы – CRM, ERP, финансовые и банковские приложения. API к СПАРК предоставляет собой web service с набором методов, которые дают возможность получать информацию по более чем 22 млн. юридических лиц и индивидуальных предпринимателей России, Украины и Казахстана.

Сервис позволяет существенно сократить время на принятие оперативных решений. Минимизировать возможные ошибки при вводе и анализе данных и эффективно управлять рисками.

Рассмотрим функциональные возможности указанных баз данных, проведем анализ их преимуществ и недостатков.

По сравнению с базами Bloomberg и Thomson Reuters Eikon, FIRA PRO и СПАРК появились в начале 2000-х гг. В настоящее время происходит интенсивное развитие функциональных возможностей баз данных о российских компаниях, постоянно расширяется состав доступной информации. Главным плюсом FIRA PRO и СПАРК является возможность работы с источниками данных из различных государственных структур: Росстата, ФНС, ФСФР, Банка России и др. Последние версии FIRA PRO и СПАРК предоставляют информацию о российских юридических лицах всех правовых форм, индивидуальных предпринимателях, предоставляют краткой (основные регистрационные данные и контакты) и расширенной справкой по компании, статистические данные в отраслевом и региональном разрезе, сведения о банкротствах и арбитражных делах, создание систем для проверки контрагентов на предмет аффилированности с собственными сотрудниками и выявлению скрытых связей. В СПАРК есть также информация о предприятиях Украины и Казахстана.

Когда в процессе сведения общих функций ИАС в таблицу 1 хотелось бы отметить, что наличие + не всегда в полной мере отображает наличие функции. Особенно это касается ИАС которые в большей степени ориентированы не на российский рынок. Поэтому в рассмотрим более детально каждую анализируемую ИАС.

С точки зрения финансового аналитика, к основным недостаткам всех анализируемых баз данных можно отнести низкое количество компаний, бухгалтерская отчетность которых присутствует в базах, а по индивидуальным

предпринимателям есть только данные о регистрации. За последние финансовые года отсутствует отчетность связано это с тем, что отчетные данные по компаниям сначала передаются в контрольные и надзорные органы, статистические службы, и только потом из последних передаются в информационно-аналитические базы данных. Так же есть неполнота, а в некоторых платформах и отсутствие биржевой информации о ценных бумагах компаний. В большей мере в базе СПАРК котировки акций представлены лишь за последние пять лет, отсутствуют котировки облигаций и данные по объему торгов. Из - за отсутствия инструментов технического анализа, анализа динамики цен акций с рыночными индексами, приходится обращаться к другим базам данных, например к Cbonds и Rusbonds.

Проанализировав представленные базы данных, выявлены недостаток инструментов для проведения полноценного стоимостного анализа. Не определяются показатели финансовых потоков, а также рыночная капитализация.

Для крупных российских компаний могут отсутствовать некоторые показатели, к примеру есть отчетные данные из МСФО но нет данных о расходах на уплату процентов, об износе и амортизации.

Так же когда нужны данные в региональном разрезе оказывается, что в FIRA PRO нет данных о валовом региональном продукте и его величине на душу населения, в СПАРК эти данные приводятся только до 2008 г.

Так же нет оценки экспертов - аналитиков для крупных компаний-эмитентов, и даже для лидеров рынка могут полностью отсутствовать прогнозные значения таких мультипликаторов, как EV / EBITDA, EV / Sales (например, их нет для ОАО «Газпром»). Отсутствие информации о сделках по слияниям и поглощениям компаний.

Но, несмотря на некоторые недостатки, которые были выявлены в процессе анализа, можно выявить существенные плюсы двух крупных платформ СПАРК и FIRA PRO. Во-первых, это более полное представление информации о компаниях: в СПАРК есть отчетность по МСФО (для 992 компаний), приводятся сведения о кредитных рейтингах, выплатах дивидендов, о котировках акций за последние пять лет. Во-вторых, в СПАРК новостная лента по компаниям от информационного агентства Интерфакс. В FIRA PRO отображаются лишь новости о прекращении деятельности и банкротстве компаний, об арбитражных делах, осуществляется поиск по интернет-порталам. В-третьих, СПАРК предоставляет полные формы бухгалтерской отчетности по банкам (в FIRA PRO доступны только отдельные отчетные показатели) и форму статистической отчетности №1-С «Сведения об основных показателях деятельности страховой организации» для страховых организаций. В то же время у FIRA PRO есть конкурентное преимущество в части полноты предоставления статистической информации по регионам и отраслям. В частности, в FIRA PRO приводятся отсутствующие в СПАРК макроэкономические данные по России в целом, региональные данные по индексам цен производителей и индексам потребительских цен,

внешнеэкономической деятельности, инвестициям, затратам, страховым премиям и выплатам.

Следующей ИАС - Интегрум, которая основана на базе ИАС i2. Данная система позволяет аналитикам получать полную информацию из всевозможных источников, потом проанализировать и представить результаты в виде графической среды, в которой визуализированы те или иные связи, тенденции и параллели. Интегрум позволяет выявить мошеннические схемы, аффилированность компаний и риски. Система строит графическую среду удобную для работы с вводимыми данными. Сейчас база имеет информацию по более 9 млн. предприятий и ИП России, Украины и Казахстана. Данные также интегрируются из всех официальных источников РФ. Присутствует функция экспертной оценки для экспресс оценки кампании, а также все выводы имеют объяснения и ссылки на используемую информацию.

Контур-Фокус в основном, используется для проверки контрагентов и клиентов банка. В нем также можно проверить данные из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, арбитражные дела, сведения о банкротстве, выигранные государственные контракты, долги фирмы по данным судебных приставов, адреса массовых регистраций и многое другое. Поскольку система собирает исторические сведения о компаниях, мы можем, при необходимости, анализировать не только текущую деятельность контрагента или клиента, но и всю его историю. Минусы конечно есть, система не строит графики и диаграммы, и информацию вы получите только по кампаниям России.

И главный финансовый вопрос это ежемесячная стоимость подписки на СПАРК составляет около 25 тыс. руб. на 2015 г., на FIRA PRO — около 22900 тыс. руб. Интегрум предоставляет возможность оплаты за каждый открытый документ. Контур –Фокус за годовое обслуживание составляет 57500 руб.

В данной статье проведен сравнительный анализ функциональности, достоинств и недостатков российских информационно-аналитических баз данных. По результатам анализа выявлено, что в базе СПАРК представлен более широкий спектр информации по компаниям, чем в базе FIRA PRO, тогда как FIRA PRO лидирует в предоставлении отраслевой и региональной статистики. При решении задач, связанных с поиском информации по российским непубличным компаниям, статистики в разрезе российских регионов, отраслевой статистики в разрезе ОКВЭД, целесообразно использовать СПАРК и FIRA PRO. Интегрум выделяется информативной системой графической среды удобную для работы с вводимыми данными.

ЛПР в результате принятия обоснованных финансовых решений использует информацию, содержащаяся в используемых базах данных, которая должна быть полной, правдивой и актуальной.

Крюкова Е. А., Шарипова Р. Н.

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

ОБЗОР МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены основные методы, применяемые для прогнозирования финансового состояния и финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов, выявлены преимущества и недостатки каждого из методов.

Ключевые слова: методы прогнозирования, финансовое состояние предприятия, финансовая устойчивость, финансовый анализ, кризис.

Финансовое состояние является одной из важнейших характеристик экономической деятельности любой организации. Финансовое состояние определяет потенциал фирмы в деловых отношениях, ее конкурентоспособность, оценивает меру гарантий экономических интересов самого предприятия и его деловых партнеров.

Кризисам подвержено любое предприятие, независимо от размеров и вида деятельности. Поэтому руководителям необходимо не только уметь предотвращать кризисные явления в настоящее время, но и прогнозировать их появление в будущем.

Если предприятие характеризуется платежеспособностью, высокой ликвидностью и ростом показателя рентабельности, то развитие предприятия можно назвать устойчивым.

В экономике предприятий существует более 30 различных моделей прогнозирования финансового состояния, финансовой устойчивости и вероятности банкротства, и их количество продолжает увеличиваться [3].

Глобальный финансовый кризис показал, что даже самые успешные организации должны постоянно следить за своим финансовым состоянием и проводить анализ финансовой устойчивости. Экономика России после перехода на рыночный путь развития уже не раз переживала экономические кризисы: спад промышленного производства, рецессию. Экономические санкции, введенные по отношению к России, привели к тому, что организации самых разных видов деятельности оказались в тяжелом экономическом положении.

К проблемам оценки финансового состояния и прогнозирования банкротства предприятий обращались такие ученые как С. Г. Беляев, В. В. Ковалев, А. Н. Хорин и др. Среди зарубежных ученых следует выделить работы А. Дикина, Э. Таффлера, Э. Альтмана. Методам прогнозирования финансовой устойчивости посвящены исследования Б. Е. Бродского, Л. В. Донцовой, Е. П. Жарковской, М. А. Крейниной, Н. А. Никифоровой, Р. С. Сайфулина, Е. С. Стояновой, Л. Н. Усенко, А. Д. Шеремета.

Оценка финансового состояния проводится с помощью финансового анализа, благодаря которому можно оценить внутренние и внешние отношения исследуемого объекта: проанализировать платежеспособность и доходность

организации, возможности дальнейшего развития, и по результатам анализа принять обоснованное бизнес-решение.

Благодаря большому количеству прогнозируемых ситуаций существует огромное количество методов прогнозирования, которые можно разделить на две большие группы: субъективные и объективные методы. Субъективные методы основываются на интуиции и мнениях специалистов и экспертов. Объективные методы базируются на расчете специальных показателей и проведении анализа. Универсального метода прогнозирования финансового состояния организаций не существует в связи с большим разнообразием прогнозируемых ситуаций [1].

Рассмотрим основные методы, используемые при решении задачи прогнозирования финансового состояния предприятий.

1. Метод экспертных оценок основан на оценках специалистов с высокой квалификацией, обработке их мнений о прогнозируемом предприятии. Наиболее часто он используется в условиях большой неопределенности, когда отсутствует точные и подробные данные об исследуемом предприятии. Эти методы существуют уже несколько тысячелетий и считаются самыми простыми и популярными. Недостатками этого метода являются более низкая точность прогнозирования по сравнению с другими методами и отсутствие персональной ответственности за проведенный прогноз.

2. Стохастические методы прогнозирования

Стохастические методы прогнозирования подразделяются на три основные группы: простой динамический анализ, авторегрессионные зависимости и многофакторный регрессионный анализ. В зависимости от множества факторов, в том числе от количества и вида исходной информации, выбирается тот или иной метод прогнозирования. Стохастические методы считаются одними из самых сложных по количеству используемых алгоритмов.

Наличие временного ряда встречается при анализе наиболее часто: экономист имеет в качестве анализа информацию о динамике показателя, на основании которой нужно провести прогнозирование финансового состояния компании. Другими словами, нужно выделить тренд. Для этого можно использовать разные способы, но обычно используют простой динамический анализ и метод авторегрессионных зависимостей.

При прогнозировании финансового состояния методом динамического анализа строится, например, следующая зависимость показателей:

$$Y_t = a + b \cdot t, \quad (1)$$

где t – порядковый номер периода прогнозирования;

a, b – параметры уравнения тренда;

Y_t – прогнозное значение показателя.

Метод авторегрессионных зависимостей. Данный метод характеризуется тем, что экономические процессы обладают инерционностью и взаимозависимостью. Понятие инерционности означает, что значение

некоторого экономического показателя в период времени t зависит определенным образом от состояния этого показателя в прошлый момент времени.

Используя метод авторегрессионной зависимости, можно построить достаточно четкую прогнозную модель предприятия. Однако там, где присутствует сильная нелинейность и хаотичность, необходимо использовать другие методы прогнозирования для получения достоверного результата. Также удаление из модели некоторых факторов может привести к уменьшению достоверности прогнозируемого результата [2].

Уравнение авторегрессионной зависимости в общей форме имеет следующий вид:

$$Y_t = A_0 + A_1 \cdot Y_{t-1} + A_2 \cdot Y_{t-2} + \dots + A_i \cdot Y_{t-i}, \quad (2)$$

где Y_t – прогнозируемое значение показателя Y в период t ;

Y_{t-i} – значение показателя Y в период $(t-i)$;

A_i – i -ый коэффициент регрессии.

Пространственная совокупность существует в том случае, если по определенным причинам информация о показателе отсутствует или ее недостаточно, и есть основание полагать, что на результативный признак оказывает влияние не один показатель, а несколько. В таком случае используется многофакторный регрессионный анализ, позволяющий спрогнозировать значения результирующего показателя при условии, что известны изменения влияющих на него факторов.

Проведя качественный анализ, можно выделить k факторов (X_1, X_2, \dots, X_k), которые влияют, по мнению экономиста, на изменение прогнозируемого показателя Y , и, как правило, строится линейная регрессионная зависимость вида:

$$Y = A + A_1 \cdot X_1 + A_2 \cdot X_2 + \dots + A_k \cdot X_k, \quad (3)$$

где A_k – коэффициенты регрессии;

X_k – факторы.

3. Детерминированные методы характеризуются исследованием влияния факторов, которые связаны с результативным показателем функционально, то есть когда результативный показатель представлен в виде суммы, произведения или частного влияющих на него факторов.

Данный вид прогнозирования достаточно распространён в связи с простотой использования (по сравнению со стохастическими методами). Этот метод позволяет оценить влияние основных факторов развития предприятия, проанализировать изменения пропорций для повышения эффективности производства.

4. Метод пропорциональных зависимостей широко распространён среди других методов. Он предполагает, что можно определить некоторый важный для деятельности предприятия показатель, который благодаря этому свойству может использоваться как главный для определения прогнозных значений

других показателей. Прогнозирование происходит путем привязывания к данному главному показателю других с помощью простых пропорциональных зависимостей. В качестве базового показателя чаще всего используют себестоимость реализованной продукции или выручку предприятия.

Для разработки данного метода были использованы две важнейшие характеристики любой экономической системы – взаимосвязь и инерционность. Взаимосвязь означает, что в любой системе, связывающие ее показатели действуют не хаотично, а согласованно изменяются в динамике [4].

Инерционность полагает, что на эффективно работающем предприятии редко бывают неожиданные всплески значений ключевых показателей. Например, если доля переменных расходов в отчетном периоде составляет 60 %, то в прогнозном периоде их значение вряд ли резко вырастет или упадет.

Этот метод позволяет осуществить прогнозирование при очень ограниченном количестве данных, поэтому получил широкую известность.

3. Сущность *балансовой модели прогнозирования* финансового состояния предприятия отражается в ее названии. Баланс организации можно описать разными балансовыми уравнениями, отражающими взаимосвязь между активами и пассивами фирмы. Наиболее простым из методов является основное балансовое уравнение, имеющее следующую форму:

$$A = E + L, \quad (4)$$

где A – активы;

E – собственный капитал организации;

L – обязательства организации.

Описанные методы прогнозирования финансового состояния считаются базовыми методами, однако в деятельности организаций они редко используются в таком виде. Чаще всего используют определенную комбинацию этих методов, которая состоит из алгоритмов нескольких базовых методов. Так как у каждого отдельного базового метода присутствуют свои недостатки, при общем использовании нескольких методов они могут нейтрализоваться.

Выбор наиболее подходящего метода прогнозирования обеспечивает комплексное прогнозно-аналитическое исследование в организации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Быкадоров В. Л. Финансово-экономическое состояние предприятия: практическое пособие. М.: ПРИОР, 2012. 96 с.
2. Гиляровская Л. Т., Вехорев А. А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. Спб.: Питер, 2012. 288 с.
3. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность. М.: Экономика, 2012. 256 с.
4. Малахов П. В. Оценка финансовой составляющей устойчивого развития организации. // Актуальные аспекты экономики, менеджмента и инноваций. Н. Новгород: НГТУ им. Р. Е. Алексеева, 2012 С. 177-179.

Маликова Н. Х., Стрельцов М. А.

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

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

Аннотация. Рассматриваются виды качественных и количественных методов инвестиционных рисков, их преимущества и недостатки. В ходе проделанной работы был сделан вывод о том, что качественная и количественная оценка рисков могут использоваться по отдельности или вместе, в зависимости от располагаемого времени и бюджета, необходимости количественной или качественной оценке рисков.

Ключевые слова: количественные и качественные методы, моделирование инвестиционных рисков.

Инвестиционная деятельность всегда сопряжена с риском, и в настоящее время существует множество методов оценки инвестиционных рисков. В связи с этим важно знать их преимущества и недостатки для того, чтобы использовать наиболее подходящий. Из этого исходит актуальность данной статьи – как можно качественнее провести анализ инвестиционных рисков, применив из всего многообразия методов самый подходящий для конкретной ситуации.

Одним из наиболее распространенных является *имитационное моделирование*, которое относится к количественным методам. В имитационном моделировании существует такой подход, как *метод имитаций Монте-Карло*.

Метод Монте-Карло позволяет построить математическую модель для проекта с неопределенными значениями параметров, и, зная вероятностные распределения параметров проекта, а также связь между изменениями параметров (корреляцию), получить распределение доходности проекта.

К преимуществам метода Монте-Карло относится возможность получения «интервальных» характеристик показателей эффективности проекта.

Имитационное моделирование позволяет максимально полно учесть связанные с реализацией проекта риски на основе последовательного «препарирования» как самого проекта, так и его окружения.

В традиционных моделях дисконтированных денежных потоков влияние риска учитывается в ставке дисконтирования и носит название *метода корректировки нормы дисконта*. Данный метод предполагает приведение будущих денежных потоков к настоящему времени по более высокой ставке, но не дает никакой информации о степени риска.

Метод «Анализ чувствительности» рассмотрим конкретно на примере.

Данные для расчета представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

Данные для расчета

Год	0	1	2	3
Денежный поток	269825,2	34895226,15	97522228,94	171708946,67
Дисконтированный денежный поток		27325940,6	59802842,13	82455614,44
Дисконтированный денежный поток нарастающим итогом		27325940,6	87128782,73	142258456,6

Таблица 2

Данные для расчета

Ставка дисконта $r =$	27,7%
Срок реализации $n =$	3
Дата платежа	Сумма
01.01.14	- 269825,2
31.12.14	34895226,15
31.12.15	97522228,94
31.12.16	171708946,67

Таблица 3

Данные для расчета ставки дисконтирования

Показатель	Потребность в финансировании	
	Руб.	%
Собственный капитал	25 000	9,3
Заемный капитал	244825,16	90,7
Общее	269825,2	100,00

Как видно из табл. 3 возникает потребность в инвестициях на 244825,16 руб. Данную сумму берем в кредит в банке под 10 % годовых на срок 3 года.

Суммарные издержки за первый год составят 1869286 руб., а за первый квартал 471571,5 руб. а за первый месяц составит 157190,5 руб.

Далее рассчитываем ставку дисконтирования:

$$Ц_{БК} = 0,10 * (1 - 0,2) = 0,08$$

$Ц_{СК} = 157190,5 / 269825,2 = 0,5825$ или 58,25% - цена собственного капитала.

$$WACC = (0,08 * 0,907 + 0,093 * 0,5825) = 0,1265$$

Так как проекты относятся к категории «Вложения в производство новых товаров», за барьерную ставку «Премия за риск» принимаем 15 %.

$$R = 0,1265 + 0,15 = 0,2765 \text{ или } 27,65 \%$$

Чистая текущая стоимость (NPV). Под NPV понимается разность между приведенными к настоящей стоимости суммой денежных поступлений за период эксплуатации проекта и суммой инвестированных в реализацию проекта средств.

$$NPV = \sum \frac{P_t}{(1+r)^t} - IC \quad (1)$$

NPV – чистая текущая стоимость;
 P_t – поступления денежных средств в конце периода;
 T – срок жизни проекта;
 IC – инвестируемый капитал;
 r – ставка процента.

Если $NPV > 0$, то проект следует принять.
 Если $NPV < 0$, то проект следует отвергнуть.
 Если $NPV = 0$, то проект ни прибылен, ни убыточен.
 Приведем расчет для нашего примера:

$$NPV = 38895226,15/1,277 + 27325940,6/1,630729 + 171708946,67/2,082441 - 269825,2 = 169314572$$

Индекс рентабельности инвестиций (PI). По экономическому содержанию PI является совершенно иным показателем, так как в качестве дохода от инвестиций выступает не чистая прибыль, а денежный поток.

$$PI = \sum_{t=1}^T \frac{P_t}{(1+r)^t} / IC \quad (2)$$

Если $PI > 1$, проект следует принять.
 Если $PI < 1$, проект следует отвергнуть.
 Если $PI = 1$, проект ни прибылен, ни убыточен.
 Приведем расчет для ООО «Такси Плюс»:

$$PI = (38895226,15/1,277 + 27325940,6/1,630729 + 171708946,67/2,082441) / 269825,2 = 628,5$$

Дисконтированный срок окупаемости (DPP). Метод определения дисконтированного срока окупаемости предполагает временную упорядоченность денежных поступлений.

Алгоритм расчета срока окупаемости представляет собой подсчет числа лет, в течении которых сумма инвестированных средств, направляемых на реализацию инвестиционного проекта, будет погашена кумулятивным дисконтированным денежным потоком.

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n P_t \frac{1}{(1+r)^t} \geq IC \quad (3)$$

n – дисконтированный срок окупаемости.

$$DPP = 269825,2 / 27325940,6 + 0 = 0,00987 \text{ года}$$

Внутренняя норма прибыли инвестиции (IRR). Внутренняя норма прибыли инвестиции (внутренняя доходность или норма окупаемости) характеризует уровень доходности конкретного инвестиционного проекта, выраженный ставкой дисконтирования, по которой будущая стоимость денежного потока от инвестиций приводится к настоящей стоимости инвестиционных средств. То есть внутренней нормой прибыли инвестиций является ставка дисконтирования, при которой эффект от инвестиций = 0.

Далее применяется формула:

$$IRR = r_1 + \frac{f(r)}{f(r_1) - f(r_2)} * (r_2 - r_1) \quad (4)$$

Где:

r_1 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_1) > 0$ или $f(r) < 0$;

r_2 – значение табулированного коэффициента дисконтирования, при котором $f(r_2) < 0$ или $f(r_2) > 0$.

Точность вычислений обратно пропорциональна длине интервала (r_1, r_2).

Приведем расчет для нашего примера:

$$IRR = 27,7 + ((169314572 / 169314572 + 212,92) * (13120 - 27,7)) = 13110\%$$

При $r_1 = 27,7\%$, $NPV_1 = 169314572$

Подбираем такую ставку дисконтирования, чтобы NPV стал равен 0.

При $r_2 = 13120\%$, $NPV_2 = -212,92$

Модифицированная внутренняя норма прибыли.

Основной недостаток, присущий критерию IRR, относится к оценке инвестиционных проектов с неординарными денежными потоками. Соответствующий аналог IRR, который может применяться для любых проектов, называется модифицированной внутренней нормой прибыли (MIRR).

Алгоритм расчета. Прежде всего рассчитывается суммарная дисконтированная стоимость всех оттоков и суммарная наращенная стоимость всех притоков. И дисконтирование, и наращение осуществляется по цене источника финансирования проекта. Наращенная стоимость притоков называется терминальной стоимостью. Затем определяется коэффициент дисконтирования, который уравнивает суммарную приведенную стоимость оттоков и терминальную стоимость. Этот коэффициент и представляет собой MIRR.

$$\sum_{i=0}^n \frac{OF_i}{(1+r)^i} = \frac{\sum_{i=0}^n IF_i (1+r)^{n-i}}{(1+MIRR)^n} \quad (5)$$

Где:

r – цена источника финансирования

n – продолжительность проекта

IF – приток денежных средств в i -ом периоде

OF – отток денежных средств в i -ом периоде.

Приведем расчет для нашего примера:

$$MIRR = ((269825,2 + 34895226,15 * 1,630729 + 27325940,6 * 1,277 + 171708946,67) / 269825,2)^{(1/3)} - 1 = 9,9413, \text{ или } 994,13\%$$

На основании рассчитанных показателей можно сделать вывод о том, что проект следует реализовать, так как он имеет хорошие показатели. Так чистая текущая стоимость превышает нулевое значение и составляет 169314572 руб. Другими словами, величина 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, составит 169314572 руб. Проект может быть принят, поскольку $NPV > 0$.

Индекс рентабельности инвестиций составляет 628,5 (так как $PI > 1$, проект может быть принят к реализации). Таким образом, на один рубль инвестиций приходится 628,5 руб. доходов.

Внутренняя норма прибыли инвестиций равна 13110 %. Для того, чтобы признать проект годным к реализации, необходимо превышение IRR над WACC. В данном проекте это достигается: $WACC = 12,65\%$ и $IRR = 13110\%$.

Значение MIRR составляет 994,13 %, что также выше цены капитала. Предполагается, что инвестиции, направленные на реализацию проекта будут погашены суммарными дисконтированными денежными потоками за 0,00987 года, т.е. DPP не превышает срок жизни инвестиционного проекта.

Таким образом, следует принять решение о реализации данного проекта, являющегося достаточно эффективным с точки зрения целей организации.

Нечетко-множественный анализ возник, во многом, как альтернатива вероятностным и статистическим расчетам. Важное свойство нечеткого подхода – возможность непосредственной оценки неопределенности результата без проведения анализа чувствительности.

Метод сценариев предполагает прогнозирование вариантов развития внешней среды и расчет оценок эффективности инвестиций для каждого сценария. Часто разрабатывают так называемые "пессимистический", "наиболее вероятный" и "оптимистический" сценарии, позволяющие приблизительно оценить разброс результатов проекта и его прибыльность (убыточность) при ухудшении экономической ситуации. Сценарный анализ позволяет более полно учесть риск отдельного проекта, так как наряду с анализом чувствительности учитывает вероятность наступления событий.

Метод построения "дерева решений" сходен с методом сценариев и основан на построении многовариантного прогноза динамики внешней среды. В отличие от метода сценариев он предполагает возможность принятия самой организацией решений, изменяющих ход реализации проекта (осуществление выбора) и особую графическую форму представления результатов ("дерево решений").

В качественной оценке выделяют экспертный метод, метод анализа уместности затрат, метод аналогий.

Метод анализа уместности затрат ориентирован на выявление потенциальных зон риска и используется лицом, принимающим решение об инвестировании средств, для минимизации риска, угрожающего капиталу.

Метод аналогий представляет собой разработку стратегии управления риском конкретного инновационного проекта на основе анализа базы данных о реализации аналогичных проектов и условий их реализации. Данный метод позволяет учесть возможные ошибки, последствия воздействия неблагоприятных факторов и экстремальные ситуации как источники

потенциального риска. К недостаткам следует отнести субъективность оценок, качество оценок зависит от квалификации экспертов.

Метод анализа иерархий – методологическая основа для решения задач выбора альтернатив посредством их многокритериального рейтингования. Метод позволяет оценить важность учета каждого решения и фактора, влияющего на приоритеты решений. К недостаткам метода относят тот факт, что сбор данных для поддержки принятия решения осуществляется, главным образом, с помощью процедуры парных сравнений (табл. 4).

Таблица 4

Преимущества и недостатки методов оценки инвестиционных рисков

Метод	Недостатки	Преимущества
Метод имитаций Монте-Карло	зависимость точности результатов от качества созданной прогнозной модели	получение «интервальных», а не «точечных» характеристик показателей эффективности проекта
Имитационное моделирование	большие затраты, особенно при написании программного пакета под конкретный проект	максимально учитывает риски связанные с реализацией проекта
Корректировка нормы дисконта	не дает никакой информации о степени риска; невозможно составить рыночный портфель	простота расчетов, понятность и доступность
Анализ чувствительности	изменение одного фактора рассматривается изолированно	показывает влияние отдельных исходных факторов на конечный результат проекта
Нечетко-множественный анализ	выявляет возможность наступления риска, т.е. менее точный	возможность непосредственной оценки неопределенности результата; позволяет напрямую связать неопределенность входных и выходных данных
Метод сценариев	определение вероятности наступления событий производится экспертным путем, т.е. степень субъективизма может быть велика; рассматриваются лишь несколько дискретных случаев (сценариев)	полно учитывает риск отдельного проекта, учитывает вероятность наступления событий.
Построение "дерева решений"	проект должен иметь обозримое или разумное число вариантов развития	существует свобода выбора принятия решения
Экспертный метод	результаты могут быть неоднозначными; попарное ранжирование невозможно применить, если список объектов остается открытым	существует много подходов (метод Дельфи, метод бальных оценок, ранжирование, попарное сравнение);

Метод	Недостатки	Преимущества
Анализ уместности затрат	пригоден для описания возможных рисков ситуации, нежели для получения более или менее точной оценки риска	выявление потенциальных зон риска
Метод аналогий	субъективность оценок; сложность метода аналогий состоит в правильном подборе аналога, в невозможности оценить точность, в отсутствии методических разработок оценки риска	учитывает возможные ошибки, последствия воздействия неблагоприятных факторов и экстремальные ситуации
Метод анализа иерархий	сбор данных осуществляется с помощью процедуры парных сравнений; результаты могут быть противоречивыми; нет средств для проверки достоверности данных; не имеет внутренних средств для интерпретации рейтингов.	применим для различных отраслей

В ходе проделанной работы можно сделать вывод о том, что качественная и количественная оценка рисков могут использоваться по отдельности или вместе, в зависимости от располагаемого времени и бюджета, необходимости количественной или качественной оценке рисков. Определенного универсального метода не существует и лучше использовать два или три метода для перепроверки полученных данных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Грачева М. В. Анализ проектных рисков. М.: Юнити, 2008. 327 с.
2. Дубров А. М. Моделирование рисков ситуаций. М.: Финансы и статистика. 2010. 172 с.
3. Лимитовский М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. М.: Дело, 2004. 528 с.
4. Синадский В. А. Экономический смысл ставки дисконтирования // Финансовый директор. 2003. № 4 (апрель). С. 86.

Пащенко С. Н., Смирнова А. О.

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

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СУММЫ ЗАГРУЗКИ БАНКОМАТОВ И ОПТИМАЛЬНОГО КОЛИЧЕСТВА ПОЕЗДОВ

Аннотация. Прогнозирование оптимальной суммы загрузки банкоматов осуществляется на основе статистических данных о среднеедневном расходе денежных средств, расходов на инкассацию и текущих остатков денежных средств в банкомате. Прогнозирование оптимальной суммы загрузки позволит высвободить «неработающие» активы и тем самым оптимизировать ресурсную базу банка.

Ключевые слова: банкомат, оптимальная сумма загрузки, минимизация объема неработающих активов.

Минимизация объема «неработающих» активов в последнее время приобретает все большую значимость. Одним из важных направлений работы является оптимизация остатка налично-денежных средств банка [2]. Снизить уровень отвлечения ресурсов возможно за счет оптимизации загрузки банкоматов.

Актуальность темы обусловлена потребностью в увеличении числа банкоматов для дистанционного обслуживания населения, вследствие чего возникает потребность в денежных средствах. Остаток наличных денежных средств в кассе и банкоматах должен быть оптимальным с точки зрения минимизации объема активов, не приносящих доход, и расходов на инкассацию при сохранении высокого качества обслуживания клиентов.

Для того чтобы оптимизировать загрузку банкоматов, тем самым минимизировать отвлечение ресурсной базы, необходимо проанализировать текущее состояние по остаткам денежных средств в банкоматах.

Анализ остатков наличности в банкоматах показал, что средства в исследуемых банкоматах имеют тенденцию роста. Следует заметить, что средства отвлекаемые в расчеты значительны и банку следует максимально снизить уровень отвлечения ресурсов, чтобы пустить их в оборот или распределить между банкоматами так, чтобы не было невостробованных средств. Филиал банка платит головному офису за среднедневной уровень остатков средств в кассе и в устройствах самообслуживания, таким образом, сократив эти остатки банк может снизить свои затраты на их отвлечение.

Денежные средства в банкоматах могут и должны лимитироваться. В процессе лимитирования входящей информацией являются:

- среднедневной расход денежных средств банкомата за квартал;
- расходы на инкассацию банкомата, в соответствии с тарифами;
- остаток денежных средств в банкомате на утро.

Ежедневно, выгружая статистические данные об остатках в банкоматах на утро, возникает вопрос о целесообразности подкрепления того или иного банкомата, а также вопрос о сумме подкрепления.

Данный параметр может представлять такой период времени между инкассациями, при котором банк несет минимальные расходы, состоящие из расходов на инкассацию и «упущенного» дохода в связи с неэффективным размещением денежных средств.

Для эффективного решения задачи необходимы данные не только о среднедневном клиентском расходе, но и данные о волатильности расхода, получаемые на основе статистических данных. Кроме того, во внимание необходимо принимать факторы, вызывающие "всплеск" расхода (например, день зачисления заработной платы или предпраздничный день). При прогнозировании данные факторы учитываются при помощи корректирующих коэффициентов.

Введем следующие обозначения:

А – остаток в банкомате на утро;

B – сумма загрузки;

x_i – средневзвешенный расход;

\bar{x} – средний средневзвешенный расход за период;

δ_x – стандартное отклонение.

Если в банкомате остаток на (утро) меньше, чем сумма средневзвешенного клиентского расхода по банкомату и 1,65 стандартного отклонения (используя свойство нормального распределения), то принимается положительное решение о подкреплении банкомата. При наличии факторов, обуславливающих "всплеск" расхода, величина остатка в банкомате на утро должна быть меньше, чем сумма средневзвешенного клиентского расхода и 2,33 стандартного отклонения [4].

Каждому доверительному уровню присваивается сопредельный коэффициент (множитель). Наиболее часто применяемые – 95 %-ный уровень, который широко используется в зарубежной практике при оценке рыночных рисков по стандартам Risk Metrics (коэффициент 1,65), 97,5 %-ный уровень (коэффициент 1,96) и принят в качестве стандарта Базельским комитетом по банковскому надзору 99 %-ный уровень (коэффициент 2,33) [1].

Таким образом, если выполняется условие из формулы (1) то средства необходимо подкрепить.

$$\bar{x} + 1,65 \cdot \delta_x > A \quad (1)$$

В праздничные дни расчет будет производиться по формуле:

$$\bar{x} + 2,33 \cdot \delta_x > A \quad (2)$$

Далее необходимо определить сумму, необходимую для подкрепления остатка (обозначена как «В»)

$$\bar{x} + \delta \leq B \leq \lim + x_i^{\text{прогн}} \cdot K \cdot K_{\text{пр}}, \quad (3)$$

\lim –необходимый и достаточный для работы остаток денежных средств в банкомате. Значение лимита определяется внутренними документами кредитной организации/филиала.

K – коэффициент, отражающий загрузку банкомата ($0,05 \leq K \leq 0,95$), в зависимости от времени инкассации

$K_{\text{пр}}$ – коэффициент, учитывающий праздничные и выходные дни

$x_i^{\text{прогн}}$ вычисляется с учетом статистических наблюдений.

На основании полученных данных строится диаграмма рассеяния, формируется линия тренда. Тренд корректируется ежедневно, с учетом выборки за предшествующие 89 дней, уравнение $x_t = a + b \cdot t$, следовательно прогнозное значение для 90 дня будет рассчитываться как: $x_{90} = a + b \cdot 90$. Выявление прогнозного значения позволит наиболее точно определить сумму подкрепления.

Суммой загрузки можно регулировать среднемесячный остаток в банкомате и количество инкассаторских поездок, причем ориентиром для последнего параметра может выступать "оптимальное число инкассаторских поездок" [4].

Описанная методика позволяет рассчитать планируемую сумму загрузки, которая должна удовлетворять требованиям клиентов по количеству снятия и

в то же время быть минимальной с точки зрения отвлечения ресурсов. Сравнение фактической суммы загрузки с планируемой позволит увидеть экономический эффект от использования методики за счет высвобождения средств.

При достижении оптимального уровня загрузки банкоматов тренд расходов и тренд остатков должны быть схожи, то есть оптимальной будет считаться загрузка с полным или почти полным снятием наличных, то есть минимум наличности должен оставаться в банкомате. Оптимизация в данном случае заключается в том, чтобы рассчитать такую сумму, при которой клиенты не будут нуждаться в денежных средствах, но и наличности в банкоматах не должно быть в избытке.

Планирование и прогнозирование должно осуществляться коллегиально, с привлечением специалистов заинтересованных служб. Приведенная методика основана прежде всего на статистических данных и требует рассмотрения не только с точки зрения экономики, но и с точки зрения программирования [4]. Данные будут выгружаться в специальные программы, где автоматизированы системы расчетов, которые позволят обеспечить быстрое реагирование на «всплески», то есть праздничные дни или день выдачи заработной платы [2].

Ежедневная корректировка линии тренда по ежедневным расходам позволит выявить оптимальное число загрузок, в соответствии с которым можно рассчитать оптимальное число инкассаторских поездок.

Рассматриваемая методика является универсальной и может применяться в других банках, так как входные данные, то есть статистика по снятию наличных и по остатку в банкоматах ведется во всех банках, использующих банкоматы как средство самообслуживания. Следует заметить, что методика должна быть скорректирована исходя из порядка загрузки банкоматов (т.е. деньги грузят сотрудники банка или банк пользуется услугами аутсорсинга в инкассаторской организации). Так же необходимы корректировки исходя из тарифов на инкассацию и удаленности банкоматов.

Прогнозирование оптимальной суммы загрузки банкомата способствует организации бесперебойного и качественного обслуживания клиентов, повышению эффективности использования налично-денежных потоков и исключению необоснованных расходов, связанных с обработкой и доставкой наличных денег.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шмойлова Р. А., Минашкин В. Г., Садовникова Н.А., Шувалова Е. Б. Теория статистики. М.: Финансы и статистика, 2010. 656 с.
2. Кистанов А. П. Прогнозирование остатков наличных денежных средств в АТМ // ПЛАС. 2008. № 9 (139). С. 46-51.
3. Поминов Д. С. О круговороте наличности в банкомате // ПЛАС. 2008. № 9 (139). С. 42-45.
4. Самойлов Е. В. О поддержании оптимального остатка в банкоматах // Управление в кредитной организации. 2007. № 6. С.23-26.

Пащенко С. Н., Трещачева А. А.

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

СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация. Переход Российской экономики на инновационный путь развития должен сопровождаться повышением уровня жизни населения. За последние годы в Российской Федерации были существенно сокращены государственные инвестиции в строительство жилья. На данный момент состояние рынка жилой недвижимости пока не отвечает современным потребностям вследствие того, что существующий механизм производства строительной продукции не позволяет улучшить качество и доступность жилья.

Ключевые слова: социально-демографическое развитие региона; затраты строительного производства; повышение эффективности строительного производства; обеспеченность жильем; факторы снижения издержек строительного производства.

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей и во многом определяет решение социальных, экономических и технических задач развития всей экономики России.

Ведущая роль строительного комплекса в достижении стратегических целей развития общества определяется тем, что конечные результаты достигаются путем осуществления инвестиционно-строительных программ и проектов на федеральном и региональном уровнях.

Состояние рынка жилья является одним из важных факторов, который оказывает влияние на уровень и динамику демографических показателей.

Социальная стабильности общества, уровень безработицы, мобильность рабочей силы и другие факторы во многом определяются наличием достаточного объема жилого фонда, отвечающего современным требованиям общества, возможностью приобретения жилья представителями самых широких слоев населения.

Состояние отрасли жилищного строительства в России является одним из самых актуальных вопросов в настоящее время. Сейчас, когда спрос на жилье превышает предложение, страна испытывает острую нехватку жилья. Основной причиной нехватки жилья стал резкий спад строительства после распада СССР. В 90-е годы не вводилось в эксплуатацию достаточного количества жилья в связи с перестройкой экономических отношений, смены уклада и по другим причинам.

Вот уже на протяжении многих лет одним из самых главных вопросов в социальной политике Российской Федерации остается проблема обеспечения граждан доступным жильем, которое отвечало бы современным требованиям и существующим на данный момент нормативам.

В настоящее время наблюдается тенденция снижения цен на первичное и вторичное жилье по региону по сравнению с началом года.

По опубликованным данным 1 квадратный метр жилья на первичном рынке в Башкирии в конце сентября стоил 51,1 тыс. руб. А на вторичном рынке – 54,9 тыс. руб.

Достаточно высокий уровень цен на жилую недвижимость в течение последних лет имел устойчивую тенденцию к росту. В сочетании со значительным снижением объема вводимого жилья, во многом обусловленным мировым финансовым кризисом, это ведет к тому, что недвижимость становится все менее доступной для широких слоев населения. В связи с этим приобретает актуальность вопрос о выявлении факторов, оказывающих влияние на снижение издержек строительного производства, что значительно увеличит объем выпускаемой продукции и тем самым поможет решить проблему обеспеченности жильем населения Российской Федерации.

Особенности управления затратами в строительстве обусловлены технологией строительного и вспомогательного производств, организационной структурой строительной организации.

Важнейшим элементом эффективного управления затратами является организация строительного процесса, так как она устанавливает как осуществляется управление затратами: кто, в какие сроки, с использованием какой информации и документов, какими способами управляет затратами. Определяются места формирования затрат и центры ответственности. Разрабатывается иерархическая система линейных и функциональных связей менеджеров и специалистов, ответственных за управление затратами.

Выделение центров ответственности основывается на цели контроля затрат и результатов деятельности сегмента организации, а контроль подразумевает возложение ответственности за какие – либо отклонения на конкретное лицо. Центром ответственности в строительной организации могут быть: строительное управление, участки, бригады, отдельные заказы, виды машин и др.

Говоря более простым языком, центр ответственности – это подразделение, структурная единица или производственный сегмент предприятия, за результаты деятельности которого непосредственно отвечает определенный менеджер.

Учет затрат по центрам ответственности является более эффективным учетом. Целью учета затрат по центрам ответственности является контроль затрат и оценка результатов деятельности центров ответственности [3].

Важным этапом в процессе управления затратами является выявление отклонений не только материальных затрат, и не только отклонений, определяемых фактором цен, а и других возможных отклонений, с целью их последующего анализа и контроля за ними.

Учитывая, что получение дополнительной прибыли в основном связано с применением ресурсосберегающих технологий, то следует заметить, что используемые в производстве технологии является одним из внутренних факторов, определяющих его издержки. Особую роль при этом приобретают технологии перевозки и хранения хрупких строительных материалов

и технологии, обеспечивающие сдачу товарной строительной продукции заказчику с первого предъявления.

Применение новых строительных материалов и технологий приводит к снижению себестоимости строительной продукции, а также следствием применения новых строительных материалов является увеличение эксплуатационных характеристик зданий и сооружений, расширение возможностей эксплуатации, повышение энергетической эффективности зданий и сооружений, создание новых и нестандартных технических решений.

Отставание в использовании эффективных и ресурсосберегающих материалов и технологий, кроме уже перечисленных факторов, связано с:

1. Реформированием системы технического регулирования. Сертификация новых технологий и продукции для строительства представляет собой длительную процедуру, при этом в результате не обеспечивает достаточную доказательную базу. По состоянию на текущий момент процедура создания новых технических нормативов не отработана, а существующие механизмы разработки нормативов несовершенны и не обеспечены достаточным финансированием. Сроки их разработки и внедрения растягиваются на годы, и к моменту принятия они уже технически и морально устаревают

В результате строительные компании, стараясь минимизировать свои риски, отказываются от использования инноваций как в отношении новых материалов, так и в отношении новых строительных технологий.

2. Удорожением строительной продукции вследствие использования инноваций. Как показала практика реализации вышеупомянутых проектов, удорожание стоимости строительства энергоэффективных домов за счет дополнительных расходов, связанных с внедрением мероприятий по повышению энергоэффективности (которые составляют 30 – 50 процентов от стандартной сметной стоимости), достигает в сравнении со стандартными домами в среднем тридцати процентов при сроке окупаемости этих расходов – от 5 до 10 лет.

3. Отсутствием экономического стимулирования инновационной деятельности в строительной сфере. Жесткая система налогового регулирования, недостаточность государственной поддержки, незначительность регулирующего воздействия амортизационных отчислений, существенный объем требуемых инвестиций, вызванный необходимостью больших капиталовложений в строительство, не мотивируют участников строительной отрасли к использованию новых эффективных материалов и технологий в строительстве.

4. Отсутствием системных требований к экономичности эксплуатационного содержания объектов капитального строительства, а в проектной документации раздела «Экономика эксплуатации», что приводит к стремлению снижать лишь стоимость строительства без мотивации к снижению расходов на эксплуатацию. То есть, современное состояние регулирования градостроительной деятельности не мотивирует строительную отрасль к снижению расходов на эксплуатацию построенных объектов.

Для повышения эффективности строительного производства как малоэтажного, так и многоэтажного строительства необходимо на протяжении всей производственной деятельности проводить организационные мероприятия, которые позволяют снизить издержки и тем самым повысить получаемую предприятием прибыль. К числу основных таких мероприятий можно отнести [2]:

1. Проведение эффективной ценовой политики;
2. Использование в производстве ресурсосберегающих технологий;
3. Ввод в производство оптимально сбалансированных факторов и т.д.

Особенностью издержек производства является их измерение с учетом стоимости упущенных возможностей использования ресурсов. Все издержки производства представляют собой альтернативные издержки, или издержки выбора.

Следовательно, к одному из факторов принятия решений в процессе регулирования издержек производства является выбор такой альтернативы, которая позволяет свести к минимуму упущенные возможности. Другими словами, принятое решение должно обеспечивать наиболее выгодное применение производственных ресурсов, что достигается путем минимизации вмененных издержек производства.

Анализ помогает понять взаимоотношения между стоимостью производимой продукции, объемом производства, переменными и постоянными затратами. Это дает возможность сравнить различные варианты цен на выполняемые работы и получаемую прибыль, а также определить наиболее выгодное соотношение между переменными, постоянными затратами, стоимостью и объемом производимой продукции. Достичь данного соотношения можно разными способами: снизить стоимость выполнения строительно-монтажных работ и соответственно увеличить объем производства за счет получения дополнительных подрядов; увеличить постоянные затраты и объемы производства; пропорционально изменять переменные, постоянные затраты и объемы производства товарной продукции; использовать новые энергосберегающие материалы и технологии и т.д.

Известно, что последовательное увеличение размеров предприятия в течение какого-то времени влечет за собой снижение издержек производства единицы продукции, но начиная с определенного момента, увеличение размеров предприятия приводит к неоправданному повышению средних суммарных издержек производства.

Таким образом, строительному предприятию необходимо выбрать такие объемы производства, при которых оно получит максимальную прибыль. Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком объеме выпуска продукции, при котором предельные издержки равны предельной выручке.

Принятие оптимальных решений становится важнейшим инструментом для снижения издержек и обеспечения эффективной работы строительного предприятия.

Следовательно, в процессе управления снижением издержек руководству строительного предприятия следует особо обратить внимание на оптимальность принимаемых решений в процессе реализации следующих основных проблем [1]:

1.Выбора эффективных размеров строительного предприятия в соответствии с профилем его деятельности и спросом на выпускаемую им продукцию;

2.Выбора ассортимента строительной продукции предлагаемой заказчиком к реализации, которая пользуется наибольшим потребительским спросом;

3.Планирование объемов производства в соответствии с производственным потенциалом строительного предприятия;

4.Оптимального перераспределения имеющихся ресурсов между различными видами строительной продукции, выпускаемыми предприятием с целью получения максимальной прибыли;

5.Оптимального сбалансирования между собой вводимых в производства факторов;

6.Выбора и использования в производственном процессе ресурсосберегающих технологий, позволяющих снизить его издержки;

7.Контроль производственного процесса на всем его протяжении, вплоть до сдачи заказчику готовой строительной продукции.

Решение данных проблем требует глубокого анализа влияния издержек производства на прибыль строительного предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кустарев Ш. Б. Сокращение издержек // Управление компанией - 2010.-№10.- С.30.
2. Лебедев В. Г., Дроздова Т. Г.. Управление затратами на предприятии. СПб.: Бизнес-пресса, 2013.256 с.
3. Адамов Н. А. Учет, анализ и аудит в строительстве. М.: Финансы и статистика, 2010. 320 с.

Шарилова Р. Н., Якупова Л. Р.

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

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПЕРИОД КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассмотрены особенности состояния российской экономики на современном этапе, проблемы и тенденции развития финансовых рынков и экономики России в условиях кризиса; выполнена оценка влияния мировой экономической ситуации на финансовые рынки и анализ причин падения темпов роста.

Ключевые слова: финансовые рынки, курсы валют, экономический кризис, кредитно-денежное регулирование.

Проблема развития финансовых рынков и экономического положения России является наиболее актуальной на сегодняшний день. На фоне постоянно меняющихся сценариев развития экономики существует ряд факторов,

оказывающих влияние на стабильность принимаемых в стране решений. Наиболее важными среди них можно выделить, такие факторы, как резкое падение уровня цен на нефть; повышение курса доллара; неэффективная политика Центрального банка Российской Федерации по вопросам денежного регулирования, недоступность потребительских кредитов; развитие наряду с социально-экономическими криминально-политического кризиса; западные санкции, оказывающие негативное влияние на импортозамещение и возросшая зависимость от импорта и т.д.

Оказывая негативное влияние на экономику и не способствуя формированию благоприятного инвестиционного климата, эти и другие причины ухудшения благосостояния россиян, дают толчок в принятии эффективных и своевременных мер со стороны правительства, предпринимателей, а также самих граждан. Поэтому изучение информации и контроль за происходящей на рынке ситуацией привлекает внимание многих аналитиков и экономистов [2].

Большинство стран, зависящих от нефтяных доходов, подвергаются серьезным испытаниям не только в сфере экономики, но и в политике. Наступление очередного кризиса заставляет обращать внимание на цены на нефть, ее динамику и прогнозы экспертов. Ключевым фактором, определяющим экономическое состояние России и ее бюджета, является именно динамика цен на нефть, наглядно показанная на рис. 1.

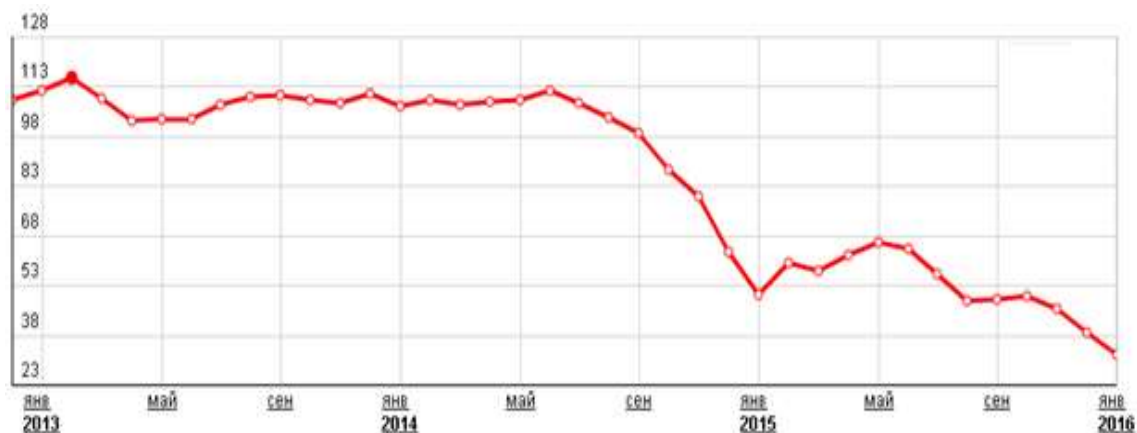


Рис. 1. Динамика цен на нефть марки Urals, USD/баррель

Представленная диаграмма характеризует сценарий понижения цены на нефть. При падении цен на нефть, рубль будет неизбежно падать. Чем ниже цены на нефть, тем хуже отношения с западом, тем Центральный банк России будет жестче сдерживать рост денежной массы, повышать процентные ставки и обеспечивать в стране денежно-кредитный «голод». В то же время, чем ниже опускается цена нефти, тем выше становится курс доллара (рисунок 2).

При сопоставлении этих графиков, следует заметить, что темпы роста рассматриваемых показателей пропорциональны друг другу. Динамика курса доллара почти полностью симметрична динамике цен на нефть, учитывая обратную зависимость этих показателей.

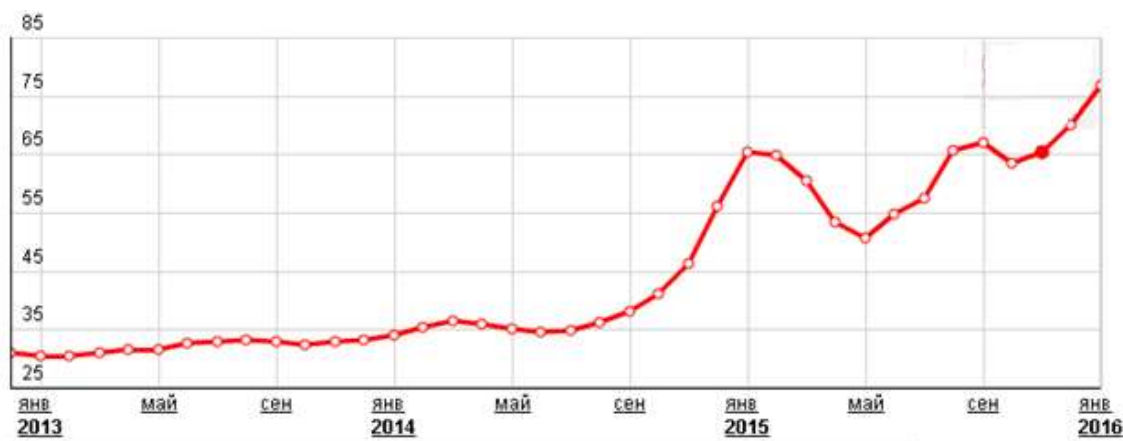


Рис. 2. Динамика курса USD ЦБ РФ, руб.

При реальном росте курса доллара, существует логика «вымораживания» экономики, подавление точек роста и борьбы с продовольственной инфляцией, которая импортируется из-за рубежа при слабом рубле.

Стабилизировать российскую экономику обязано государство, которое не должно позволять реальной инфляции повыситься и допустить дефицит платежного баланса. Вместо того чтобы стимулировать экономику, давать налоговые стимулы, дешевые кредиты, контролировать расходование денег государственными банками, идет рублевое рефинансирование, где Центральный Банк РФ наоборот поддерживает искусственно завышенный курс рубля, высокие процентные ставки, дефицит денежной массы.

О неэффективности политики Центрального Банка России по вопросам денежно-кредитного регулирования свидетельствует и то, что в дополнение к западным санкциям, к дешевой нефти, к внешним шокам и оттоку капитала происходит внутреннее негативное воздействие со стороны Министерства финансов РФ, которое ужесточает налогообложение и сокращает государственные расходы (особенно на инвестиции). Некоторые риски на сегодняшний момент недооценены. Взяв курс на импортозамещение, Россия стремится повысить производство внутри страны, ориентируясь на производителей в регионах. Однако Центральный Банк РФ, искусственно поддерживая дорогостоящий кредит, не дает развития долговому финансовому рынку. Возникает проблема недоступности кредита для предпринимателей, которые не могут привлечь дополнительные ресурсы для развития бизнеса, что влияет на экономику в целом. В свою очередь, рост процентной ставки потребительского кредита ведет к недоступности развития экспортных товаров. Все это влечет за собой падение экспортных доходов, снижение заработной платы и, в целом, падение уровня жизни населения на 20-30%. За последние пятнадцать лет наблюдается рост импорта в 6-7 раз. Происходит потеря научных кадров, квалифицированных специалистов и технологий [1].

Одним из самых главных вопросов для предпринимателей в условиях падения рынка и экономики является вопрос о возможности и целесообразности дальнейшего функционирования и развития бизнеса. Мировой опыт показывает, что импортозамещение должно происходить

именно в частном секторе. При этом необходимо оказывать реальную поддержку частному бизнесу со стороны государства.

На сегодняшний день эксперты констатируют, что рубль ожидаемо корректируется по отношению к доллару. Это мнение опирается на ожидание роста китайской экономики по ключевым макроэкономическим показателям. В целом, даже если курс рубля по отношению к доллару повысится – это будет всего лишь небольшая коррекция, и мелкие хаотичные конъюнктурные колебания будет сложно спрогнозировать, для этого стоит следить за целым рядом индексов, в частности, таких как РТС (основной индикатор фондового рынка России), ориентируясь на долгосрочную перспективу [3].

Затухание российской экономики началось с 2011 года, когда цена за нефть была 110 долларов за баррель. Произошла скрытая рецессия, началось падение темпов роста экономики. Рост за все это время происходил только за счет огромного «пузыря» в сегменте потребительского кредитования и увеличивающейся с 2009 года задолженности. На данном этапе главной задачей остается принятие мер для недопущения прежних ошибок, таких, как в 1998 г., 2008 г., в 2014 г. и оказание поддержки бизнесу с целью предотвращения утечки реального капитала из Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Воронина Ю. Лекарство от зависимости. //Российская Бизнес-газета. 2015 №959 (30). С. 21.
2. Кубаская О. В. Развитие финансового рынка России, проблемы и перспективы // Молодой ученый. 2014. №8. С. 508-511.
3. Кривкина М. А. Направления совершенствования финансового рынка России // Экономическая наука и практика: материалы междунар. науч. конф. Чита: Молодой ученый. 2012. С. 66-68.

3. ФИНАНСЫ

Бондарев Н. Н., Криони О. В.

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

ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ КАК ВЫНУЖДЕННАЯ МЕРА ПОДДЕРЖАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается проблема произведенной Банком России во второй половине 2014 года девальвации рубля по отношению к доллару США. Приводится анализ наиболее значимых причин, оказавших существенное влияние на процесс девальвации. Затрагиваются такие аспекты, как особенности национальной валюты России, теоретические основы девальвации, виды и причины, а также последствия девальвации рубля в условиях нестабильности мировой экономики.

Ключевые слова: экономика, национальная валюта, рубль, курс рубля, импортозамещение, девальвация, отток капитала, санкции, цена на нефть

Термин «девальвация» (от лат. de – понижение; лат. valeo – иметь значение, стоять) в современных условиях применяется для обозначения ситуаций официального снижения курса национальной валюты по отношению к другим валютам.

Понятие «девальвация» впервые появилось в Европейских странах. Во времена золотого стандарта, когда каждая бумажная денежная купюра имела под собой закрепленный определенный номинал золота. В ходе Первой и Второй мировой войн в условиях значительного перераспределения активов постепенно происходил отток денег из оборота стран, которые производили существенные затраты на вооружение собственной армии и оборону. Центральные банки этих стран при этом эмитировали большое количество новых банкнот (ничем необеспеченных бумажных денег), но золотой запас их уже не подтверждал, что, естественным образом, влекло за собой процесс обесценения валют.

Хотя исторически девальвация вызывается макроэкономическими факторами, непосредственное снижение курса валюты может провоцироваться также и решением регулирующих органов. Таким решением может быть официальное снижение фиксированного руководством страны курса, отказ от поддержки курса валюты, отказ от привязки курса валюты к валютам других стран или валютным корзинам (а также другим активам) с целью уменьшения дефицита платежного баланса страны, повышения конкурентоспособности производимых товаров на мировом рынке, стимулирования роста внутреннего производства.

Центробанк Российской Федерации устанавливает плавающий курс национальной валюты, при этом регулятор способен активно влиять на курс рубля за счет изменений границ валютного коридора (допустимых пределов колебания курса). Государство регулирует и поддерживает курс в нужных границах, в том числе и за счет валютных интервенций на рынке. (Центробанк скупает или продает валюту из резервов).

Основная причина девальвации, как правило, заключается в проблеме достаточности валютных резервов, наличие которых во многом зависит от рыночной конъюнктуры на мировых торговых площадках, уровня внешнеторгового баланса, а также общего состояния экономики данного государства.

Во втором полугодии 2014 года в условиях рецессии в экономике, вызванной, как внутренними (сжатие спроса, отсутствие инвестиций), так и внешними (введение санкций США и их союзниками, отток капитала в результате политических событий) причинами, российская национальная валюта оказалась фундаментально незащищенной, ослабленной и неустойчивой к внешним воздействиям.

Начавшееся в июле 2014 года сильное и достаточно устойчивое снижение цен на нефть (со \$110 до \$50 за баррель) подтолкнуло Правительство в лице Центрального Банка России к пропорциональной девальвации рубля.

Девальвация была произведена плавно и в целом управляемо (синхронно со снижением цены нефти – рис. 1).

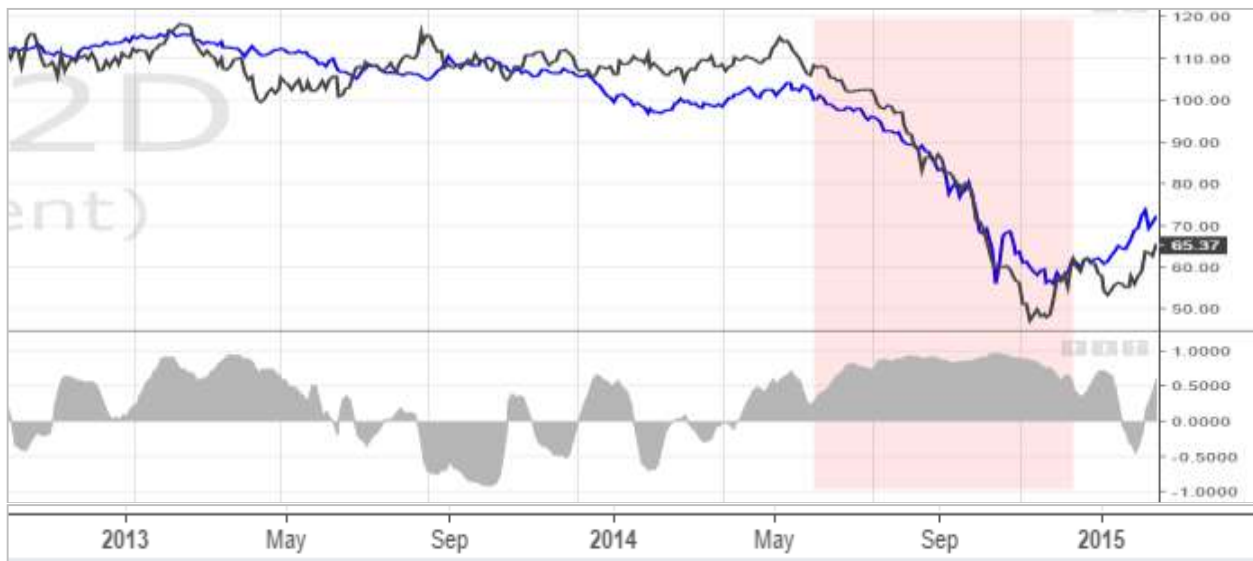


Рис. 1. Стоимость нефти \$/баррель и обратный курс доллар/рубль

В период девальвации коэффициент корреляции изменения стоимости нефти и обратного курса доллар/рубль был близок к 1, что свидетельствует о почти функциональной зависимости стоимостей данных активов.

Исходя из вышесказанного является логичным предположение, что прямопропорциональное падению цен на нефть снижение курса рубля к доллару было призвано сохранить некий достигнутый ранее паритет. Очевидно, что это паритет стоимости нефти в рублях (рис. 2).

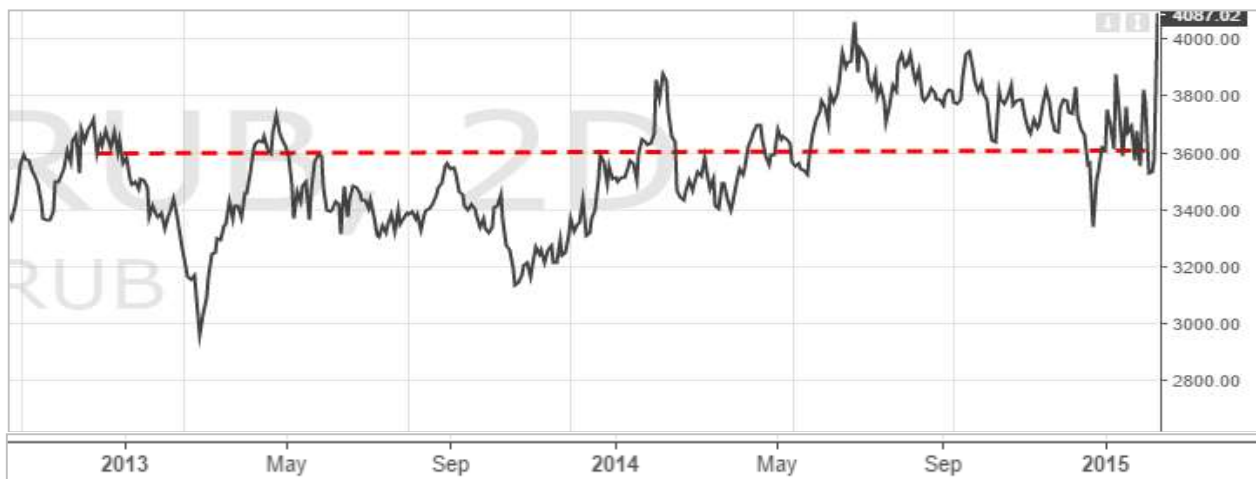


Рис. 2. Стоимость нефти руб./баррель

Таким образом, несмотря на более чем двукратное снижение стоимости нефти в долларах, ее стоимость в рублях осталась почти неизменной, сохранившись вблизи уровня 3600 руб./баррель. Таким образом были достигнуты следующие цели, позволившие сохранить устойчивость российской экономики к нефтяному шоку:

1. Баланс государственного бюджета (несмотря на снижение цен на нефть рублевая выручка экспортеров осталась на прежнем уровне);
2. Рост конкурентоспособности производителей-экспортеров ненефтяного сектора;
3. Косвенная поддержка отечественных производителей (импортозамещающая продукция), ограничение роста импорта;
4. Сохранение (снижение темпов расходования) золотовалютных резервов Банка России;
5. Снижение стоимости сырья и рабочей силы на внутреннем рынке.

Но девальвация также имеет и обратную сторону, тая в себе и негативное воздействие на экономику:

1. Повышение инфляции и инфляционных ожиданий;
2. Значительное усиление рисков в банковской системе;
3. Сокращение внутреннего спроса в результате падения доходов населения в реальном выражении;
4. Повышение предпочтительности инвестиций в валютные активы;
5. Удорожание импортного оборудования и, как следствие, сдерживание темпов модернизации;
6. Рост стоимости заимствований, относительное подорожание обслуживания внешнего долга

Таким образом, исключительно важно понимать, что произошедшая девальвация рубля – это не самодостаточное стабилизационное мероприятие. Девальвация – это скорее инструмент для реализации мер, направленных на улучшение ситуации в финансовой сфере и на стимулирование реального сектора экономики в условиях отсутствия приемлемой альтернативы.

Проведенная в России в 2014 г. девальвация принципиально меняет модель экономического роста страны. В последние годы экономика России росла на стабильно расширяющемся внутреннем спросе, обеспеченном благоприятной мировой конъюнктурой, внешними заимствованиями и стабильном обменном курсе. Постдевальвационная же модель роста экономики России (модель с учетом новой реальности долгосрочно низких цен на сырье) должна быть ориентирована на повышение производительности труда, оптимизацию или сокращение издержек, увеличение инвестиций, рост качества основного капитала.

Однако переход на новую модель практически невозможен в условиях высокой неопределенности динамики обменного курса рубля, инфляции, набора и содержания антикризисных мер.

Именно эффективные и понятные экономическим агентам стабилизационные действия правительства, публичная денежная и бюджетная политика, структурные реформы (подразумевающие максимальную ориентацию на реализацию инновационного сценария и повышение конкурентоспособности отечественного производителя) позволят с минимальными потерями пережить супер-цикл снижения цен на сырье и в дальнейшем выйти на траекторию устойчивого развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кальварская М. С. Девальвация – легкие деньги или тяжелые последствия // Аналитика. 2013 г. № 6. С. 75.
2. Катан А. В. Зачем нужны реальные валютные курсы // Финансы&развитие. 2014 г. С. 46.
3. Сервис построения онлайн-графиков финансовых инструментов. URL: <http://www.tradingview.com>. (дата обращения: 21.02.2016)

Галеева А. А., Шарипова Р. Н.

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

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА РФ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы оценки эффективности инвестиционной деятельности негосударственных управляющих компаний Пенсионного фонда РФ, осуществляющих доверительное управление средствами пенсионных накоплений. Предложено сравнительную оценку управляющих компаний проводить на основе рэнкинга по показателю доходности и интегрированного рейтинга по комплексу показателей, характеризующих результаты их деятельности. На основе данных предложений выявлены лидирующие управляющие компании.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Российской Федерации, управляющая компания, накопительная часть, интегрированный рейтинг, рэнкинг, доходность, инвестиции.

Пенсионная система государства функционирует как сложный механизм, оказывающий одновременное воздействие на социальное положение населения, на экономику страны и политическую ситуацию. Необходимо грамотно использовать значительные финансовые ресурсы, которые аккумулируются в пенсионных фондах, с целью инвестирования их в экономику страны и обеспечения застрахованных лиц достойной пенсией [2].

Пенсионная система России за период с 2002 по 2015 годы претерпела множество изменений. Начиная с 2002 года была внедрена смешанная пенсионная система, включающая распределительную (страховую) и накопительную части. С 2014 года прекращено формирование накопительной пенсии. Одним из нововведений пенсионной реформы 2015 года является сохранение обязательной страховой пенсии с фиксированной выплатой и предоставление возможности выбора для работников 1967 года рождения и моложе – сохранить накопительную пенсию или отказаться от нее.

На современном этапе развития российской пенсионной системы, несмотря на большое количество изменений, реформ, связанных с накопительной составляющей и большей частью внедренных по причине дефицита бюджета ПФР, тем менее вопрос накопительного подхода при формировании будущей пенсии был и остается актуальным. Противники данного подхода в качестве главного недостатка приводят низкие значения показателя доходности управления средствами пенсионных накоплений. Однако этот вопрос неоднозначный и спорный. При этом доходность инвестирования пенсионных накоплений является регулируемым фактором.

Для повышения доходности необходимо удлинять горизонт инвестирования (сроки вложения средств) и находить новые инструменты инвестирования, которые, с одной стороны, будут способствовать развитию различных отраслей экономики России, а с другой стороны, увеличивать денежное обеспечение будущих пенсионеров.

Формирование накопительной части трудовой пенсии может осуществляться в государственной и частных управляющих компаниях Пенсионного фонда РФ, а также в негосударственных пенсионных фондах. Большинство застрахованных предпочитает накопительную часть трудовой пенсии формировать в государственной управляющей компании Пенсионного фонда РФ. Однако доходность государственной управляющей компании по инвестированию пенсионных средств в 2014 г. в размере 2,68 % годовых оказалась значительно ниже инфляции, которая по итогам прошлого года составила 11,4 %. В дальнейшем наблюдается положительная динамика: при уровне инфляции в 2015 г., равном 12,9 %, доходность государственной управляющей компании «Внешэкономбанк» стала сопоставимой с уровнем цен и составила 13,2 %. Тем не менее, доходность частных управляющих компаний в 2015 г., как и в прошлые годы, превышает доходность государственной управляющей компании (15,2 %). В связи с этим, проблема выбора наиболее эффективного и надежного способа инвестирования страховых взносов является важной для населения.

Целью исследования в данной статье является сравнительная оценка эффективности инвестиционной деятельности негосударственных управляющих компаний Пенсионного фонда Российской Федерации, осуществляющих доверительное управление средствами пенсионных накоплений, на основе составления рэнкинга по показателю доходности и разработки интегрированного рейтинга по комплексу показателей, характеризующих результаты деятельности управляющих компаний.

Сравнительная оценка эффективности инвестиционной деятельности управляющих компаний по управлению средствами пенсионных накоплений проводилась в два этапа. На первом этапе составлен рэнкинг. Рэнкинг государственных и частных управляющих компаний Пенсионного фонда Российской Федерации показывает их места по итогам управления пенсионными накоплениями граждан. Он составляется на основе данных о доходности, представленных в процентах годовых. В результате из 59 управляющих компаний были отобраны 10 компаний, имеющих наиболее высокую доходность за последние десять лет.

Проведенный анализ рэнкинга позволил выявить наиболее эффективную управляющую компанию – «Сбербанк Управление Активами». Накопления данной компании составили 164,52 %, но судя по 2004, 2011 годам, доходность имела отрицательное значение. На втором месте располагается управляющая компания под названием «Регион Портфельные Инвестиции УК». Доходность данной компании составила 149,54 %, также имеется отрицательная доходность в 2008 году, но незначительная – 33,63 %. В 2008 году в связи с кризисными

явлениями в экономике уровень инфляции составил 13,30 % и почти все компании имели отрицательную доходность.

Для обеспечения более высокой надежности оценки эффективности инвестиционной деятельности управляющих компаний, осуществляющих доверительное управление средствами пенсионных накоплений, на втором этапе исследования в дополнение к составленному рэнкингу предложен интегрированный рейтинг. В число данных показателей вошли доходы от инвестирования, расходы по инвестированию, стоимость чистых активов и др [1].

В качестве источников информации для составления интегрированного рейтинга выступили данные отчетности управляющих компаний об инвестировании средств пенсионных накоплений и о доходах от инвестирования средств пенсионных накоплений за последний год анализируемого периода. На основе агрегирования показателей составлены отдельно дваранжированных списка по причине больших различий по объему привлеченных средств населения частными управляющими компаниями. Компании, у каждой из которых стоимость чистых активов на начало 2014 года превышала 1% суммарной стоимости чистых активов негосударственных управляющих компаний, были включены в первый список, а компании со стоимостью чистых активов, меньшей 1% от суммарной – во второй.

В первом списке интегрированного рейтинга следует выделить компанию «Сбербанк Управление Активами». Доходность от инвестирования данной компании является самой высокой, составляет 2,71%. По данным показателя стоимости чистых активов на конец года из всех существующих управляющих компаний «Менеджмент УК» располагается на втором месте, доля стоимости чистых активов из суммарного составляет 16,12%. Аналогично выполнен анализ показателей остальных компаний и сделаны соответствующие выводы.

Уровень доходности и степень надежности управляющих компаний плохо поддается описанию формализованными экономико-математическими моделями для целей прогнозирования в связи с влиянием большого количества факторов и высокой степени неопределенности. Однако, вкладывая средства пенсионных накоплений здесь и сейчас, население желает знать, каковы будут результаты инвестирования в будущем. Предложенная методика может быть использована в качестве рекомендаций для осуществления обоснованного выбора в пользу определенной управляющей компании при инвестировании средств пенсионных накоплений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Галеева А. А. Сравнительная оценка эффективности деятельности управляющих компаний по доверительному управлению средствами пенсионных накоплений // Мавлютовские чтения: Материалы IX Всероссийской молодежной научной конференции: В 3 т. Т.2. Уфа: УГАТУ, 2015. С. 1129-1131.
2. Носова С. С. Макроэкономика в вопросах и ответах. М.: КНОРУС, 2012. 224 с.

Ганзвинд К. В., Крюкова Е. А., Шарипова Р. Н.

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

АНАЛИЗ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены причины и последствия роста инфляции в России за последнее время. Предложены возможные пути решения данной социально-экономической проблемы, которая оказывает негативное влияние на социальное положение населения, экономику страны и является барьером для стабилизации, укрепления и роста экономического положения России.

Ключевые слова: инфляция, кризис, экономический спад, антиинфляционная политика.

Само понятие инфляция определяется как обесценение денег, которое сопровождается ростом цен на товары и услуги, а также падением реальных доходов населения [2]. Данный процесс замедляет рост экономики страны, который весьма отрицательно сказывается, в целом, на уровне жизни населения и социально-экономическом развитии государства.

На сегодняшний день экономика Российской Федерации переживает не самые лучшие времена. Падение курса национальной валюты и рыночной стоимости нефти привело к экономическому спаду и уменьшению объемов производства. Стремительный рост цен, и не только на импортную продукцию – это то, что наблюдается на данный момент в стране. Таким образом, обесценивание денежных средств в России является актуальной проблемой, которая влечет за собой ухудшение социально-экономической обстановки, а именно снижение заработной платы, пенсий, перераспределение национального дохода в пользу государства, монополистов, возможно и сокращение персонала на рабочих местах.

Немного ранее Россия уже находилась в кризисном состоянии. Предпосылками для этого являлся ипотечный кризис США. Он коснулся преимущественно банковской сферы. Массовые санкции в отношении России осенью 2014 года вызвали падение курса рубля и ознаменовали это время спадом экономики нашей страны. Последствиями стали, во-первых, увеличение количества безработных, во-вторых, рост уровня инфляции.

Из-за введения международных санкций на импорт товаров из Евросоюза, Норвегии, Канады, США произошло удорожание мяса, рыбы, овощей, фруктов, молочных продуктов. Цены в супермаркетах увеличились примерно на 17 % согласно государственной статистике. Рост цен на определенные товары составил около 40 %. Как видно, цены на товары и услуги достигли невероятных величин, в то время как заработная плата оставалась на неизменном уровне [1].

Основными направлениями по нормализации экономического положения являются антиинфляционная политика и денежная реформа.

В антиинфляционной политике могут использоваться фискальные или монетарные механизмы. При денежно-кредитной реформе – восстановление рубля, переоценка, модификация выдачи всей денежной массы.

Анализ динамики годовой инфляции в России с 2005 по 2015 гг. показал, что инфляция за 2015 год составила 12,91 %, что на 1,5 % больше по сравнению с 2014 годом (рис. 1).

Более высокий показатель был зафиксирован в 2008 году (инфляция равна 13,28%).

Как видно из табл. 1, месячный процент инфляции в конце 2014 года составил 2,62%, что на 2,03% меньше по сравнению с началом года и на 1,34 % меньше по сравнению с ноябрем 2014 г. Далее показатель продолжает расти и в январе 2015 г. составляет 3,85 % [4].

Значительное влияние на такую динамику уровня инфляции оказал резкий скачок доллара и евро на Московской фондовой бирже, когда доллар достиг отметки около 80 рублей. С этого времени инфляция начала еженедельно увеличиваться от 0,7 до 1 %.

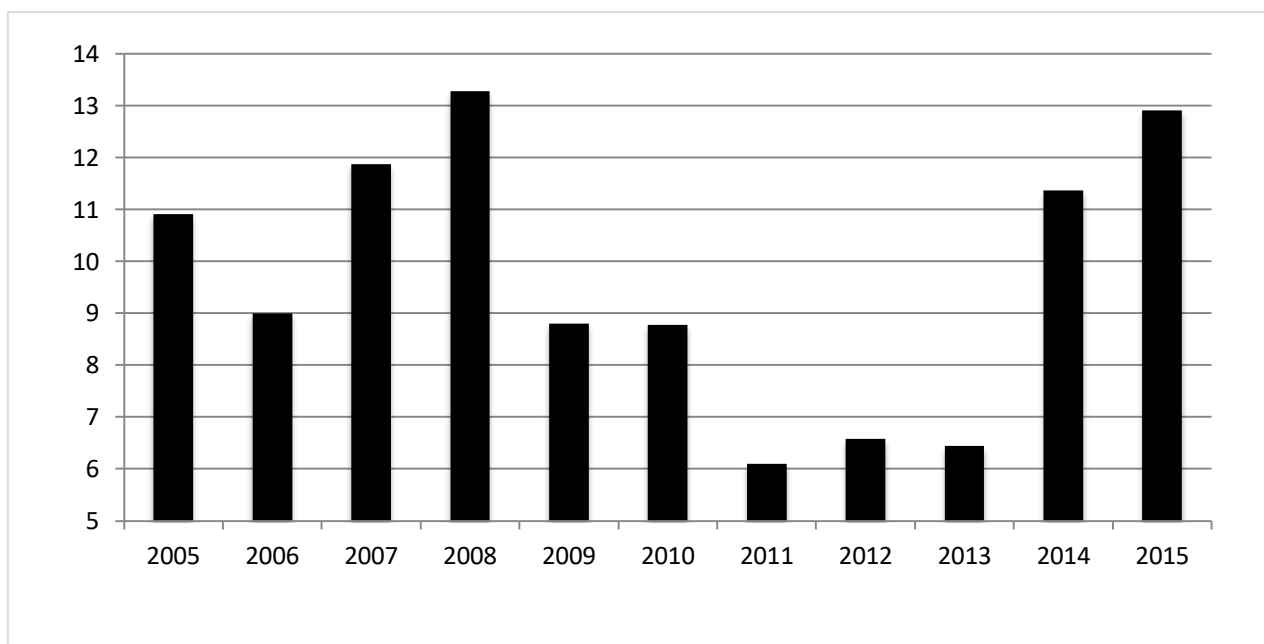


Рис. 1. Динамика индекса годовой инфляции России, %

Таблица 1

Уровни инфляции в России за 2014-2015 гг., %

Год	за месяц											
	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74	0,75	0,77

Рассмотрим некоторые статистические данные по динамике цен на товары и услуги в России. Цены на товары изменялись по-разному. Например, цены на бытовую технику увеличились примерно на 37 %, так как большая часть техники является импортной и приобретается за валюту, а затем

реализуется в стране за рубли. И в связи с резким скачком курса доллара, повысилась стоимость на соответствующие товары [2].

Цены на новые автомобили осенью 2014 г. резко выросли, но в дальнейшем в салонах появились выгодные предложения (небольшие проценты по кредиту, скидки на определенные типы автомобилей).

Инфляционные процессы, происходящие в стране, оказали негативное влияние и на российский рынок недвижимости. До резкого роста курса доллара был достаточно высокий спрос на ипотеку в иностранной валюте, которая привлекала низкими процентами и соответствующими выплатами. Однако после таких глобальных изменений в экономике население не могло погасить свою задолженность в иностранной валюте перед банками.

В январе 2016 года просроченная задолженность по розничному портфелю (потребительские кредиты, ипотека, автокредиты) выросла на 2,1 %. Просрочка физических лиц в общем объеме кредитов равна 8,3 %. Задолженность по корпоративному портфелю за январь увеличилась на 12,1 %, по кредитам бизнесу на 0,6 % (до 6,8 %).

Инфляция отрицательно сказывается и на деятельности предприятий. В результате ее воздействия происходит уменьшение объемов производства, обесценение оборотных средств. Из-за роста цен на новое оборудование, строительство новых объектов (модернизация, капитальный, текущий ремонт) не все организации могут позволить себе обновлять активные основные фонды. Кредиты (преимущественно долгосрочные) в валюте вызывают рост незапланированных прочих расходов, которые влияют на конечный финансовый результат компаний и уменьшают получаемую прибыль.

Показатель инфляции в России в 2016 году, по оценкам экспертов, будет зависеть от следующих факторов: во-первых, от международных санкций, которые влияют на банковскую систему и реальный сектор экономики, во-вторых, от стоимости нефти, уменьшение которой приведет к снижению покупательской возможности национальной валюты, девальвации рубля с последующей инфляцией.

Стоит отметить и такой факт, как возвращение на энергетический рынок Ирана, реализующего нефть по заниженным ценам для привлечения большего количества покупателей. Эти действия приведут лишь к дальнейшему снижению цены за баррель нефти.

Центральный банк России совместно с Правительством Российской Федерации предпринимает все усилия, чтобы сдерживать темп роста цен и обеспечивать стабилизацию положения страны. Согласно прогнозу Центрального банка РФ в 2016 году ожидается замедление темпа роста инфляции до 9%, что значительно ниже уровня 2015 года, составившего 17 %.

Исходя из данного оптимистического прогноза снижения показателя инфляции предполагается рост экономики в целом, нормализация обстановки и существенное сокращение количества штрафных санкций по отношению к России. В целом, при таком прогнозе Центрального банка РФ можно

рассчитывать на укрепление российской экономики и рубля, а также на выход страны из кризиса.

Однако Министерство экономического развития Российской Федерации утверждает, что уровень инфляции постепенно снижается и в складывающихся условиях минимальное его снижение уже является настоящим достижением.

Сотрудники Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара дают более пессимистические прогнозные оценки и не надеются на укрепление экономики России. По их мнению, в 2016 году будет отток капитала из страны, который установит коэффициент инфляции на уровне 14-15 %. Безусловно, по словам экспертов, данный показатель может измениться в ту или иную сторону в зависимости от внешних санкций, курса валют [3].

Несмотря на расхождения мнений о прогнозе инфляции на 2016 год, проблема снижения показателя остается актуальной на сегодняшний день. Перед Россией стоят задачи стабилизации, укрепления экономики и принятия мер, направленных на противостояние возникновению кризиса.

Для достижения данных целей государству необходимо проводить успешную антиинфляционную политику. Однако стоит отметить, что при сохранности международных санкций положительных результатов добиться будет сложно.

Таким образом, проводимая Россией политика (стабилизация национальной валюты, импортозамещение, поиск новых рынков сбыта, поддержка внешнеторговых связей) будет успешной в случае правильных управленческих решений руководства страны и благоприятной конъюнктуры внешнего рынка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конова В. С. Причины и особенности инфляционных процессов в современной России // VIII Международная студенческая электронная научная конференция: «Студенческий научный форум». 2016. С. 78-81.
2. Моисеев В. В. Россия в глобальном кризисе: монография. М.: Директ-Медиа, 2014. 803 с.
3. Чернышова Н. А. Инфляционные процессы в России: причины, итоги, прогнозы. // Экономика, управление, финансы: материалы III международной научной конференции. Пермь: Меркурий, 2014. С. 27-30.
4. Статистика // Официальный сайт Банка России. 2016. URL: <http://www.cbr.ru/>. (дата обращения: 21.02.2006).

Илалова Д. Ф., Разяпова Р. Ш., Шарипова Р. Н.

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

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА СУБНАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье предложены методические рекомендации по развитию межбюджетных отношений на субфедеральном уровне: выявлены недостатки действующей методики выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований субъектов

Российской Федерации Приволжского федерального округа; усовершенствована методика распределения дотаций из фонда финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов); рассмотрено практическое применение предлагаемой методики на примере Республики Башкортостан.

Ключевые слова: муниципальные образования, межбюджетные отношения, выравнивание бюджетной обеспеченности, фонд финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов).

Важным механизмом смягчения дисбалансов, возникающих по причине высокой дифференциации уровня социально-экономического развития муниципальных образований, входящих в состав региона, является регулирование межбюджетных отношений на субнациональном уровне. Кроме того, задача развития межбюджетных отношений приобретает всю большую актуальность в условиях перехода к так называемому программному бюджету и замедления темпов экономического роста [2].

В данной статье предлагаются методические рекомендации по развитию межбюджетных трансфертов на субфедеральном уровне.

По результатам проведенного сравнительного анализа методик выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) субъектов Российской Федерации Приволжского федерального округа были выявлены определенные недостатки методики выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов):

- не определен критерий выравнивания бюджетной обеспеченности;
- отсутствует объяснение такого показателя, как степень сокращения отставания расчетного уровня бюджетной обеспеченности в формуле расчета размера дотации на очередной финансовый год муниципальному району (городскому округу), а также методика расчета указанного показателя;
- коэффициент дифференциации бюджетных расходов косвенно учитывает стоимость предоставления муниципальных услуг и организации муниципального управления на территории муниципального района (городского округа) через расходы на оплату труда с учетом возрастной структуры населения, также учитываются расходы местных бюджетов на обеспечение жилищно-коммунальных услуг по стандарту предельной стоимости оплаты жилого помещения и коммунальных услуг;
- коэффициент дифференциации бюджетных расходов не учитывает расходы бюджета муниципальных районов (городских округов) на содержание дорог местного значения;
- не обеспечивается единая стоимость предоставления муниципальных услуг.

Предлагается действующую методику выравнивания бюджетной обеспеченности дополнить следующими показателями:

- 1) коэффициентом, учитывающим неэффективные расходы бюджетов муниципальных районов (городских округов);
- 2) коэффициентом, учитывающим содержание и обслуживание дорог местного значения.

Целью распределения дотаций из Фонда финансовой поддержки муниципальных районов и городских округов является обеспечение одинаковой возможности по предоставлению бюджетных услуг [1]. Для достижения указанной цели, т.е. обеспечения одинаковой стоимости предоставления бюджетных услуг, необходимо корректировать (привести к одинаковой стоимости) учитываемые для расчета размера дотаций бюджетные расходы с помощью коэффициента неэффективных расходов бюджетов муниципальных районов (городских округов).

Коэффициент неэффективных расходов $K_{неэф}$ i -го муниципального района (городского округа) предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$K_{неэф} = 1 - K'_{неэф}, \quad (1)$$

где $K'_{неэф}$ – нормированная величина доли неэффективных расходов на общее образование, культуру, жилищно-коммунальное хозяйство, организацию муниципального управления в общих расходах бюджетах муниципальных районов (городских округах).

Данный коэффициент считается по следующей формуле:

$$K'_{неэф} = \frac{D_{неэф}^{обр} + D_{неэф}^{упр} + D_{неэф}^к + D_{неэф}^{ЖКХ}}{\max(D_{неэф}^{обр} + D_{неэф}^{управ} + D_{неэф}^к + D_{неэф}^{ЖКХ})}, \quad (2)$$

где $D_{неэф}^{обр}$ – сумма неэффективных расходов в сфере образования;

$D_{неэф}^{упр}$ – сумма неэффективных расходов в сфере организации муниципального управления;

$D_{неэф}^к$ – сумма неэффективных расходов в сфере культуры;

$D_{неэф}^{ЖКХ}$ – сумма неэффективных расходов в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Сумма неэффективных расходов в сфере образования определяется по следующей формуле:

$$D_{неэф}^{обр} = (K_{упр} + K_{кл}) \times (1 - K_{кор}), \quad (3)$$

где $K_{упр}$ – сумма неэффективных расходов на кадровое обеспечение;

$K_{кл}$ – сумма неэффективных расходов, связанных с низкой наполняемостью классов;

$K_{кор}$ – корректирующий коэффициент неэффективных расходов муниципального образования (городского округа), направляемых на образование, в зависимости от доли сельского и городского населения и степени расселения территории муниципального образования.

Величина неэффективных расходов на кадровое обеспечение образования $K_{упр}$ на территории муниципального района (городского округа) складывается из суммы неэффективных расходов на кадровое обеспечение педагогическим персоналом и неэффективных расходов на обеспечение прочим персоналом. Неэффективные расходы на кадровое обеспечение педагогическим персоналом рассчитываются только при условии, что фактическая численность учителей в муниципальных общеобразовательных учреждениях муниципального

образования больше отношения фактической численности учеников и целевой численности учеников, приходящейся на одного учителя, и показывает наличие избыточную численность учителей.

Для целей расчета размера дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципального района (городского округа) численность прочего персонала считается оптимальной, если составляет 53 процента и менее оптимальной численности педагогического персонала.

Сумма неэффективных расходов на кадровое обеспечение образования $K_{унр}$ на территории муниципального района (городского округа) определяется по следующей формуле:

$$K_{унр} = K_{гор} + K_{сел}, \quad (4)$$

где $K_{гор}$ – сумма неэффективных расходов, связанных с низкой наполняемостью классов в городской местности;

$K_{сел}$ – сумма неэффективных расходов, связанных с низкой наполняемостью классов в сельской местности.

Сумма неэффективных расходов, связанных с низкой наполняемостью классов в городской (сельской) местности, рассчитывается при условии превышения значения нормативной наполняемости классов в городской (сельской) местности фактической наполняемости классов.

Корректирующий коэффициент $K_{кор}$ неэффективных расходов в сфере образования применяется для учета сети учреждений образования муниципального района и определяется по следующей формуле:

$$K_{кор} = 1 - \frac{K_{кор}^*}{\max(K_{кор}^*)}, \quad (5)$$

где $K_{кор}^*$ – коэффициент, учитывающий плотность расселения населения на территории муниципального района и транспортную доступность муниципального района.

Корректирующий коэффициент $K_{кор}$ представляет собой нормированную величину корректирующего коэффициента $K_{кор}^*$.

Корректирующий коэффициент $K_{кор}^*$ рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{кор}^* = K_{рас} \times K_{трд}, \quad (6)$$

где $K_{рас}$ – коэффициент расселения населения муниципального района;

$K_{трд}$ – коэффициент транспортной доступности.

Коэффициент расселения населения муниципального района определяется по следующей формуле:

$$K_{рас} = \frac{P}{S}, \quad (7)$$

где P – численность населения муниципального района;

S – площадь занимаемой муниципальным образованием территории.

При определении коэффициента транспортной доступности используются такие показатели, как число населенных пунктов

муниципального района, площадь занимаемой муниципальным образованием территории, протяженность дорог местного значения, доля дорог местного значения, покрытых твердым покрытием.

Сумма неэффективных расходов в сфере жилищно-коммунального хозяйства $D_{неэф}^{ЖКХ}$ рассчитывается по следующей формуле:

$$D_{неэф}^{ЖКХ} = P_{дом}, \quad (8)$$

где $P_{дом}$ – расходы бюджета муниципального района (городского округа) на покрытие убытков предприятий жилищно-коммунального хозяйства.

Сумма неэффективных расходов в сфере культуры определяется по следующей формуле:

$$D_{неэф}^к = (P_{ф} - P_{пл}) \times C_n, \quad (9)$$

где $P_{ф}$ – фактическое количество посещений дворцов и домов культуры в городском округе (муниципальном районе);

$P_{пл}$ – плановое количество посещений дворцов и домов культуры в городском округе (муниципальном районе);

C_n – средняя стоимость обслуживания одного посещения дворцов и домов культуры в городском округе (муниципальном районе).

В целях учета расходов бюджета муниципальных районов (городских округов) на содержание и обслуживание дорог местного значения формулу расчета коэффициента дифференциации бюджетных расходов i -го муниципального района (городского округа) необходимо дополнить следующим показателем:

$$K_{дор} = \frac{K_i \times d_{mvi}}{\sum_{i=1}^n K_i \times d_{mvi}}, \quad (10)$$

где $K_{дор}$ – коэффициент дорог i -го муниципального района (городского округа);

K_i – протяженность дорог местного значения i -го муниципального района (городского округа);

d_{mvi} – доля дорог местного значения с твердым покрытием i -го муниципального района (городского округа);

i – число рассматриваемых муниципальных образований ($i = 1, \dots, n$).

Расчет дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности по уточненной методике был выполнен для 54 муниципальных районов и 9 городских округов Республики Башкортостан [3].

Проведение расчетов уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) Республики Башкортостан за 2013 год по действующей и уточненной методикам показал существенное различие уровней бюджетной обеспеченности, что объясняется расширением корректирующих показателей в расчете коэффициента дифференциации бюджетных расходов и является неизбежным следствием внесенных корректировок.

Для сопоставительного анализа использована система показателей, состоящая из коэффициента вариации уровня бюджетной обеспеченности

муниципальных районов и соотношения максимального и минимального уровней бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

Результаты сравнительного анализа по указанной системе показателей приведены в табл. 1.

По уточненной методике выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов) существенно дифференцирована их бюджетная обеспеченность в силу неоднородности их социально-экономического потенциала, структуры расходов бюджета на осуществление расходных полномочий, экономико-географических особенностей.

Преимуществом действующей методики выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образования является то, что она позволяет «сблизить» уровни бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов.

Таблица 1

Результаты расчетов показателей для сравнительного анализа уровней бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов до и после выравнивания по действующей и уточненной методикам

Показатель	Цели применения показателя	Выравнивание по действующей методике		Выравнивание по уточненной методике	
		До	После	До	После
Коэффициент вариации уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов и городских округов	Позволяет оценить однородность изучаемой совокупности данных, т.е. насколько обеспечивается одинаковый уровень бюджетной обеспеченности	41,0%	21,9%	69,7 %	42,8%
Коэффициент вариации уровня бюджетной обеспеченности муниципальных районов (без учета городских округов)		28,7%	16,9 %	32,6%	9,7 %
Соотношение максимального и минимального значения уровня бюджетной обеспеченности	Позволяет оценить, в какой степени имеется вертикальная дифференциация муниципальных районов и городских округов по уровню бюджетной обеспеченности	в 5,7 раза	в 2,8 раза	в 11,2 раза	в 4,4 раза

Уточненная методика позволяет достичь более высокий уровень выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных районов, а также сохранить изначальную более высокую бюджетную обеспеченность городских округов.

Согласно полученным результатам сопоставительного анализа действующей и уточненной методики выравнивания бюджетной обеспеченности предложенная уточненная методика признается адекватной.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Король Т. А. Механизмы по выравниванию территориальных диспропорций на муниципальном уровне // Диалоги о науке. 2010. №1. URL: <http://www.strategplann.ru/nauchnyie-stati/mechanisms-for-the-equalization-of-territorial-disparities-at-the-municipal-level.html> (дата обращения 15.01.2016).
2. Силуанов А. Г. Оценка расходных потребностей субнациональных бюджетов в целях бюджетного выравнивания // Финансы. 2011. № 6, С. 3- 7.
3. Электронные версии публикаций Башкортостанстат // Социально-экономическое положение Республики Башкортостан. URL: bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/ru (дата обращения 10.01.2016).

Кадыров С. Х., Хузиева Г. З.

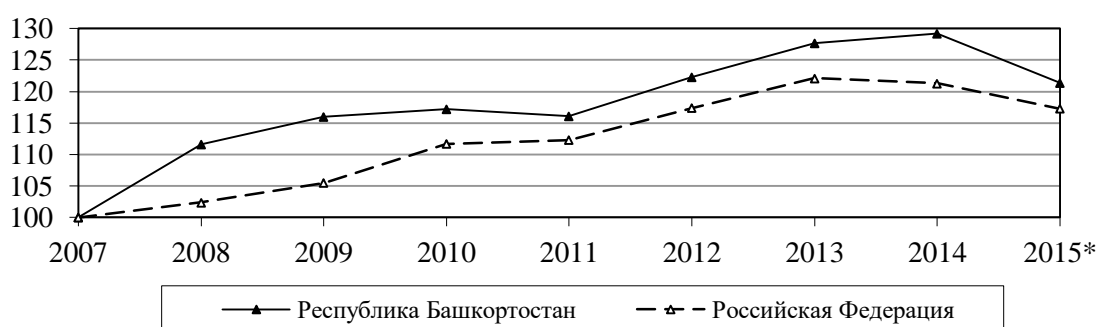
ФГБОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет» (г. Уфа)

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье представлены данные, характеризующие денежные доходы населения и их покупательную способность, располагаемые ресурсы и потребительские расходы домашних хозяйств.

Ключевые слова: денежные доходы, сбережения, потребительские расходы населения.

Экономический кризис в 2015 г., как и в 2008 г., был вызван прежде всего падением мировых цен на энергоресурсы. Ситуацию усугубляют экономические санкции, введенные западными странами и США, в отношении России. Ухудшение социально-экономической ситуации отразилось на снижении уровня благосостояния населения и, прежде всего, денежных доходов как в целом по России, так и в Республике Башкортостан (рис. 1).



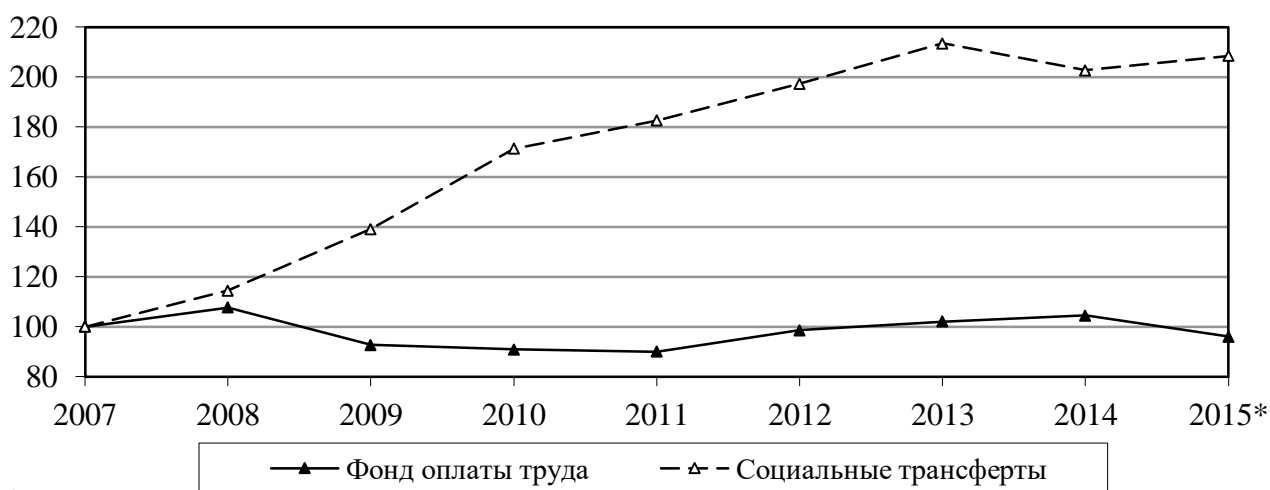
* Январь-сентябрь

Рис. 1. Реальные располагаемые денежные доходы населения (в % к 2007 г.)

Так, реальные располагаемые денежные доходы населения в январе-сентябре 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. в Республике Башкортостан составили по предварительной оценке 94 %, в целом по

Российской Федерации – 96,7 % [1]. Среднедушевой денежный доход населения в январе-сентябре 2015 г. составил по республике 25,7 тыс.руб. в месяц или 90,6 % от среднероссийского значения. Необходимо отметить, что в 2008-2009 гг. реальные денежные доходы в результате кризиса практически не снизились.

Происходящие в стране социально-экономические процессы накладывают отпечаток на формирование денежных доходов населения. В структуре формирования денежных доходов населения в течение 2015 г. можно выделить две основные тенденции: снижение реальной оплаты труда и сохранение на относительно низком уровне доли социальных трансфертов (рис. 2). В I полугодии 2015 г. реальный рост оплаты труда составил 91,9 % к аналогичному периоду 2014 г., социальных трансфертов –102,8 % соответственно. Как можно заметить, стабильный характер динамики денежных доходов в посткризисном периоде 2008 г. во многом обеспечивался ростом бюджетных расходов. Так, только за 2009-2010 гг. социальные трансферты с учетом инфляционной составляющей увеличились в 1,5 раза.



* I полугодие

Рис. 2. Реальный рост отдельных составляющих доходов (в % к 2007 г.)

Кризисные явления наиболее четко отразились в использовании денежных доходов и сбережениях населения. Снижение денежных доходов, рост потребительских цен оказали влияние на потребительские расходы населения, они сократились в течение 2015 г. на 10,9 % в реальном выражении. Структура денежных доходов представлена в табл. 1.

Проведя анализ потребительских расходов населения, на основе данных представленных в табл. 1, можно сделать следующие выводы. Основную долю в расходах населения Республики Башкортостан составляют расходы на покупку товаров и оплату услуг. В январе-сентябре 2015 г. доля расходов на покупку товаров уменьшилась на 3,6%. С другой стороны наблюдается увеличение сбережений во вкладах и ценных бумагах на 2,5 %. Это свидетельствует о том, что население стало откладывать деньги на будущие приобретения. Доля расходов на покупку недвижимости уменьшилась на 0,6 %, это связано с тем, что банки стали меньше выдавать ипотечные кредиты.

Таблица 1

Структура использования денежных доходов (в % к общему объему денежных доходов)

Показатель	Январь-сентябрь	
	2014	2015
Денежные расходы и сбережения – всего. в том числе:	96,9	98,8
покупка товаров	64,1	60,5
оплата услуг	18,0	18,1
сведения о платежах за товары, услуги с использованием банковских карт за рубежом	0,9	1,2
обязательные платежи, разнообразные взносы	9,2	7,9
прирост сбережений во вкладах и ценных бумагах	0,9	3,4
покупка валюты	2,3	1,6
приобретение недвижимости	1,3	0,7
изменение средств на счетах физических лиц-предпринимателей	3,5	2,5
изменение задолженности по кредитам	-3,7	2,5
покупка населением скота и птицы	0,4	0,4
Превышение доходов над расходами	3,1	1,2

В связи со снижением кредитоспособности населения объем выдаваемых кредитов сократился в январе-сентябре 2015 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года по оценке в 2,3 раза.

Рост цен на потребительском рынке привел к снижению покупательной способности денежных доходов (количество товаров и услуг, которое можно приобрести на среднедушевой доход) [2].

С учетом ценовой ситуации в республике складывается относительно благоприятное рейтинговое положение. По покупательной способности к величине прожиточного минимума Башкортостан находится на 25 месте среди российских регионов и на 5 месте в ПФО (рис. 3).

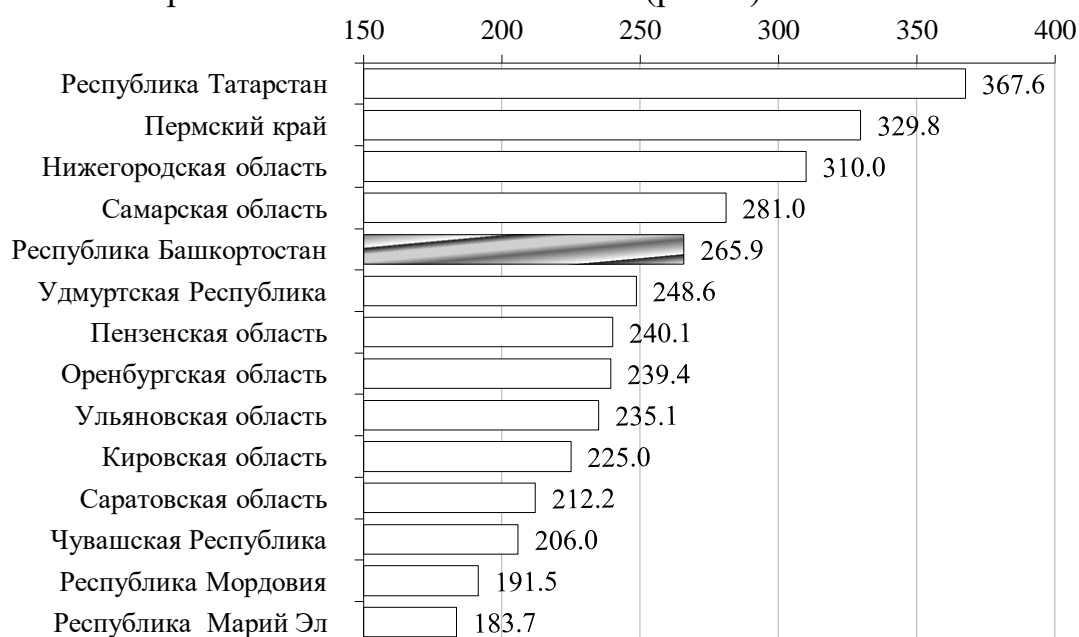


Рис. 3. Соотношение уровня денежных доходов и прожиточного минимума по регионам в 2015 г. (I полугодие; в %)

Относительно высокое падение реальных располагаемых ресурсов вызвано, прежде всего, существенным сокращением объема привлеченных денежных средств (потребительский и ипотечный кредит) – почти в 4 раза. В сравнении с прошлым кризисом ситуация снижения доходов населения повторяется, но более ярко выраженная.

Снижение доходов населения привело к существенному изменению его потребительского поведения.

Учитывая опережающий рост цен на продовольственные товары по сравнению с увеличением расходов домохозяйств на питание, следует отметить, что кризис негативно отразился на объеме и качестве питания населения. Экономия на продуктах происходит за счет переключения спроса на более дешевые аналоги.

Снижение реальных доходов и кредитных заимствований повлекло в наибольшей мере сокращение расходов населения на непродовольственные товары и, прежде всего, на технику и автомобили. Ажиотажный спрос в IV квартале 2014 г. на эти товары сменил потребительский спад.

Как и в предшествующий кризис, наблюдается увеличение денежных расходов на продовольствие, предметы первой необходимости, медикаменты, строительные материалы, топливо и жилищно-коммунальные услуги.

Снижение уровня жизни населения демонстрируется увеличением доли затрат на питание в структуре потребительских расходов в связи с ростом цен (рис. 4). Данный показатель сложился несколько выше, чем в соответствующем периоде 2009 г.

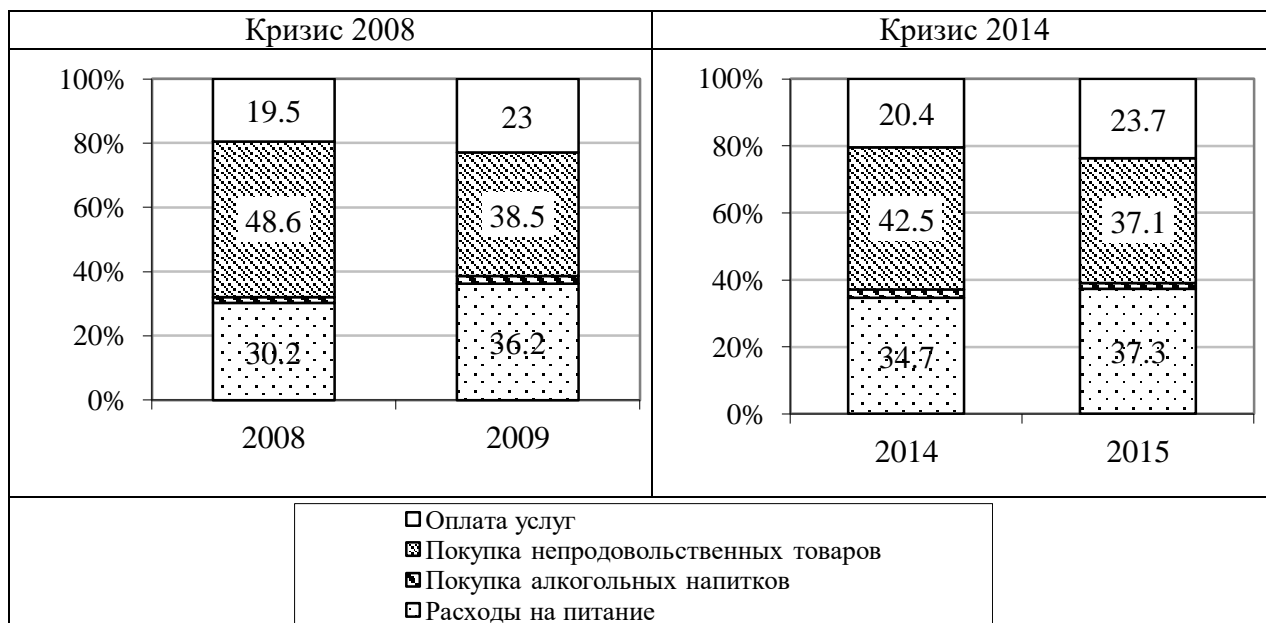


Рис. 4. Структура потребительских расходов (I полугодие)

Денежные доходы населения являются одним из основных макроэкономических показателей. Изменения денежных доходов населения, их формирования и использования уже сейчас свидетельствуют о достаточно сложной социально-экономической ситуации в стране и ее регионах. Принимая

во внимание характеристики текущего кризиса, его затяжной характер, в ближайшей перспективе не следует ожидать благоприятных изменений в доходной обеспеченности населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по республике Башкортостан // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по РБ. http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/resources/ (дата обращения: 25.02.2016).
2. Такмакова Е. В. Покупательная способность доходов населения как фактор экономического роста // Ученые записки Орловского государственного университета. 2010. №3-1. С. 45-52.

Марданова Д. Р., Шарипова Р. Н.

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

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан, выявлены наиболее острые проблемы в организации предпринимательской деятельности и предложены меры по поддержанию и содействию развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, малое и среднее предпринимательство; административные барьеры; государственная поддержка.

Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Башкортостан является важнейшим фактором, определяющим устойчивое формирование экономики региона. Оно выполняет ряд наиболее значимых социально-экономических задач, а именно обеспечение занятости и национального благосостояния, формирование конкурентной среды, поддержание инновационной активности.

Основная цель исследования состоит в том, чтобы изучить современное состояние предпринимательской деятельности в Республике Башкортостан, выявить ее особенности, обозначить наиболее острые проблемы, стоящие перед отечественным малым бизнесом и рассмотреть конкретные мероприятия по поддержанию и содействию развития малого и среднего бизнеса в Башкортостане.

Статистические данные свидетельствуют о том, что на сегодняшний день в Башкортостане зарегистрировано около ста двадцати девяти тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, из них восемьсот – открылись в течение 2015 года. По данным статистики, практически половина субъектов малого и среднего бизнеса работают в сфере торговли, ремонта бытовой техники, автосервиса; девять процентов занимаются обрабатывающим

производством, семь – строительством, шесть – сельским хозяйством. В сфере риэлтерских услуг и недвижимости работают 15% предпринимателей [3].

На предприятиях малого и среднего бизнеса заняты более 480 тысяч человек, что составляет практически одну треть от численности работающих жителей республики. Следует отметить, что с 2011 года произошло значительное увеличение доли малого и среднего предпринимательства в валовом региональном продукте (показатель последних лет – более двадцати шести процентов).

При этом величина налогов, взимаемых с малых предприятий достигла 6,2 млрд. рублей, что составило 5,5 процентов от общего объема налоговых поступлений всех предприятий и организаций (112,2 млрд. рублей).

По абсолютному количеству малых предприятий Республика Башкортостан находится на девятом месте в списке всех стран мира. Однако по числу субъектов малого бизнеса в расчете на тысячу человек населения Башкортостана – всего лишь на 72 месте.

Несмотря на положительные тенденции развития предпринимательства в Республике Башкортостан наблюдается ряд факторов, которые сдерживают развитие малого и среднего бизнеса:

- неблагоприятные условия для начинающих предпринимателей;
- административные барьеры;
- высокий уровень налогообложения, сложность налоговой и бухгалтерской отчетности;
- низкая квалификация персонала;
- проблемы правового регулирования.

Также для большинства предприятий малого и среднего предпринимательства республики одной из наиболее острых проблем остается проблема доступа к финансам. Главной трудностью при доступе к финансовым ресурсам, как отмечают предприниматели, является высокая ставка по кредиту. Кроме того, проблема финансирования связана с достаточно сложной, длительной процедурой получения кредита и опасениями невозврата займа [1].

Определенная часть людей – потенциальных предпринимателей, желающих заняться малым бизнесом, не спешит открывать собственное дело из-за возможных финансовых трудностей. Это происходит потому, что население не достаточно проинформировано о реализуемых в стране различных программах государственной поддержки малого бизнеса.

На сегодняшний день осуществляется планомерная работа по реализации совокупных мер, направленных на решение наиболее важных задач, связанных с развитием и деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства в Башкортостане. В связи с чем, установлены соответствующие формы поддержки, включающие в себя финансовую, информационную, консультационную и имущественную помощь [2].

Согласно статистическим данным за прошлый год финансовую поддержку в размере 470 млн. рублей от государства получили 16 тысяч предприятий. При этом из федерального бюджета было получено 300 млн. руб.,

71,6 млн. руб. было направлено из бюджета республики, 94 млн.руб. – из местных бюджетов и около 4 млн. руб. получено из внебюджетных источников.

В настоящее время, при поддержке органов государственной власти, Фонды поддержки и развития малого предпринимательства и другие уполномоченные органы ведут активную деятельность в части обучения и информирования субъектов малого бизнеса об основных финансово-кредитных механизмах государственной поддержки малого предпринимательства, кредитных продуктах республиканских банков для субъектов малого предпринимательства.

Также в нашей республике достаточно успешно реализуется проект «Автобус стартапов», основными задачами которого является помощь бизнесменам в создании и продвижении новых проектов на территории региона.

Однако, несмотря на наличие многочисленных руководящих, регулирующих и совещательных органов по поддержке предприятий малого и среднего бизнеса, конкретная работа органов государственной власти и местного самоуправления в этих вопросах оставляет желать лучшего. Поэтому, наиболее правильным решением будет создание единого органа исполнительной власти по поддержке и оказанию содействия малого и среднего предпринимательства.

Кроме того, для более эффективного и быстрого развития малого и среднего предпринимательства следует максимально упростить порядок процедуры регистрации предприятий, сократить количество лицензируемых видов деятельности и количество проверок.

Также целесообразно законодательно предусмотреть значительное упрощение системы бухгалтерского учета малых и средних предприятий. Имеет смысл исключить возможность изменения форм статистической отчетности в текущем отчетном периоде подзаконными актами.

Совершенствование законодательной базы и правового регулирования предпринимательской деятельности через систему законов прямого действия позволит создать условия, способствующие свободе предпринимательства и устранению административного вмешательства в деятельность субъектов малого и среднего бизнеса.

Безусловно, малый бизнес обладает большим потенциалом. Характерной его особенностью является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества. Но для развития малого и среднего бизнеса пока много различных препятствий.

Руководство республики и муниципалитеты должны реально сосредоточиться на развитии малого и среднего предпринимательства с тем, чтобы в ближайшие 5-7 лет существенно увеличить его долю в два раза.

Необходимо создать в каждом муниципальном районе индустриальные парки и инкубаторы для развития малого бизнеса. Развитие малого и среднего предпринимательства может стать экономической основой для регионального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акимов О. Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития. М.: Финансы и статистика, 2011. 154 с.
2. Терехова С. В., Подолякин, О. В., Усков В. С., Егорихина С. Ю. Предпринимательство в регионе: состояние, перспективы. М.: ИСЭРТ РАН. 2011. 95 с.
3. 3. Муниципальная статистика // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по РБ. URL: <http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat> (дата обращения: 25.11.2015).

Маханько О. М.

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

РЕАЛЬНЫЕ ОПЦИОНЫ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Аннотация. В статье проанализированы два подхода к оценке инвестиционных проектов – метод дисконтированных денежных потоков и метод реальных опционов, приведены примеры простых и сложных реальных опционов, выявлены преимущества и недостатки метода реальных опционов при оценке инвестиционных проектов.

Ключевые слова: реальный опцион; управленческая гибкость; инвестиционный проект.

Традиционная модель дисконтированного денежного потока, применяемая при оценке инвестиционных проектов, предполагает статический, одноразовый процесс принятия решений, при котором план получения денежных выгод и прогнозируемые величины денежных потоков жестко заданы [3].

Такие внешние факторы, как повышение динамичности (быстрая смена продуктов, бизнес-моделей, технологий), увеличивающаяся неопределенность, нарастание конкуренции и эволюция конкурентных преимуществ в область инноваций, нематериальных активов изменили среду инвестирования.

Важные стратегические решения должны приниматься в очень неопределенной окружающей обстановке, что вызывает опасения у инвесторов и предостерегает от неверных решений. А так как существует большая разница между тем, что менеджеры хотят делать, и тем, как разработаны их инструменты для действий, они часто принимают решения, не полагаясь на количественный анализ. В результате менеджмент отказывается от традиционной аналитики (от DCF-конструкции и критерия *NPV*), дающей некорректный статичный результат, и зачастую основывает свои решения на интуиции [1].

Так как риск инвестиционных проектов связан именно с возможностью различных исходов реализации ранее принятых решений, динамичный анализ предполагает учет возможности изменения ранее установленного плана реализации с учетом изменений условий инвестирования. Если проект позволяет такое гибкое поведение, менеджмент наделен правами чутко реагировать на изменения, то такой проект имеет большую ценность для

инвестора, и его стоимость должна быть выше по сравнению со статичными альтернативами.

Таким образом, неопределенность может выступать еще одним конкурентным преимуществом и тем самым порождать дополнительную стоимость, которая должна быть оценена и принята во внимание при отборе и ранжировании инвестиционных проектов.

Право менеджера корректировать ранее принятые решения (управленческую гибкость) аналитики сравнивают с финансовым опционом, называя реальным опционом.

Методы расширенного (динамичного) рассмотрения инвестиционных решений стали активно развиваться в 1980-е годы. На тот момент корпорации США переживали кризис, основной причиной которого стала ориентация компаний на достижение краткосрочных целей. В 1984 г. вышли работы С. Майерса «Финансовая теория и финансовая стратегия» и К. Костера «Опционы сегодня для роста завтра», которые послужили отправной точкой развития практики применения модели реальных опционов, хотя еще в 1977 г. С. Майерс предложил рассматривать рост возможностей компании как опцион [3].

Именно Стюарт Майерс предложил использовать опционную терминологию и модели, разработанные для финансовых опционов, при принятии инвестиционных решений в компании.

Само слово «опцион» означает возможность выбора или право на выбор. Первоначально практика использования опционов получила распространение на финансовом рынке, где опционы представляют собой контракты, предоставляющие право своему владельцу, но не обязательство, купить или продать актив в течение установленного срока по заранее зафиксированной цене.

Существует два типа опционов: «колл» - дающий право купить актив по фиксированной цене, и «пут» - дающий право продать актив по фиксированной цене. По времени исполнения опционы делятся на «американский» и «европейский». Владелец американского опциона может воспользоваться своим правом на покупку или продажу актива в любое время до истечения установленного срока. Владелец европейского опциона может исполнить опцион только в установленный день.

Возможности внесения изменений в первоначальные планы в процессе управления реальными предприятиями рассматриваются и оцениваются как реальные опционы. Применение реальных опционов в стратегическом планировании подразумевает, что в проектируемые действия компании с самого начала сознательно закладываются возможности последующей корректировки по ходу реализации. Таким образом, реальные опционы дают право на изменение хода реализации инвестиционного проекта и страхуют стратегические риски.

Затраты на реализацию решения, в котором заранее заложена определенная гибкость, оказываются выше цены «однозначного» варианта. Эта

разница и является ценой покупки опциона.

В отличие от финансового опциона реальный не имеет заранее оговоренного срока жизни, он определяется возможным периодом гибкого поведения менеджера. При этом менеджер проекта может оказывать влияние на стоимость реального опциона, а держатель финансового – нет [1].

Реальные опционы – очень мощный инструмент, который существенно отличается от классического метода чистой приведенной стоимости.

При использовании метода дисконтированных денежных потоков, по мнению Н.Пирогова, заместителя заведующего кафедрой «Экономика и финансы фирмы» ГУ-ВШЭ, аналитик пытается избежать неопределенности в момент анализа инвестиционного проекта путем разработки нескольких сценариев будущего развития событий. Но сценарный анализ не решает основной проблемы – статичности, так как в итоге принимается усредненный вариант, который показывает, как будет разрешаться неопределенность в соответствии с заложенными предпосылками. Метод реальных опционов предполагает принципиально другой подход, при котором неопределенность остается, а менеджмент с течением времени, принимая оптимальные решения, подстраивается к изменившейся ситуации. Причем возможность изменять решения в будущем количественно оценивается в момент анализа.

Метод реальных опционов рассматривает полный диапазон результатов, а также позволяет оценить возможности компании, отдельные пункты контракта, которые не создают прямых денежных потоков, но создают условия для возникновения новых опционов [2].

Идеология опционного управления компанией предполагает ориентирование менеджеров на последовательное осуществление дополнительных инвестиций с целью сохранения стратегических позиций компании на рынке.

К примерам реальных опционов относятся возможность отсрочить инвестицию, либо отказаться от инвестиции, если выгоды не соответствуют ожиданиям, возможность изменить объем вложений, если того потребуют обстоятельства, а также возможность сделать дополнительные инвестиции, если первоначальный вариант оправдает ожидания. В каждом из этих случаев руководство имеет возможность изменить характер или объем инвестиций, если поступит соответствующая информация, не известная на момент принятия первоначального решения. Такие опционы повышают ценность инвестиционных проектов, так как дают менеджменту право, но не обязывают его предпринимать определенные действия в будущем.

Но не любой инвестиционный проект и не любые внутренние регламенты принятия решений в компании позволяют вносить изменения. Кроме того, эти возможности или права как специфические виды ресурсов являются затратными. Часто возможность гибкого поведения «покупается» у контрагентов инвестиционного процесса. Например, за право вернуть оборудование производителю придется платить более высокую цену, право отсрочки платежа также приводит к увеличению цены на покупаемую

продукцию. Гибкость поведения менеджмента, особенно при сложной организационной и финансовой структуре компании, зачастую дорого обходится собственникам из-за нарастания в компании хаоса и упущенных выгод стабильной плановой работы [1].

Традиционно можно выделить простые опционы, в основе которых лежит только один фактор неопределенности, и сложные, которые содержат в себе несколько видов неопределенности. К простым опционам относятся следующие: опцион на отсрочку (право отложить инвестиционные затраты), опцион на отказ, досрочное прекращение или выход (право закрыть проект без возможности возобновления в будущем), опцион масштаба (право увеличения или сокращения объемов деятельности). Типичные примеры сложных опционов: опцион переключения или перепрофилирования (изменение корзины используемых ресурсов, изменение ассортимента) и опцион роста (право вхождения в новые проекты при реализации рассматриваемого проекта).

Опцион на вход (на отсрочку) предусматривает сохранение возможности для компании войти в проект в более поздние сроки. Возможность отсрочить инвестирование в проект может быть полезной в тех случаях, когда неопределенность перспектив его окупаемости слишком высока.

Например, технологическая схема предприятия по производству жидких моющих средств допускает два варианта реализации инвестиционного проекта: последовательное введение в строй нескольких линий малой мощности или разовое введение одной линии большей мощности. Первый вариант инвестиционной стратегии предполагает создание опциона на отсрочку. В том случае, если темпы роста рынка окажутся ниже, чем ожидалось, линии можно будет вводить в строй по очереди. При принятии такого решения появляются избыточные затраты, так как при одинаковой суммарной мощности несколько небольших линий будут стоить дороже, чем одна крупная. Кроме того, они потребуют относительно большей производственной площади и большего количества обслуживающего персонала. Эти и некоторые другие дополнительные расходы и сформируют цену «приобретения» опциона [3].

Но не всякое решение отсрочить инвестиции является опционом на отсрочку. Приобретение опциона заключается в том, что инвестор, воздерживаясь от вложения средств в проект, одновременно предпринимает шаги, закрепляющие за ним возможность вернуться к данному инвестиционному проекту позднее.

Опционы на расширение и сокращение означают заранее предусмотренную возможность соответственно изменить масштаб инвестиционного проекта.

Примером опциона на расширение является приобретение большей, чем требуется в текущий момент, производственной площадки. Если развитие бизнеса потребует расширения, то для этого все уже будет готово. Таким образом компания избегает несопоставимо больших затрат, связанных с организацией дополнительного производства на стороне, или с перемещением всего производства на более просторную площадку.

Опцион на перепрофилирование предусматривает возможность содержательно изменить первоначальный проект.

Например, дополнительная площадка под расширение бизнеса была куплена, но оказалась невостребованной. Но может оказаться выгодным использовать ее для чего-либо другого, если инвестор заранее позаботится о такой возможности. В этом случае перепрофилирование может быть очень выгодным при минимальных затратах.

Опцион на выход подразумевает такой формат стратегического решения, когда заранее предусматриваются меры максимизации выгод и минимизации потерь в случае ликвидации или продажи проекта.

Для решения задач оценки реальных опционов широкое распространение получили две модели, разработанные для оценки финансовых опционов: модель Блэка - Шоулза и биномиальная модель (модель Кокса - Росса - Рубинштейна).

Модели финансовых опционов позволяют либо непосредственно получить динамичную оценку проекта (скорректированное значение NPV), либо дооценить неучитываемые в конструкции DCF дополнительные права (опционные возможности).

Модель Блэка – Шоулза имеет ряд ограничений:

- оцениваемый актив должен быть ликвидным;
- изменчивость цены актива остается одинаковой;
- опцион не может быть реализован до срока его исполнения, т.е. европейский опцион.

Модель Блэка – Шоулза подходит для оценки простых реальных опционов, имеющих единственный источник неопределенности и единственную дату решения.

Основные трудности, возникающие при применении этой модели, связаны с получением достоверных исходных данных, необходимых для расчета.

Биномиальная модель позволяет получить более точные результаты, когда имеется несколько источников неопределенности или большое количество дат принятия решений.

По мнению А.Маршака, руководителя проектов управления стратегического планирования ПАО «Татнефть», модель Блэка – Шоулза и биномиальная модель математически эквивалентны. Биномиальная модель более наглядная и простая в применении, позволяет учесть все дополнительные факторы и сценарии развития проекта, но при этом отличается громоздкостью расчетов.

Кроме того, могут возникнуть следующие сложности при применении на практике рассматриваемых моделей:

- сложный и не всегда понятный менеджерам и инвесторам математический аппарат оценки;
- предвзятость к получаемым результатам, обусловленная восприятием методов реальных опционов как приема манипулирования данными для

завышения оценки проекта [1].

Подход реальных опционов не всегда необходим. Некоторые инвестиции являются очень ценными или наоборот – абсолютно непривлекательными. В этих случаях анализ реальных опционов не изменит результат.

Применение методики реальных опционов к оценке инвестиционных проектов целесообразно, когда результат инвестиционного проекта подвержен высокой степени неопределенности. При этом результат проекта во многом зависит от принимаемых менеджерами решений. Таким образом, немаловажным фактором для успешного применения метода реальных опционов является наличие команды квалифицированных менеджеров, способной принимать гибкие управленческие решения при появлении новых данных по проекту.

При анализе инвестиционного проекта менеджер должен понимать, в чем состоит его гибкость, какие реальные опционы могут в нем присутствовать. Необходимо также учитывать, сколько стоит реализация опциона и какие выгоды она принесет.

Использование методов реальных опционов при наличии множества преимуществ имеет и недостатки.

По мнению А. Маршака некритичное применение методологии реальных опционов может негативно влиять на бизнес компании и ее конкурентную позицию. Поддержание излишней гибкости в решениях может привести к частому пересмотру планов, потере «стратегического фокуса» и, как следствие, к тому, что компания никогда не достигнет поставленных стратегических целей.

Метод реальных опционов для оценки инвестиционных проектов получает все большее распространение во всем мире.

Сейчас в России создалась ситуация, оцениваемая инвесторами как высокорискованная. В результате стоимость предприятий оказалась небольшой по сравнению с европейскими или американскими аналогами. Однако именно эта неопределенность создает опционы, которые увеличивают стоимость предприятий. Но они, как правило, не учитываются обычными методами оценки, применяемыми в России.

По мнению Е.Тукпетова, финансового аналитика компании «Оптима», основная проблема использования методологии реальных опционов заключается в отсутствии квалифицированных специалистов, а также в нехватке российского опыта ее применения.

Переход от следования планам реализации инвестиционных проектов к использованию гибкости в принятии управленческих решений, как считает Н.Пирогов, приводит к изменению корпоративной методологии ведения бизнеса.

Использование в управлении компанией такого мощного инструмента, как реальные опционы, позволяет менеджменту уделять меньше внимания созданию «идеальных прогнозов» и направить основные усилия на определение альтернативных путей развития компании.

Выявление опционов – первый шаг к управлению стратегическими инвестициями в неопределенном мире.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Берзон Н. И., Теплова Т. В. Финансовый менеджмент. М.: КРОНУС, 2013. 656 с.
2. Берзон Н. И., Теплова Т. В. Инновации на финансовых рынках: коллект. моногр./ Н.И.Берзон, Е.А.Буянова, В.Д.Газман и др.; под науч. ред. Н.И.Берзона, Т.В.Тепловой; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», ф-т экономики, кафедра фондового рынка и рынка инвестиций. М.: Высшей школы экономики, 2013. 420 с.
3. Чернозуб О. Жизнь после кризиса: Стоимостной подход к управлению частной компанией. М.: Альпина Паблшерз, 2009. 246 с.

Мирзагитова Р. Р., Крioni О. В.

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

КЛАССИФИКАЦИЯ БАНКОВ С УЧЕТОМ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается роль коммерческих банков и их функции в экономике страны, предлагается классификация коммерческих банков по их признакам, рассмотрены принципы управления капиталом банка и его формирования в коммерческих банках. Проанализированы собственный капитал и способы его пополнения на примере Сбербанк России, как одного из наиболее устойчивых банков России.

Ключевые слова: классификация коммерческих банков, собственный капитал банка, достаточность капитала, структура собственного капитала, принципы управления капиталом банка, принципы оценки достаточности собственного капитала банка.

Российская банковская система функционирует в условиях нестабильности, и в этой связи Банк России оказывает повышенное внимание к устойчивости коммерческих банков, поскольку, являясь проводником денежно-кредитной политики ЦБ РФ, они обеспечивают финансовую стабильность, бесперебойность расчетов и направление инвестиций на развитие реального сектора экономики [4, с. 662].

Основные функции, которые выполняют современные банки в экономике:

Роль посредника - Трансформация временно свободных средств, принимаемых от различных субъектов экономики, включая региональные органы власти, и населения, в кредиты и другие формы финансирования потребностей субъектов экономики, включая и потребности региональных бюджетов, испытывающих временный недостаток ликвидных средств.

Роль в осуществлении платежей - Обслуживание расчетных операций, путем осуществления платежей за товары и услуги по поручению клиентов банка, банков-корреспондентов и других экономических субъектов.

Роль гаранта - Поддержка своих клиентов, выражающаяся в уплате их долгов, когда клиенты не могут погасить их сами (например, путем выдачи прямых гарантий по платежам клиентов, гарантирования аккредитивов, предоставления финансирования под уступку денежного требования).

Роль финансового агента и доверительного управляющего - Управление собственностью доверителей, обеспечение ее сохранности, выпуск и погашение ценных бумаг по поручению клиента

Типы банков классифицируются по признакам, представленных в следующей табл. 1. [5].

Таблица 1

Типы коммерческих банков

Наименование признаков	Классификация по видам признаков	Содержательная сторона признаков банка
По форме собственности	Государственные банки	1) Центральные банки; 2) Государственные коммерческие банки
	Акционерные банки	1) Открытое акционерное общество; 2) Закрытое акционерное общество.
Наименование признаков	Классификация по видам признаков	Содержательная сторона признаков банка
По форме собственности	Государственные банки	1) Центральные банки; 2) Государственные коммерческие банки
	Акционерные банки	1) Открытое акционерное общество 2) Закрытое акционерное общество
	Кооперативные (паевые) банки	Небольшие по размерам банки
	Муниципальные банки	Формируются за счет муниципальной (городской) собственности или находящиеся в управлении города
	Смешанные банки	Банки разной формы собственности
	Совместные банки	Банки с участием иностранного капитала
По характеру экономической деятельности	Эмиссионный банк	Чаще всего в такой роли эмиссионного банка выступает центральный банк страны
	Коммерческий банк	Кредитные организации, которые осуществляют кредитно-расчетное обслуживание юридических лиц (промышленных, торговых и др. предприятия) и население
	Специализированные банковские учреждения	Ипотечные, инвестиционные, сберегательные, отраслевые и прочие банки
По срокам выдаваемых кредитов	Краткосрочные кредиты	со сроком погашения до одного года (например, потребительский кредит по кредитной карте)
	Долгосрочные кредиты	со сроком погашения свыше года (например ипотека)
По хозяйственному признаку	Промышленные банки	Обслуживают промышленность (например Газпромбанк)
	Торговые банки	Обслуживают торговлю (многие банки, например Сбербанк)
	Сельскохозяйственные банки	Обслуживают сельское хозяйство (например, Россельхозбанк)
По территории	Местные (или региональные) банки	
	Федеральные банки	
	Республиканские банки	
	Международные банки	

Наименование признаков	Классификация по видам признаков	Содержательная сторона признаков банка
По размеру	Крупные банки	Критерии такого деления имеют страновые различия
	Средние банки	
	Мелкие банки	
По объему и разнообразию операций	Универсальные банки	Осуществляют все виды операций и обслуживают разнообразных клиентов
	Специализированные банки	Ориентируются на проведение одной или двух видов операций и обслуживают специфическую клиентуру.

По форме собственности Жуков Е. Ф. классифицирует банки в зависимости от принадлежности их капитала. К ним Жуков Е. Ф. относит:

1) Государственные банки – это когда капитал коммерческого банка принадлежит государству. Различают два их вида:

- Центральные банки – это банки, капитал которых принадлежит государству, и позволяет им осуществлять свою деятельность и политику согласно требованиям экономики, а не с целью получения прибыли. Например, Банк России, или, Банк Англии (Центральный банк Великобритании);

- Государственные коммерческие банки, которые обслуживают важнейшие отрасли хозяйства, определяющие положение страны в системе международных экономических отношений. Например, Банка ВТБ (ПАО), основным акционером которого является Правительство РФ [5, с. 299];

2) Акционерные банки – собственный капитал таких банков формируется за счет продажи акций. Такая форма прогрессивна, поскольку дает возможность расширения банка посредством дополнительного привлечения денежных средств за счет выпуска акций и соответствующего увеличения собственного капитала. Основным учредительским документом подобных банков выступает Устав, в котором фиксируются организационно-правовая форма банка, величина капитала, количество акций (долей) и др.;

3) Кооперативные (паевые) банки – их капитал формируется путем реализации паев;

4) Муниципальные банки – их основная задача состоит в обслуживании потребностей города в банковских услугах;

5) Смешанные банки – это когда собственный капитал банка объединяют банки с разной формой собственностью, например акционерные банки с участием государственной собственности;

6) Совместные банки, уставный капитал которых принадлежит иностранным участникам или филиалам банков других стран.

По характеру экономической деятельности Жуков Е. Ф. выделяет следующие банки [5, с. 300]:

1) Эмиссионный банк осуществляет выпуск денежных знаков – банкнот и является центром и регулятором банковской системы (например, ЦБ РФ). Такой банк занимает особое положение в экономике, поскольку он по существу является «банком банков»;

2) Коммерческие банки – свои денежные ресурсы они привлекают в виде

вкладов, полученных кредитов, выпуска ценных бумаг;

3) Специализированные банковские учреждения могут заниматься кредитованием какого-либо определенного вида деятельности, например внешнеэкономической.

Также, коммерческие банки можно классифицировать: по срокам выдаваемых кредитов (краткосрочного и долгосрочного кредита); по хозяйственному признаку (в зависимости от отрасли, которую банки обслуживают); по территории банки (местные, федеральные, республиканские и международные; по размеру банка (крупные, средние и мелкие); по объему и разнообразию операций банков (универсальные и специализированные); по наличию филиальной сети (с филиалами и без филиалов) [5, с. 301].

Таким образом, систематизировать виды банков можно по определенным признакам, на основе которых и составляется классификация банков.

Каждый коммерческий банк при управлении собственным капиталом самостоятельно определяет величину собственных средств и их структуру исходя из принятой им стратегии развития. В связи с этим в структуре собственного капитала выделяется два уровня (табл. 2):

- 1) основной (базовый) капитал – капитал первого уровня
- 2) дополнительный капитал – капитал второго уровня.

Таблица 2

Структура собственного капитала коммерческого банка [6, с. 538]

Состав источников основного капитала банка	Состав источников дополнительного капитала банка
1) уставный капитал банка в организационно-правовой форме акционерного общества, сформированный в результате выпуска и размещения обыкновенных акций, а также привилегированных акций, не относящихся к кумулятивным; 2) уставный капитал банка в организационно-правовой форме общества с ограниченной ответственностью, сформированный путем оплаты долей учредителями; 3) эмиссионный доход банков; 4) фонды банков (резервный и иные фонды), образованные за счет прибыли предшествующих лет. остающейся в распоряжении банков и подтвержденной аудиторской организацией; 5) прибыль текущего года и прошлых лет в части, подтвержденной аудиторским заключением.	1) прирост стоимости имущества за счет переоценки; 2) фонды, сформированные за счет отчислений от прибыли текущего и предшествующего года до подтверждения аудиторской организацией; 3) прибыль текущего года, не подтвержденная аудиторской организацией; 4) прибыль предыдущих лет до аудиторского подтверждения до 1 июля года, следующего за отчетным (при отсутствии такого подтверждения прибыль после указанной даты не включается в расчет собственного капитала); 5) субординированный кредит; 6) часть уставного капитала, сформированного за счет капитализации прироста стоимости имущества при переоценке.

Основной капитал представляет собой средства, которые банк может беспрепятственно использовать для покрытия возможных неожиданных убытков. Элементы базового капитала отражаются в публикуемых банком отчетах, составляют основу, на которой основываются многие оценки качества

работы банка, и, наконец, влияют на его доходность и степень конкурентоспособности. Капитал второго уровня составляют скрытые резервы, которые носят менее постоянный характер и могут только при ограниченных условиях быть направлены на указанные выше цели. Стоимость таких средств способна в течение определенного времени изменяться.

Итак, собственный капитал банка представляет собой важнейший источник ресурсов для ведения деятельности и первоначально формируется за счет средств собственников. Несмотря на незначительную долю в ресурсах коммерческого банка (в среднем около 10-17%), собственный капитал выполняет жизненно важные функции, которые в свою очередь, необходимы для нормального функционирования банка и дальнейшего его развития [10, с. 172]. Т.е., капитал банка выполняет роль защитного механизма для минимизации риска потери средств кредиторов (табл. 3).

Таблица 3

Функции, которые выполняет собственный капитал банка

Функции	Содержательная сторона функции
Защитная	Собственный капитал банка – это источник покрытия непредвиденных потерь [4, с. 663]
Оперативная	Собственный капитал является основным источником ресурсов для организации непрерывной деятельности, формирования и развития материальной базы банка, обеспечивающим условия для его организационного роста (создания филиальной сети, расширения спектра банковских услуг, внедрения передовых банковских технологий и т.д.) [4, с. 664]
Регулирующая	Собственный капитал банка выступает регулятором его деятельности (служит поддержкой роста банковских активов и регулирует объем пассивных операций), в том числе служит источником долгосрочных ресурсов для кредитования клиентов [7, с. 64]

Стоит отметить, что помимо основной защитной функции, собственный капитал банка выполняет так же оперативную и регулирующую функции. Оперативная функция обеспечивает финансовую основу деятельности банка. Собственный капитал банка в этой функции обеспечивает адекватную базу роста активных операций, т.е. поддерживает объем и характер банковских операций в соответствии с задачами банка. Регулирующая функция связана исключительно с особой заинтересованностью общества в успешном функционировании банков, а также с законами и правилами, позволяющими центральным банкам осуществлять контроль за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений [6, с. 537].

В связи с этим анализ величины и структуры собственного капитала – является важным этапом работы банка по управлению его собственным капиталом, основными принципами и задачами которого являются:

- оценка состояния собственного капитала;
- выявление тенденций изменения структуры собственного капитала для оценки качества его управления;
- оценка чистого собственного капитала (капитала-нетто);
- определение резервов роста собственного капитала [11, с. 26]

При этом, основными принципами оценки достаточности собственного

капитала банка являются [4, с. 177]:

- выделение основных показателей (коэффициентов), характеризующих состояние капитала банка;
- сравнение фактического значения показателя с соответствующим нормативным уровнем;
- сравнение фактического значения показателя с уровнем показателей других банков;
- корректировка вывода о состоянии показателя достаточности капитала результатами анализа тенденций, структурного и факторного анализа, результатами изучения системы управления;
- прогнозирование показателя на перспективу.

Для регулирования банковской системы и обеспечения устойчивости финансовой системы в целом Центральный Банк РФ разработал систему нормативов, обязательных для исполнения всеми банками, действующими на территории РФ. Одним из важных показателей надежности банка является норматив достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1) утвержденный Инструкцией Банка России № 139-И [1].

В целях управления капиталом с 01 января 2014 года банки РФ должны рассчитывать три норматива достаточности капитала вместо одного, как это было раньше, что связано с внедрением «Базеля III». Дополнительно к нормативу достаточности совокупного капитала ($H1 \geq 10\%$) появляются достаточность базового капитала ($H1.1 \geq 5\%$) и основного капитала ($H1.2 \geq 5,5\%$). По мнению Базельского комитета, более жесткие подходы к расчету нормативов достаточности капитала и ликвидности должны снизить риски системного банковского кризиса и улучшить способность сектора справляться с последствиями глобальных финансовых коллапсов [8, с. 51].

Итак, введение новых требований надзорных органов к качеству и достаточности собственных средств, в рамках рекомендаций соглашения «Базель III», могут стать важным фактором, влияющим на качество управления капиталом банка и на состояние банковской системы в целом [2, с. 14].

Далее в таблицах 4 и 5, для наглядности есть необходимость отразить структуру собственного капитала и выполнение нормативов достаточности на примере такого крупнейшего банка как ОАО «Сбербанк России».

Анализируя структуру собственных средств ОАО «Сбербанк России» за 2014 год, можно сказать, что наибольшую долю имеет нераспределенная прибыль банка, она составляла 85,1% (или 1 718,8 млрд руб.), что на 14,95 % (или 223,6 млрд руб.) больше предыдущего года. За 2013 год данный показатель имел значение равное 1 495,2 млрд руб. Следующим показателем, оказывающим большее влияние на структуру собственных средств, является эмиссионный доход банка. За 2014 год этот показатель составлял 232,6 млрд руб., за весь исследуемый период с 2012-2014 гг. данный показатель не изменялся.

Еще одним важным элементом структуры является уставный капитал банка, за весь период изменения не происходили, и на конец 2014 года

уставный капитал составил 87,7 млрд руб.

Таблица 4

Анализ динамики структуры собственных средств банка ОАО «Сбербанк России» за период 2012-2014 гг.

Наименование строки	2012г.		2013г.		2014г.		Абс. измен. (+/-), млрд руб.		Абс. измен. структуры (+/-), %	
	сумма, млрд. руб.	структура, %	сумма, млрд. руб.	структура, %	сумма, млрд. руб.	структура, %	2013г. .к 2012г.	2014г. .к 2013г.	2013г. .к 2012г.	2014г. .к 2013г.
1. Уставный капитал	87,7	5,4	87,7	4,7	87,7	4,3	0,0	0,0	-0,7	-0,3
2. Собственные акции, выкупленные у акционеров	7,6	0,5	7,2	0,4	7,6	0,4	-0,4	0,4	-0,1	0,0
3. Эмиссионный доход	232,6	14,3	232,6	12,4	232,6	11,5	0,0	0,0	-2,0	-0,8
4. Фонд переоценки недвижимости	79,0	4,9	75,8	4,0	72,3	3,6	-3,2	-3,5	-0,8	-0,4
5. Фонд переоценки инвестиционных ценных бумаг	37,3	2,3	1,3	0,1	171,4	8,5	-36,0	170,1	-2,2	8,4
6. Фонд накопленных курсовых разниц	4,7	0,3	13,7	0,7	83,2	4,1	9,0	69,5	0,4	3,4
7. Нераспределенная прибыль	1186	73,1	1495	79,5	1718	85,1	308,5	223,6	6,4	5,6
8. Итого собственных средств, принадлежащих акционерам Банка	1611	99,2	1871	99,5	2015	99,8	260,7	143,9	0,3	0,3
9. Неконтролируемая доля участия	12,8	0,8	9,7	0,5	4,5	0,2	-3,1	-5,2	-0,3	-0,3
10. Собственные средства всего	1623	100,0	1881	100,0	2020	100,0	257,6	138,7	0,0	0,0

Источник: составлено автором на основе данных ОАО «Сбербанк России» [11]

Фонд переоценки инвестиционных ценных бумаг за 2014 год имел долю в 8,48 % (171,4 млрд руб.) от всей структуры собственных средств.

Фонд переоценки инвестиционных ценных бумаг за 2014 год имел долю в 8,48 % (171,4 млрд руб.) от всей структуры собственных средств. С конца 2013 года увеличение произошло в 131,8 раза. Это может быть связано с увеличением количества ценных бумаг банка и их рыночной стоимостью. Нельзя не отметить высокий темп роста фонда накопления курсовых разниц.

За 2014 год он увеличился на 69,5 млрд руб. (в 6,07 раза) и составил 83,2 млрд руб. Для сравнения, в 2012 году данный показатель имел значение равное 4,7 млрд руб. Это связано прежде всего с экономической ситуацией в стране. Так как увеличилась стоимость валюты (произошло падение рубля почти в 2 раза), банку необходимо было произвести переоценку валютных резервов. Таким образом, Сбербанк увеличил фонд накопления курсовых разниц. Так в 2014 году за счет изменения курса (падения рубля) с 30.3727 рублей за доллар на 01.01.2013 г. до 56.2584 рубля за доллар на

01.01.2015 произошло увеличение фонда накопления курсовых разниц Сбербанка на 69,5 млрд руб.

Исходя из данных, представленных в таблице 6, можно сделать вывод, о том, что за рассматриваемый период показатели норматива достаточности капитала ОАО «Сбербанк России» соответствовали нормативным значениям.

Нормативы достаточности Сбербанка представлены в табл. 5.

Таблица 5

Нормативы достаточности капитала ОАО «Сбербанк России»
за период 2012-2014 гг.

Нормативы достаточности капитала	Нормат. значение	Исследуемый период			Изменения (+/-)	
		2012г.	2013г.	2014г.	2013г. к 2012г.	2014г. к 2013г.
Норматив достаточности капитала (Н1.0)	Min 10 %	12,6	12,5	11,6	-0,1	-0,9
Норматив базового капитала (Н1.1)	Min 5 %	0,0	10,1	8,2	10,1	-1,9
Норматив основного капитала (Н1.2)	Min 5,5 %	0,0	8,0	8,2	8,0	0,2

Однако, все показатели норматива достаточности капитала Сбербанка в 2014 году в сравнении с 2013 годом имели тенденцию снижения. В этой связи, для нормального функционирования Сбербанку рекомендуется большое внимание уделять величине источников пополнения собственного капитала банка. Поэтому наращивать капитал предлагается путем следующих способов:

1) направление собственной прибыли в капитал банка. Капитализация прибыли может стать источником увеличения собственных средств банка, и размер ее зависит от масштабов деятельности и эффективности работы;

2) использование средств, привлеченных на условиях субординированного долга. Оно может обеспечиваться путем размещения выпуска долговых ценных бумаг банка, открытия специальных депозитных счетов или получения долгосрочных кредитов [9, с. 177];

3) привлечение средств акционеров банка. Среди достоинств этого пути – сохранение структуры собственников и возможность получения ими дополнительных доходов от развития деятельности банка;

4) выпуск привилегированных акций – выгоден при постепенном переводе их в обыкновенные;

5) дивидендная политика – снижение и увеличение дивидендов по акциям является гибким инструментом увеличения собственного капитала;

6) выход банка на IPO. Размещение акций коммерческих банков на бирже – наиболее перспективный путь повышения капитализации. Преимуществом публичного размещения акций перед другими способами финансирования является больший объем привлекаемых средств, значительное количество инвесторов, справедливая цена и повышение прозрачности бизнеса.

В целом можно сделать вывод, что осуществление выше предложенных мероприятий позволит повысить уровень достаточности капитала, что

соответственно положительно отразится на финансовой устойчивости банка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Воронин Д. В. Системные риски в банковском секторе России: на первом плане проблема достаточности капитала // Банковское дело. 2012. №2. С. 13–15.
2. Галкин Д. Э. Роль банковской системы в функционировании экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №2(014). С. 35-39.
3. Даниловских Т. Е., Достаточность собственного капитала коммерческих банков в условиях перехода к рекомендациям Базель-III: региональный аспект // Фундаментальные исследования. Т.Е Даниловских, Т.В. Маяковская. 2014. № 8. С. 662-670.
4. Жуков Е. Ф. Деньги. Кредит. Банки: учебник для студентов вузов. М.: Юнити-дана, 2014. 783 с.
5. Иванова И. В. Собственный капитал банка и способы его формирования // Международный журнал прикладных фундаментальных исследований. 2015. №8. С. 537.
6. Лаврушин О. И. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебник. М.: КНОРУС, 2014. 304 с.
7. Леонов М. В. Особенности формирования и использования собственного капитала коммерческого банка в России // Казанский экономический вестник. 2013. № 6 (8). С. 63–66.
8. Мануйленко В. В. Формирование качественной структуры собственного капитала банка // Банковское дело. 2012. № 12. С. 49–54.
9. Михеева Н. Н. Преимущества и недостатки некоторых способов наращивания капитала коммерческих банков // Вестник ОГУ. 2012. №13(119). С. 177-180.
10. Сорокина И. О. Методические подходы к анализу оценке собственного капитала банка внешними пользователями // Финансы и кредит. 2012. № 47 (335). С. 21–31.
11. Данные ПАО «Сбербанк России» // Официальный сайт ПАО «Сбербанка России». <http://sberbank.ru/> (дата обращения 25.02.2016).

Муллабаева Г. Р., Шарипова Р.Н., Разяпова Р. Ш.

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

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЮДЖЕТНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются методологические вопросы оценки и повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований в контексте обеспечения безопасности бюджетной системы на местном уровне.

Ключевые слова: муниципальные образования, местные бюджеты, бюджетная безопасность, финансовая самостоятельность, финансовый потенциал.

Децентрализация системы управления развитием национальной экономики сегодня характеризуется передачей функций управления на более низкие уровни. На муниципалитеты, как более близкие к населению структуры управления, возложена основная обязанность в удовлетворении их потребностей. Однако расходные обязательства муниципальных образований не в полном объеме подкреплены доходными полномочиями. В связи, чем возникает необходимость в более рациональном и эффективном использовании имеющихся ресурсов и возможностей муниципальных образований, а также

необходимость выравнивания бюджетной обеспеченности территории в целях решения органами местного самоуправления возложенных действующим законодательством обязательств и финансирования расходов местных бюджетов по решению задач местного значения.

Муниципальные образования, как и любая социально-экономическая система, подвержены разного рода рискам. Выделим основные угрозы, влияющие на безопасность бюджетной системы на местном уровне (рис. 1).



Рис. 1. Классификация факторов риска бюджетной безопасности муниципальных образований

Для нейтрализации вышперечисленных угроз и обеспечения бюджетной безопасности на местном уровне органами государственной власти и местного самоуправления должны приниматься соответствующие меры (рис. 2).

Бюджетная безопасность предусматривает осуществление такой бюджетной политики на государственном и муниципальном уровнях бюджетной системы, которая ориентировалась бы, прежде всего, на реализацию национальных экономических интересов страны и проведение социальной политики, ориентирующейся на повышение уровня жизни населения, обеспечение основных социальных запросов и потребностей.

Финансово-бюджетная политика Российской Федерации в последние годы обусловила финансовую зависимость муниципальных образований от финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, что выражалось в снижении количества местных налогов, сокращении отчислений от федеральных и региональных налогов и сборов, росте передаваемых на местный уровень расходных полномочий.

В настоящее время наблюдается тенденция снижения удельного веса налоговых и неналоговых доходов в консолидированных бюджетах муниципальных образований в результате внесения изменений в федеральном налоговом и бюджетном законодательстве Российской Федерации.

Местные бюджеты характеризуются высокой степенью дотационности, отсутствием собственной финансовой базы для исполнения полномочий, низкой эффективностью управления финансовыми ресурсами и незаинтересованностью органов местного самоуправления в саморазвитии.



Рис. 2. Направления мероприятий по повышению безопасности бюджетной системы на уровне местных бюджетов

Последствия этих изменений федерального налогового и бюджетного законодательства приводят к необходимости изучения и оценки финансового потенциала муниципалитетов, в том числе аспектов их финансовой самостоятельности. Необходимо комплексное решение задач повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований через разработку государственных и муниципальных механизмов, соответствующих экономическим и правовым реалиям российской действительности. Таким образом, актуальность выбранной темы обусловлена потребностью развития и укрепления финансовой самостоятельности муниципальных образований [2].

Целью исследования является разработка методического инструментария оценки финансового потенциала территорий и формирования механизма повышения финансовой самостоятельности муниципальных образований.

Динамическая модель функционирования муниципального образования: «финансовый потенциал - финансовые ресурсы - финансовая самостоятельность» легла в основу разработки процессно-ресурсной концепции формирования и использования его финансового потенциала [1].

Предложена методика оценки финансового потенциала муниципального образования, включающая в себя совокупность бюджетного потенциала территории, финансового потенциала предприятий и организаций и финансового потенциала населения. Расчет по каждому из трех направлений производится по структурным составляющим и в целом. Выражение

результатов расчета в денежном виде позволяет определить, какая денежная масса (объем финансового потока) образуется на территории муниципального образования. Результаты оценки в выражении на душу населения характеризуют обеспеченность населения этим финансовым потоком и позволяют провести межмуниципальные сравнения.

Бюджетный потенциал определяется как сумма всех налоговых доходов муниципального образования и неналоговых доходов муниципального образования. Финансовый потенциал предприятий и организаций представляет собой сумму прибыли предприятий и организаций и амортизационных отчислений. Финансовый потенциал населения складывается из денежных доходов населения за год и сбережений населения [1].

После расчета структурных составляющих финансового потенциала территории производится нормирование показателей по формулам:

$$X_{нормj} = \frac{X_{ij} - X_{minj}}{X_{maxj} - X_{minj}}, \quad (1)$$

$$X_{нормj} = \frac{X_{maxj} - X_{ij}}{X_{maxj} - X_{minj}}, \quad (2)$$

где $X_{нормj}$ – нормированное значение по j -му признаку; X_{ij} – значение j -го показателя по i -му признаку; X_{maxj} – максимальное значение j -го показателя; X_{minj} – минимальное значение j -го показателя.

Здесь формула (1) применяется для нормирования показателей, характеризующих «положительные» стороны, т.е. значения которых тем лучше, чем больше. Формула (2) применяется для нормирования показателей, характеризующих «негативные» явления и процессы, т.е. значения которых чем меньше, тем лучше.

Для возможности сопоставления муниципальных образований по величине финансового потенциала определяется интегральный индикатор:

$$X_{инт} = \sqrt[n]{X_1 \times X_2 \times X_n}. \quad (3)$$

На основе значений интегрального индикатора устанавливаются ранговые пороговые значения для территорий с целью проведения кластеризации муниципальных районов и городских округов по уровню подушевого финансового потенциала муниципальных образований.

Оценка финансового потенциала территории выполнена на примере муниципальных образований Республики Башкортостан за 2014 года на базе данных официальной отчетности [3].

По величине финансового потока наблюдается сильная дифференциация как среди муниципальных районов, так и среди городских округов республики. Максимальная величина финансового потенциала в городском округе г. Уфа (436 млрд. руб.), минимальная – в Бурзянском муниципальном районе (854 млн. руб.), разница между ними – 511 раз. Среднее значение финансового потенциала муниципальных районов республики составило 3,54 млрд. руб., средний финансовый потенциал городских округов – 74,2 млрд. руб.

В городских округах сосредоточено 76 % финансового потенциала муниципальных образований республики.

Расчет среднедушевого финансового потенциала сглаживает сильную дифференциацию финансового потенциала муниципальных образований и позволяет сравнивать муниципальные районы и городские округа между собой. Так, например, среди городских округов разброс значений среднедушевого финансового потенциала составляет от 84,07 тыс. руб./чел. в г. Агидель до 394,83 тыс. руб./чел. в г. Уфа.

Большое значение финансового потенциала муниципального образования на одного жителя приходится также в городских округах г. Салават и г. Стерлитамак. Среди муниципальных районов худшее значение среднедушевого финансового потенциала у Иглинского района (46,14), тогда как максимальное значение в 3 раза больше – у Учалинского района (158,58 тыс. руб./чел.).

Для определения однородных в выборе групп территорий при разработке алгоритма обработки совокупности оценочных показателей был проведен кластерный анализ с помощью программного продукта Statistica 7.

Городские округа Республики Башкортостан были поделены на 3 кластера по величине среднедушевого финансового потенциала (табл. 1).

Таблица 1

Кластеризация городских округов Республики Башкортостан по величине среднедушевого финансового потенциала за 2014 г.

№ и название кластера	значение среднегодушевого финансового потенциала (интегр.)	Городские округа
Кластер № 1. Высокое значение финансового потенциала	$> 0,5864$	г. Уфа, г. Салават
Кластер № 2. Среднее значение финансового потенциала	$0,1886 < \text{ФП} < 0,5864$	г. Октябрьский, г. Сибай
Кластер № 3. Низкое значение финансового потенциала	$< 0,1886$	г. Агидель, г. Кумертау, г. Нефтекамск, г. Стерлитамак

Аналогичным образом произведена кластеризация муниципальных районов республики, согласно которой выделено 5 кластеров. По результатам кластеризации выполнен анализ распределения муниципальных образований по уровню среднедушевого финансового потенциала.

В развитие предложенной в исследовании процессно-ресурсной концепции формирования и использования финансового потенциала разработана методика для выполнения оценки финансовой самостоятельности и эффективности использования финансовых ресурсов муниципальных образований. Методика включает в себя ряд показателей, сгруппированных в зависимости от круга оцениваемых финансовых вопросов и задач. К ним относятся показатели бюджетной автономии (коэффициент бюджетной автономии, коэффициент финансовой независимости); показатели бюджетной обеспеченности (коэффициент бюджетной самообеспеченности, бюджетная обеспеченность, рассчитываемая для распределения дотаций на ее

выравнивание бюджетной обеспеченности); показатели бюджетной результативности (коэффициент покрытия на счет налоговых и неналоговых доходов, коэффициент финансовой стабильности); показатели ликвидности (сбалансированность местного бюджета, показатель соответствия величины дефицита бюджета требованиям БК РФ).

На основе полученных по формулам (1)-(3) нормированных значений показателей осуществляется расчет интегрального индикатора финансовой самостоятельности. Далее проводится кластеризация муниципальных образований по уровню финансовой самостоятельности и строится матрица эффективности использования финансового потенциала территории, в которой сопоставляются интегральные показатели финансовой самостоятельности и финансового потенциала муниципальных образований РБ. В матрице выделены 4 зоны: зона А – депрессивные территории, зона Б – благополучные территории, зона В – зона самовосстановления или неэффективного управления, зона Г – зона поддержки или эффективного управления.

На рис. 3 приведен пример матрицы, составленной для муниципальных районов РБ по данным за 2014 год.

		Уровень финансовой самостоятельности					
		Низкое	Ниже среднего	Среднее	Выше среднего	Высокое	Всего
Уровень финансового потенциала	Высокий	Б	Б	Стерлитамакский, Уфимский, Краснокамский, Хайбуллинский	В Белорецкий	В Учалинский	6
	Выше среднего	Б	Б Татышлинский	Дуванский, Салаватский, Чекмагушевский	В Альшеевский Дюртюлинский Янаульский	В Чишминский Мелеузовский	9
	Среднее	Калтасинский Илишевский	Балтачевский, Благоварский, Гафурийский, Кушнаренковский	Аскинский, Аургазинский, Бакалинский, Белокатайский, Бижбулякский, Благовещенский, Ермекеевский, Кугарчинский, Шаранский	Бирский Ишимбайский Кармаскалинский Туймазинский	Белебеевский	20
	Ниже среднего	А Миякинский Зидаирский Буреевский	А Абделиповский Архангельский, Баймакский, Зиянчуринский, Караидельский, Кукоргазинский, Нуримановский, Стерлибашевский, Федоровский	Кигинский	Г Давлекановский Мечетлинский	Г	15
	Низкое	А Мишкинский Буздякский Бурзянский	А	Иглинский	Г	Г	4
	Всего	8	14	18	10	4	
Зона Б – Зона самовосстановления или неэффективного управления Зона А – Депрессивные территории				Зона В – Благополучные территории Зона Г – Зона поддержки или эффективного управления			

Рис. 3. Матрица эффективности использования финансового потенциала муниципальных районов Республики Башкортостан за 2014 г.

Как показал анализ матрицы, около 28% районов (15 из 54) относятся к зоне депрессивной. Только два района (Давлекановский и Мечетлинский)

отнесены к территории эффективного управления. Татышлинский район находится в зоне неэффективного управления, в которой необходимо повышение эффективности использования финансового потенциала. Относительно благополучными территориями являются 26 районов.

В зависимости от принадлежности муниципального образования к той или иной зоне в матрице необходимо в отношении них реализовывать государственные и муниципальные механизмы повышения финансовой самостоятельности муниципального образования, выражающиеся в оптимизации региональной налоговой политики и использования муниципальных стратегических инструментов активизации финансового потенциала.

Укрепление финансовой самостоятельности местных бюджетов будет в свою очередь способствовать повышению финансовой устойчивости и безопасности бюджетной системы на муниципальном уровне.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Атаева А. Г. Механизм формирования финансовой самостоятельности муниципальных образований // Известия Уфимского научного центра РАН. 2012. №2. С. 61-67.
2. Ярцева И. Ю. Оценка изменений законодательства по укреплению финансовой самостоятельности местных бюджетов // Финансы. 2013. №10. С. 32–37.
3. Муниципальная статистика // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по РБ. http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/resources/(дата обращения: 21.02.2016).

Пащенко Н. И., Шарафеев А. Ф.

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

АНАЛИЗ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ БАЗЕЛЬСКИХ СОГЛАШЕНИЙ В РОССИИ

Аннотация: В статье представлены этапы внедрения системы Базель III, анализ практики применения в российской банковской сфере и ее варианты развития

Ключевые слова: управление рисками, Базель II, Базель III

Говоря о практике применения стандартов Базель III в России, можно отметить, что их целью является в первую очередь приведение банковского регулирования и надзора РФ в соответствие с международными стандартами. Помимо повышения устойчивости банков в условиях стрессовых ситуаций это позволит российским банкам повысить их кредитные рейтинги и быть полноправными участниками международных финансовых отношений.

Нормативы «Базель III» вступили в силу в России с 1 января 2014 г., в соответствии с ними установлены минимальные границы нормативов достаточности базового и основного капитала для кредитных учреждений в размере 5 и 5,5 % (для основного капитала с 2015 года – 6 %). Уровень

требований к достаточности совокупного капитала кредитных организаций в размере 10 % сохраняется в качестве минимального значения норматива[2].

При применении нормативов достаточности капитала в соответствии с «Базель III» предусматривается дополнительное покрытие рисков по внебиржевым срочным сделкам и сделкам с производными финансовыми инструментами (ПФИ) на основе учета риска изменения стоимости кредитного портфеля за счет понижения кредитного рейтинга контрагента (credit valuation adjustment, CVA). Одновременно отменяется используемое при расчете величины собственных средств ограничение на включение результатов переоценки от сделок с ПФИ в зависимости от условий сделок. В аналитических целях показатель CVA должен представляться в Банк России с отчетностью на 1 февраля каждого отчетного года.

Нормативы достаточности капитала, а также порядок их расчета откорректирован в соответствии с «Базель III». Коэффициент, применяемый в отношении операционного риска, изменяется с 10 на 12,5.

Как отмечалось, по «Базелю III», минимальный показатель достаточности капитала должен составлять 8 %, однако каждый регулятор может повышать его по собственному усмотрению. Так, ЦБ РФ предполагает довести его до 10 %, но окончательная цифра может стать и иной. В то же время нельзя оставить без внимания и тот факт, что Россия отстаёт от графика внедрения стандартов более чем на 1 год.

Для выполнения нормативов «Базеля III» российским банкам необходимы изменения в структуре баланса, чтобы выполнить требования по краткосрочной ликвидности и структуре капитала. Также сектор коммерческих банков нуждается в разработке мер по достижению банками установленных показателей, в организации и проведении мероприятий по снижению стоимости применяемого регулирования и возникающих рисков[1].

Таким образом, вопрос выполнения требований «Базеля III» принимает особенную значимость в реалиях современной российской экономики, в которых, на фоне международных экономических санкций и нестабильности внешнеполитической ситуации, множество банков сталкиваются с невозможностью выполнения требований по нормативу достаточности собственного капитала для финансирования потенциальных невозвратов ссудной задолженности. Нововведения направлены на увеличение капитала, предназначенного для финансирования непогашенной просроченной задолженности (другими словами, капитала первого уровня, который поднят помимо собственного значения, также за счет формирования буфера консервации), на фоне того, что требования по капиталу второго уровня, наоборот, снизились.

Также можно предположить два варианта развития российской банковской системы. В оптимистичном варианте мы сможем наблюдать рост доли чистой прибыли банков, формирующей прирост собственного капитала. Такой сценарий развития событий возможен при пересмотре самой концепции

банковской деятельности – за счет диверсификации активности, ликвидации нерентабельных подразделений, продуктов, сегментов рынка.

В пессимистичном варианте предполагается компенсация недостатка финансирования разрывов между фактическими и нормативными значениями капитала посредством роста сделок поглощения или слияния неустойчивых и не справляющихся банков с иными крупными банками, что, безусловно, отрицательно скажется на лояльности клиентов к финансовому сектору и вызовет отток привлеченных капиталов.

Как следует из изложенного выше, международные требования по общему уровню достаточности банковского капитала увеличились практически вдвое. Несомненно, что одномоментное внедрение таких требований повлечет за собой непоправимый удар по деятельности банков, поскольку фактически 10 % собственного капитала пришлось бы направить на формирование резервов, и повлечет за собой дополнительную эмиссию со стороны банков. Таким образом, во избежание вышеперечисленных рисков Базельским комитетом по банковскому надзору было принято решение о постепенном внедрении требований.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ярмышев Д. В., Гаврилов С. И. Внедрение международных стандартов Базель III: общие предпосылки и последствия для российской банковской системы // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 9-1. С. 196-199.
2. Данные ПАО «Сбербанк России» // Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». <http://sberbank.ru/> (дата обращения 25.02.2016).

Пащенко С. Н., Русаков А. С.

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

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация: Рассматриваются условия и возможности существования малого предпринимательства в России на сегодняшний день, проблема кредитования, конкуренции, а так же полезность малого предпринимательства для экономики страны в целом.

Ключевые слова: Предприятие, государство, малый бизнес, предпринимательство, экономика, конкуренция, ресурсы.

Актуальность темы обусловлена тем, что малый бизнес является важной частью функционирования социально-экономических процессов страны, а следовательно выполняет такие задачи как: поддержка и формирование экономики страны на нижних уровнях; предоставление подавляющего большинства рабочих мест; огромная поддержка бюджетной системы государства.

Несмотря на то, что основным показателем силы, производственного, а так же научно-технического потенциала развитых государств и их представителями на международной рыночной площадке являются крупные

предприятия и фирмы, всё же правильным будет определить малое предпринимательство как "фундамент для дома", ведь именно небольшие предприятия являются наиболее гибкой и динамичной структурой рынка. Помимо всего прочего, крупные предприятия не всегда были крупными, как правило, их жизненный цикл так же начинался с этапа малого предпринимательства. Из опыта различных развитых стран с устойчивой экономической позицией в мире, можно увидеть, что малое предпринимательство является важным сектором экономики государства. Оно не только оказывает влияние на ускорение развития научно-технического прогресса и занятость населения, предоставляя огромное количество рабочих мест, но и помимо этого именно в нём формируется и обращается большая часть необходимых среднему и крупному бизнесу ресурсов.

И всё же, несмотря на все попытки и стремление нашей страны поддержать малый бизнес, предприниматели, решившие открыть своё предприятие именно в экономическом секторе сталкиваются с определёнными, я бы даже сказал искусственно созданными трудностями. Среди прочих можно отметить: несовершенная законодательная база по части регулирования деятельности малого бизнеса, усложнённость процедур получения специализированно направленных кредитов для малого бизнеса (порой бывает проще взять потребительский кредит), а так же несовершенство программы государственной поддержки на различных уровнях и прочее. К тому же небольшим организациям банки дают кредиты без особой охоты, так что многие хозяева "своего дела" берут необходимые кредиты на личное имя, а не на имя организации.

Российский малый бизнес несколько отличается от того, что он представляет собой в зарубежных странах и имеет ряд основных особенностей:

- Совмещение нескольких (иногда различных) видов деятельности в лице одного предприятия;
- Стремление к независимости, в том числе и от заёмных средств, и к максимальной самостоятельности;
- Высококвалифицированные кадры производственного персонала и не всегда квалифицированный управляющий состав;
- Умение быстро приспосабливаться к сложным экономическим ситуациям;
- Отсутствие достоверной полноценной информации о текущем экономическом состоянии рынка как внутреннего, так и зарубежного [1].

Слабая развитость информационной структуры либо труднодоступность информации.

Тем не менее, несмотря на имеющуюся поддержку малого бизнеса со стороны государства, остаётся ещё фактор глобализации бизнеса, когда крупные рыночные игроки поглощают либо подавляют более мелких во всех сферах бизнеса с огромной скоростью [2].

Когда в распоряжении доступно огромное количество ресурсов, монополизация рынка это лишь вопрос времени.

К примеру, в продуктовой сфере огромную конкуренцию небольшим частным предпринимателям составляют такие гиганты как: "Седьмой континент", "Магнит", "Пятёрочка", "Перекрёсток" и прочие. Дело в том, что они ориентированы не только на огромные гипермаркеты, но и так же открывают минимаркеты, чем создают немало проблем магазинам более мелкого масштаба. Так, например, у сети "Седьмой континент" имеется проект "семь шагов", который подразумевает, что покупателю до ближайшего магазина буквально семь шагов.

Естественно конкурировать с такими известными "именами" довольно трудно, а порой вовсе невозможно. Гиганты бизнеса могут даже влиять на поставщиков, ограничивая их действия при работе с конкурентами. Например, заказчик в лице крупной сети может заключить уникальный контракт с поставщиком, или составить договор так, что в случае предоставления более дешёвых услуг конкурентам, на поставщика будет наложен штраф.

Для некоторых малых организаций решением может стать выход на рынок с эксклюзивными предложениями, товаром, услугами и т.д. Появление уникальной новинки это всегда шанс "сделать имя" для компании, представляющей её на рынке и головная боль для конкурентов. Но такой подход подойдёт не всем, так как мало кто на это способен. Другим же предприятиям придётся практически "голыми руками" бороться за своё существование.

Тем не менее, государство может несколько облегчить им этот процесс. Для комфортного существования малого бизнеса в России, следует откорректировать и дополнить законодательную базу, касающуюся малого бизнеса, пересмотреть налоговую систему для мелких предприятий, улучшить систему кредитования частных организаций, сделать её более гибкой. Всё это даст шанс новым, только открывшимся и ещё не опытным предприятиям окрепнуть, а когда всё возможное со стороны государства будет сделано, останется только естественный отбор, в ходе которого останутся только действительно жизнеспособные предприятия способные удовлетворить спрос и принести пользу государству и гражданам.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Макаревич Л. М. 200 правил малого бизнеса. М.: Дело и сервис. 2003 592 с.
2. Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: Стат. сб. М.: Росстат. 2009. 151 с.

Пащенко С. Н., Созыкина А. А.

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

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СИСТЕМ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

Аннотация: В данной статье будут рассмотрены основные черты систем страхования вкладов в зарубежной практике в разрезе их зависимости от государственного вмешательства.

Ключевые слова: страхование, система страхования вкладов, физические лица, юридические лица, вклады, депозиты, влияние государства, зарубежная практика.

Для того, чтобы определить основные черты зарубежных систем страхования вкладов необходимо пояснить следующее: под системой страхования вкладов понимается комплекс нормативно-правовых актов, организаций и государственных органов, созданных для того, чтобы защищать права и имущественные интересы граждан и повысить доверие граждан к финансовой структуре России, в частности к коммерческим банкам [1]. Другими словами, система страхования вклада была создана для того, чтобы дать людям гарантию о том, что при наступлении страхового случая у банка (отзыве лицензии на осуществление банковских операций), вкладчику будет выплачена денежная компенсация в соответствии со страховым тарифом.

Для начала стоит выделить некоторые особенности Системы страхования вкладов Российской Федерации.

Система страхования вкладов России больше известна как Фонд Обязательного страхования вкладов.

По типу организации систем страхования ССВ РФ относится к системам, находящимся под прямым воздействием государства. Также стоит отметить, что Система страхования вкладов России во многом похожа на американскую.

Управлением ССВ РФ занимается специально созданная государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

Участие в Российской системе страхования для банков, в чей перечень операций входит привлечение денежных средств, носит общеобязательный характер. Страховые взносы должны выплачиваться банками ежеквартально и составляют 0,1 % среднего размера страхуемых вкладов в банке за соответствующий период [2].

Страховая компенсация по вкладам в банке в случае наступления страхового случая составляет 100% от суммы вклада, при условии, что эта сумма вклада не превышает 1,4 млн. рублей. В случае, если вкладчик имел на своем счету большее количество средств, решение о выплате принимается в ходе конкурсного производства в первой очереди кредиторов, при этом права требования вкладчика на сумму произведенных страховых выплат переходят к Агентству страхования вкладов.

Выплаты вкладчикам производятся в течение трех рабочих дней со дня предоставления ими в Агентство по страхованию вкладов соответствующих

документов. Стоит также заметить, что подать документы вкладчик может только при условии, что прошло 14 дней со дня наступления страхового случая.

Для ознакомления также будут рассмотрены основные черты систем страхования вкладов в зарубежной практике.

На сегодняшний день в мировой практике можно выделить две группы систем страхования вкладов:

1. Системы страхования вкладов, находящиеся под прямым воздействием государства;

2. Системы страхования вкладов, находящиеся под косвенным воздействием государства.

К системам страхования вкладов, находящимся под *прямым воздействием государствам* можно отнести ССВ следующих стран: Великобритании, Латвии, Литвы, США, Японии.

Система страхования вкладов Великобритании

Система страхования вкладов Великобритании имеет следующее название – Страховой Фонд Депозитов.

Данный фонд был образован на основе законодательного распоряжения, он является независимой от других банков корпорацией и находится под прямым воздействием государства. Данный фонд контролируется Советом по защите Банка Англии и может вести свою деятельность только с его разрешения.

Во главе СФД стоит Правление, в состав которых входит управляющий, его заместитель, главный кассир Банка Англии, три контроллера и несколько директоров банков-участниц системы страхования депозитов.

Основные черты Страхового Фонда Депозитов:

1. СФД охватывает не только коммерческие и инвестиционные банки, но и страховые компании;

2. Система страхования вкладов Великобритании работает по принципу страхового фонда, участие государства в её работе не предусмотрено;

3. В обязательном порядке в СФД страхуются вклады всех банков, за исключением некоторых филиалов иностранных банков, стерлинговые счета которых находятся под защитой систем, действующих в странах базирования головной конторы и аналогичных британской схеме;

4. К объектам страхования могут относиться только вклады в фунтах стерлингов, находящиеся на счетах в Великобритании.

В Великобритании действуют следующие страховые тарифы:

- суммы до 2 тысяч фунтов стерлингов страхуются в размере 100 % от суммы вклада;

- суммы до 33 тысяч фунтов стерлингов имеют страховой тариф в размере 90% от суммы вклада;

- суммы до 100 тысяч фунтов стерлингов – в размере 75 % от суммы вклада.

Страховой Фонд Депозитов был сформирован из вступительных взносов банков-членов, минимальная сумма взноса каждого банка-члена составила

10 тысяч фунтов стерлингов, максимальная достигла 300 тысяч фунтов стерлингов. Однако стоит отметить, что максимальный размер взноса не мог превышать 0,3 % от общего объема застрахованных депозитов на срок менее 5 лет.

Данная система страхования вкладов является одной из самых развитых и за последнее время практически не претерпела никаких изменений.

Система страхования вкладов Латвии

Под системой страхования вкладов Латвии понимается Фонд гарантирования депозитов, образованный в 1998 году.

Главной особенностью системы страхования вкладов Латвии является то, что с некоторых пор под объекты страхования вкладов попадают не только депозиты физических, но и юридических лиц.

ФГД Латвии осуществляет свою деятельность за счёт денежных средств из государственного бюджета в размере 500 тысяч лат, такого же размера вступительных, перечисленной Банком Латвии и календарных взносов участников. Размер календарных платежей составляет 0,05 % от суммы привлеченных депозитов.

Работа Фонда Гарантирования Депозитов Латвии распространяются не только на банки, но и на кредитные союзы, существует также перечень депозитов, не подлежащих возмещению.

Во главе Фонда Гарантирования Депозитов Латвии стоит Консультативный Совет Комиссии по финансовым рынкам и рынкам капиталов, являющийся, по сути, независимым органом финансового надзора. Под его ведомством также находится контроль над предоставлением участниками ежеквартальной отчетности о привлечённых депозитах. К функциям Фонда относятся аккумулярование взносов участников и осуществление выплаты возмещения по гарантируемым депозитам.

Участие банков в Фонде Гарантирования Депозитов обязательно, вступление осуществляется сразу после получения лицензии на совершение банковских операций.

Система страхования вкладов Литвы

Фонд страхования вкладов Литвы является государственным учреждением, учрежденным правительством Литовской Республики.

Фонд осуществляет следующие действия:

1. Аккумулирует взносы участников;
2. Осуществляет выплаты-возмещения владельцам депозитов;
3. Осуществляет надзор за соблюдением участниками процедур, согласно закону о страховании вкладов;
4. Проводит оценку рисков, возникающих в ходе осуществления деятельности Фонда.

Уставный капитал Фонда составляет 30,3 млн. лит, который в свое время был образован за счет взноса правительства. Размер вступительных составляет 5 000 лит для банков и 500 лит для кредитных союзов, календарные взносы

участников составляют 0,45 % в год для банков и 0,2 % для кредитных союзов, взносы уплачиваются ежемесячно.

Особенностью Фонда также является то, что он имеет право инвестировать свои денежные средства в ценные бумаги правительств и центральных банков страны, реестр которых определяется советом Фонда [3].

Участие банков и кредитных союзов в Фонде страхования вкладов является обязательным. Банки автоматически становятся участниками системы после получения лицензии на ведение деятельности в области привлечения депозитов. Возможно и исключение из числа участников при условии нарушения процедур страхования депозитов, установленных законом.

Под объекты страхования попадают только вклады в национальной валюте, долларах США или евро.

В последнее время в Литовском Фонде Страхования Вкладов наблюдаются следующие страховые тарифы:

- депозиты до 2 500 евро будут возмещаться в размере 100 % от суммы вклада;

- депозиты до 20 000 евро – в размере 90% от суммы вклада.

Также с некоторых пор система страхования Литвы охватывает не только депозиты физических, но и депозиты юридических лиц, в приоритете также стоит расширение круга страхуемых Фондом инструментов.

Система страхования вкладов США

Система страхования вкладов США имеет название Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД).

ФКСД США является независимым федеральным агентством, подотчетным Конгрессу и возглавляемым чиновниками.

Участие банков в данной системе обязательно, сразу после получение лицензии на выдачу депозитов банки становятся участниками ФКСД.

Основными чертами американской системы страхования вкладов можно считать:

1. Страховой принцип защиты вкладчиков;
2. Значительная поддержка государства;
3. Тесное взаимодействие ФКСД с государственными органами банковского надзора.

Также стоит выделить, что у ФКСД США имеются свои методы для решения ситуаций с проблемными банками, начиная от санации проблемных банков и в крайнем случае до их полной ликвидации.

Система страхования вкладов Японии

Система страхования вкладов Японии была создана в 1971 году. Уставный капитал был сформирован за счёт денежных средств Правительства, Центрального Банка Японии и некоторых частных банков.

Участие в системе страхования вкладов является обязательным для всех городских банков и кредитных кооперативов, исключения составляют местные отделения иностранных банков.

Страховые выплаты идут из страхового фонда, образованного путем ежегодных взносов в размере 0,008 % застрахованных депозитов банка. Однако характерной особенностью данной системы является то, что компенсации вкладчикам выплачиваются только в том случае, если депозитные вклады были выражены в иенах. Максимальная сумма компенсаций может достигать 10 млн. иен.

К системам страхования вкладов, находящимся под *косвенным воздействием государства* можно причислить ССВ Австрии, Швейцарии, Нидерландов и отчасти Франции.

Страхование в данном случае осуществляется самими банками через их отраслевые объединения. Фонд формируется за счёт добровольных взносов банков и других сберегательных учреждений. Взносы банков составляют около 0,03% остатков по депозитам в год. При необходимости банки и сберегательные учреждения обязаны делать дополнительные взносы.

Характерными чертами данных систем страхования вкладов является ограниченность или отсутствие формального страхового фонда, принцип добровольности и тесного сотрудничества банков, а также строгий контроль над банками со стороны государственных органов и центральных банков.

Можно сказать, что система страхования вкладов у данных стран несовершенна. У банков наблюдается огромная ответственность перед своими клиентами: в случае наступления страхового случая может возникнуть ситуация, когда средств страхового фонда будет недостаточно для страховых выплат, это может повлечь за собой то, что выплаты денежной компенсации могут затянуться на неопределенный срок. Подобная ситуация может спровоцировать панику среди вкладчиков и подорвать их доверие к страховой системе в целом. В этом плане более надежными системами страхования вкладов являются системы с государственным участием.

Система страхования вкладов, находящаяся под прямым воздействием государством дает гарантию о том, что будет обеспечена защита владельцев небольших вкладов, в результате чего повысится степень доверия общества к банковской системе, а также государство будет уверено в том, что банкротство отдельного банка или группы банков не повлечет за собой дополнительные убытки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеева, Д. Г., Пыхтин С. В., Хоменко Е. Г. Банковское право: Учебное пособие. М.: Дело и сервис. 2011. 258 с.
2. Ермасов С. В. Страхование : учеб. для бакалавров. М. : Юрайт, 2012. 748 с.
3. Фёдоров Б. Г. Центральные банки и денежно-кредитное регулирование в развитых капиталистических государствах // Деньги кредит. 2010. № 24. 121 с.

Хабибрахманова Ю. Р.

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

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы необходимой информационной поддержки развития инновационного климата и инновационных процессов региона, которая должна осуществляться как специализированными инфраструктурными элементами, так и органами власти региона, муниципалитета.

Ключевые слова: информационная поддержка, инновационное развитие, инновационная инфраструктура, инновационный климат, государственная поддержка.

В условиях современной экономики не вызывает сомнений необходимость инновационного развития территорий. Исследователи и правительства различных стран пытаются найти ответы на вопросы наиболее эффективного построения региональных и национальных инновационных систем. Особая роль при этом отводится инновационной инфраструктуре.

Сущностные характеристики и трактовка данной категории рассмотрены Исмагиловым Н. [1]. Здесь же отметим, что любой субъект инновационной инфраструктуры создается специально для оказания какого-либо вида или совокупности услуг участникам инновационной деятельности. Среди данных видов услуг выделяют услуги материально-технического, финансового, информационного, экспертно-консалтингового, кадрового обеспечения. Соответственно выделяют группы элементов инновационной инфраструктуры: производственно-технологическую, финансовую, информационную, экспертно-консалтинговую, кадровую. Кроме обеспечения соответствующими услугами ряд субъектов инновационной инфраструктуры выполняет также коммуникативную и организационную функцию, а также информационную.

К информационной составляющей инновационной инфраструктуры относят: информационно-аналитические центры, информационные центры, патентные бюро, центры научно-технической информации, информационно-технологические системы, специально создаваемые для информационного обеспечения участников инновационных процессов. Базы данных вышеперечисленных структур содержат различную информацию об объектах интеллектуальной собственности и достигнутому уровню технологий, о регулирующих документах (законодательстве различных стран), а также об участниках инновационной деятельности, включая информацию о производимой ими продукции и предоставляемых услугах, помимо этого могут содержать результаты рыночных исследований. Т.о. информационная составляющая инновационной инфраструктуры призвана выполнять функцию анализа и обеспечения информацией участников инновационного процесса, но также способствует налаживанию связей между ними, т.е. выполняет коммуникативную функцию.

Современное развитие информационных технологий способствует тому, что и элементы других групп инновационной инфраструктуры начинают выполнять функцию информационного обеспечения. Отличие элементов информационной группы инновационной инфраструктуры заключается в том, что они содержат больший объем информации, сгруппированный по тому или иному признаку в масштабах страны или группы стран. Развитие интернета сделало возможным получение интерактивного удаленного доступа к базам данных таких систем, что, несомненно, способствует более эффективному осуществлению инновационных процессов [2].

Однако в инновационном развитии территории определяющая роль среди субъектов инновационной инфраструктуры остается за технопарковыми элементами (научно-исследовательскими, технологическими парками, бизнес-инкубаторами и т.п.), выполняющими одновременно функции организационную, координирующую, коммуникационную и материально-технического, экспертно-консалтингового обеспечения, также частично информационную. Т.о. технопарковые структуры во всем мире являются своеобразными «точками развития» инновационных процессов региона, поэтому на их сайтах целесообразно представить разнообразную информацию: 1) о деятельности технопарковой структуры (в первую очередь по осуществляемой поддержке, требованиям к участникам и предоставляемым им преференциям) и ее участников; 2) об инновационных процессах региона, в т.ч. о регулирующем законодательстве и мерах государственной поддержки; 3) доступ к информационным базам данных регионального (например, по научно-техническим разработкам региона), межрегионального и международного значения, содержащим информацию об объектах интеллектуальной собственности, уровне развития технологий, регулирующем законодательстве, возможностях сотрудничества, участии в конкурсах, выставках, конференциях. С одной стороны, качество проработки официального сайта и представленная информация о деятельности являются внешним проявлением масштабов деятельности технопарковой структуры, ее вклада в инновационное развитие территории, с другой стороны, способствует формированию инновационного климата в регионе.

Важную роль в формировании инновационной культуры и инновационного климата региона играет соответствующая работа региональных властей: разработка регулирующего законодательства (в т.ч. по предоставлению мер поддержки участников научной и инновационной деятельности), организация региональных, межрегиональных и международных мероприятий (встреч, конференций, конкурсов), участие в развитии инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства и информирование об этом общественности через средства массовой информации. Доступ к такого рода информации должен быть организован на официальном портале органов власти. Официальные сайты органов власти региона, муниципалитетов и субъектов инновационной инфраструктуры выступают как важным источником информации о протекающих в регионе

инновационных процессах, инновационном потенциале, так и инструментом формирования инновационного климата, а значит развития инновационной деятельности. Поэтому к вопросу проработки данных сайтов и представленной на них информации необходимо подходить достаточно серьезно. Возникает вопрос о необходимой к представлению информации на соответствующих сайтах, частоты ее обновления.

Информацию по инновационным процессам региона целесообразно выделить в отдельный раздел на официальном портале правительства региона, или указать ссылку на специализированный официальный сайт. Примером здесь может служить официальный портал органов власти Республики Татарстан, а именно сайт Министерства экономики, содержащий раздел «Инновации, инвестиции, развитие конкуренции» и соответствующий подраздел «Инновации», в котором представлена подробная информация, касающаяся развития инновационной сферы в Республике. В частности, имеется перечень нормативно-правовых актов, различные реестры и рейтинги, справочная информация для заполнения статистической отчетности, отчеты, перечень организаций инновационной инфраструктуры общих и аккредитованных субъектов (по состоянию на апрель 2015г.), инновационный меморандум с целевыми индикаторами инновационного развития, в т.ч. инновационной инфраструктуры, что, несомненно, облегчает мониторинг инновационного развития. В разделе инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства есть реестр субъектов поддержки и информация о субъектах поддержки, в т.ч. технопарках и бизнес-инкубаторах.

Однако зачастую на официальном портале органов власти регионов доступ к такой информации отсутствует. Так на официальных сайтах органов власти (в т.ч. соответствующих министерств) из 14 субъектов ПФО только в 5 субъектах (Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Пензенская область, Саратовская область) присутствует соответствующая информация. В некоторых субъектах (Республика Мордовия, Оренбургская область, Ульяновская область) есть соответствующие разделы на официальных порталах органов власти, но информация присутствует частично. В ряде случаев отсутствует соответствующие разделы, но информацию по инновационной деятельности, в т.ч. по регулирующему законодательству, мерах поддержки и субъектах инновационной инфраструктуры частично и в разрозненном виде можно найти в разных разделах на официальном сайте (Кировская область, Нижегородская область, Самарская область). В ряде субъектов (Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Пермский край) информация по инновационной деятельности на официальных порталах органов власти отсутствует полностью, при этом на сайте Министерства промышленности и инновационной политики Республики Башкортостан, ранее соответствующая информация была доступна, хотя и не обновлялась. Т.о. можно констатировать, что со стороны органов власти не во всех регионах присутствует информационная поддержка

инновационной деятельности, что негативно влияет на формирование инновационного климата. И работа региональных органов власти в этом направлении необходима.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Исмагилов Н. Инновационная инфраструктура и ее элементы: опыт систематизации. Уфа.: Экономика и управление: научно-практический журнал. 2015. № 6. С. 67.
2. Сурин А. В. Инновационный менеджмент: учебник М.: ИНФРА-М, 2008. 368 с.

Хаматдинова Р.Ф.

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

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ МЕГАПОЛИСА

Аннотация: В статье проведен анализ состояния рынка розничной торговли России в условиях разрастающегося кризиса, тенденций ее развития, проблем, возникающих перед ее участниками, рассмотрены роль, влияние и значение государства и иностранных компаний на данном рынке.

Ключевые слова: розничная торговля, торговые пространства, специализация и типизация магазинов, форматы розничной торговли.

Современная российская экономика в условиях разрастающегося кризиса, вызванного, как и понижением стоимости нефти (основы российской экономики), ослаблением курса рубля, так и продолжающимися санкциями со стороны США, ЕС и других стран, представляет собой совокупность сложных, неустойчивых и противоречивых процессов. Эти процессы затронули все отрасли национальной экономики, в том числе и розничную торговлю. По существу, розничная торговля уже стала самостоятельной отраслью рыночной экономики, которая постоянно приспосабливается к нуждам целевых потребителей и ищет пути сокращения издержек по всему циклу своей производственно-хозяйственной деятельности. В этой связи создание эффективно функционирующих и конкурентоспособных предприятий розничной торговли в современных условиях хозяйствования выступает не только условием укрепления рынка, но и фактором решения многих экономических и социальных проблем развития экономики регионов страны.

За последние годы объем торговли через супермаркеты, гипермаркеты и универсамы увеличивается в разы, что показывает о бурном развитии в нашей стране в частности сетевой розничной торговли. Увеличивается темп жизни - люди стремятся экономить время. Россияне больше заботятся о качестве жизни и собственном здоровье. В России в целом заметно сокращается доля нецивилизованной торговли, доля рынков, киосков и павильонов. Потребители постепенно переходят на западные стандарты обслуживания и предпочитают современные форматы, которые позволяют экономить время, деньги, получать качественные услуги в одном месте. Так открывается все большее количество

торговых центров с обязательным наличием зоной питания, различными дополнительными услугами, кинотеатрами, барами, катками и т.д. Следуя потребительским предпочтениям, крупнейшие сетевые операторы открывают все большее количество магазинов на территории торговых центров. Торговая сеть обеспечивает возможность быстро, удобно, с минимальной затратой сил и временем приобретать нужные товары и услуги в условиях свободного выбора и широкого ассортимента, недалеко от места работы и жилья в удобном и нужном количестве. Становится необходимым и практически востребованным исследование вопросов совершенствования коммерческой деятельности предприятий розничной торговли, так как на сегодняшний день розничная торговля затрагивает каким-либо образом каждого гражданина и именно сегодня происходит постоянное совершенствование и реформирование методов ее управления.

Розничная торговля - любая деятельность по продаже товаров или услуг непосредственно конечным потребителям для их личного некоммерческого использования [5].

Мировой опыт показал активное развитие следующих направлений для розничной торговли: сетей гипермаркетов, крупных торговых предприятий типа торгово-развлекательных центров (ТРЦ), моллов, магазинов шаговой доступности типа дискаунтер и "карманных супермаркетов", объединенных в торговые сети. В книге Бунеева Р.И. говорится, что «во всем мире сети гипермаркетов являются экономически устойчивыми образованиями, востребованы и продолжают развиваться. Строительству гипермаркетов в «городах - миллионниках» благоприятствует изменившийся ритм и образ жителей данных городов. Семьи могут по выходным выезжать (в т.ч. за город) и комплексно совершать покупки, а также пользоваться дополнительными услугами (например, такими, как парикмахерская, салон красоты и т.д.), поэтому стоит рассматривать его как наиболее перспективное направление развития торговли. Кроме этого, гипермаркет становится и местом отдыха, где посетители не теряют время, а проводят его с удовольствием» [3].

В книге Абчук В.А. выделены следующие «форматы современной западной торговли»:

1. Молл - это огромный торговый и культурно-развлекательный центр, предназначенный для посещения большим количеством людей одновременно. Однако, утверждают специалисты, говорить о повсеместном строительстве моллов преждевременно. В самой ближайшей перспективе будут активно развиваться все-таки торговые центры.

2. Торгово-развлекательный центр (ТРЦ) - это тот же ТЦ, только оказывающий более широкий спектр услуг покупателю. Это возможность и отдохнуть, и сделать покупки. Выбор здесь меньше, чем в гипермаркете или молле, зато они располагаются ближе к жилым кварталам

3. Дискаунтер - не единственный формат, который завоевывает все большую популярность в Европе. Сегодня перспективны также магазины, действующие по принципу "карманного супермаркета", в которых, в отличие от

крупных торговых предприятий, цены значительно выше. Довольно интересен успех данного формата, зародившегося в США, тенденция его распространения, которая ежегодно набирает обороты.

Мягкие дискаунтеры - следующая после супермаркетов ступень развития в эволюции розничных форматов. В мягком дискаунтере цены поддерживаются на постоянно невысоком уровне, ассортимент сокращен до товаров, которые реализуются наиболее быстро, услуги минимизированы [1].

Выжить в сложившихся экономических условиях розничным торговцам становится все труднее и труднее, причем наиболее остро эта проблема стоит перед одиночными магазинами. Чтобы не потерпеть поражение в этой конкурентной борьбе, ритейлеру необходимо использовать все имеющиеся у него возможности для отстройки от конкурентов и создания устойчивых конкурентных преимуществ.

Достижение этой цели возможно только при условии, если ритейлер во-первых, будет знать, что предлагают фирмы-конкуренты для удовлетворения потребностей покупателей, во-вторых, будет изучать факторы, влияющие на уровень удовлетворенности потребителя качеством услуг, оказываемых розничной торговлей [4].

Магазин, как и товар, можно рассматривать как совокупность некоторых характеристик, имеющих различную степень важности с точки зрения потребителя. Следует отметить, что на стадии проектирования предприятия розничной торговли одно из первых и наиболее важных решений, которое приходится принимать предпринимателю, - это определение целевого сегмента. Ритейлер, исходя из своих возможностей и ограничений, принимает решение о том, на какую целевую аудиторию будет ориентирован магазин: с высоким, средним или низким уровнем доходов. Таким образом, последующие решения предпринимателя по планированию характеристик будущего бизнеса должны приниматься с учетом потребностей целевой аудитории, это: разработка концепции, выбор места расположения, определение ассортиментной и ценовой политики, мерчандайзинг, обслуживание покупателей, продвижение.

В работе Арзуманова Т. И. выделены «мировые тенденции развития торговли показывают, что лидеры западного бизнеса достигают экономии за счет сочетания таких факторов технологических процессов, как снижение среднегодовой стоимости товарных запасов, рациональное количество работников, повышение производительности труда, увеличение «нагрузки» на 1 кв. м торговой площади. Централизованная модель, используемая на Западе, опирается, прежде всего, на преимущества технологии Интернет и позволяет консолидировать заказы поставщикам, оперативно перераспределять товар между магазинами в зависимости от уровня спроса. Работа западных сетей организована по регионам. В региональную группу входят 50-60 магазинов, которые связаны через один дистрибьюторский центр. Максимально возможное количество функций централизовано. Действуют единые маркетинговая политика, система мерчандайзинга, центр обучения, каждое рабочее место стандартизовано, все процедуры расписаны. При этом нигде

в мире крупнейшие сети не создавались с нуля, путем строительства или покупки магазинов. Везде это происходило через добровольное объединение уже существовавших магазинов или присоединение к этому объединению оптовиков.

Форматы розничной торговли развиваются во всем мире по единой логике, и российский розничный рынок повторяет основные этапы развития рынков более развитых стран. Эволюция происходит на фоне неизбежного вытеснения традиционных форм торговли более современными [2].

Цикл эволюции форматов в России проходит быстрее, чем в Западной и Восточной Европе. Это объясняется тем, что в мире накоплено обширное ноу-хау в рознице, есть много примеров удачной практики ритейла, которую активно применяют ведущие российские игроки. Кроме того, выход на рынок крупнейших глобальных игроков также способствует активному развитию розничных технологий в России.

Чтобы торговая сеть функционировала правильно, рационально и приносила торговцу постоянную прибыль, необходимо постоянно проводить оценку её эффективности. Это делается для выявления проблем, связанных с ее функционированием и последующего их решения.

Реальный уровень обеспеченности региона розничной торговой сетью можно определить, используя показатели плотности торговой сети. Они бывают двух видов: плотность относительно населенности и плотность относительно территории региона.

Для вычисления значения первого показателя используется коэффициент плотности сети для населенности, который высчитывается как отношение численности розничных торговцев в регионе, умноженном на тысячу к численности населения в регионе. Следовательно, можно сказать, что этот показатель характеризует количество розничных торговцев, приходящееся на тысячу жителей.

$$K(\text{нас}) = \text{Числ.р.т.} * 1000 / \text{Числ. нас.} \quad (1)$$

Для вычисления значение второго показателя используется коэффициент плотности сети для территории региона. Он показывает, сколько розничных торговцев реализуют свои товары на определённой площади региона. Его можно рассчитать как соотношение между численностью розничных торговцев и площадью региона.

$$K(\text{тер}) = \text{Числ.р.т.} * 1000 / \text{Площ.} \quad (2)$$

Также немаловажными показателями оценки эффективности розничной торговой сети являются средняя численность населения и средняя площадь, обслуживаемых одним розничным продавцом в регионе.

Первый показатель рассчитывается как соотношение численности жителей к численности всех розничных торговцев.

$$K(\text{нас}) = \text{Числ.нас.} / \text{Числ.р.т.} \quad (3)$$

Второй - как соотношение площади региона на общую численность розничных торговцев, расположенных в нем.

$$K(\text{пл.}) = \text{Площ.}/\text{Числ.р.т.} \quad (4)$$

Все вышеперечисленные коэффициенты являются обобщающими величинами. Они могут быть применимы для оценки эффективности розничных торговых сетей только в региональном масштабе. Например, в административном районе, крупном населенном пункте, области. Эти показатели, с другой стороны, существенно сглаживают отличительные особенности регионов в отдельности и, следовательно, дают значительную погрешность при общем анализе всей торговой сети. В связи с этим, были выведены более точные показатели, которые позволяют характеризовать эффективность торговых сетей как незначительных, так и больших территорий. Эти показатели: средний размер магазина относительно торговой площади и средний размер магазина относительно товарооборота. Несмотря на сложное положение, в котором находится сейчас российская экономика, и санкции, потребительский рынок вниманием привередливых зарубежных инвесторов не обделён. Наибольшая доля сетевой торговли Москвы принадлежит зарубежным торговым компаниям. Впрочем, они преобладают и в других российских регионах. Зарубежные игроки рынка не скрывают своего тесного сотрудничества с администрациями российских регионов. С их помощью они намерены освоить российский рынок. Учитывая высокие эксплуатационные издержки российских сетевых магазинов, несовершенство снабжения товарами, можно предполагать, что отечественные магазины вряд ли смогут конкурировать с крупными зарубежными торговыми компаниями. Просьбы отечественных предпринимателей, особенно занимающихся малым бизнесом, помочь материально надоели государству. Иностранцы же приятны для властей во всех отношениях, так как не просят финансовых льгот, бюджетных кредитов, а наоборот, готовы вложить в создание торговых сетей немалые деньги.

Однако свыше 40 % жителей российских городов делают свои покупки только на рынках, где цены на товары повседневного спроса на 20-35 % ниже, чем в любом магазине. Другое дело, что некоторые российские города по числу жителей превосходят отдельные европейские страны. Даже если десятая часть населения таких городов не ущемлена в средствах, то сразу появляются миллионы относительно богатых покупателей, которые могут делать покупки в супермаркетах, не обращая внимания на высокие цены товаров. Именно на это и рассчитывают иностранцы, создавая свои торговые сети. Один из аргументов, которые приводят руководители региональных администраций в пользу размещения зарубежных торговых сетей в России, - создание иностранцами множества рабочих мест и высокий уровень подготовки персонала для работы в супермаркетах.

Одна из особенностей современной российской розницы - слабая консолидация рынка. В разных регионах наблюдается различный уровень

развития рынка. Это вынуждает компании, с одной стороны, вести сложную конкурентную борьбу на развитых рынках, с другой - работать в развивающихся регионах. Дополнительные преимущества в этом случае получают большие компании, которые имеют опыт работы, как в конкурентной среде, так и в неосвоенных регионах. В результате чаще всего компании и регионы, находящиеся в начальной стадии развития, не могут ничего противопоставить современным компаниям, за исключением административного ресурса.

На сегодняшний день кризис является одним из главных факторов влияющих на оборот розничной торговли, согласно данным Росстата в России в 2015 году он сократился на 10 % в сопоставимых ценах по сравнению с аналогичным периодом прошлого года – до 27,575 трлн.рублей. Суть проблемы заключается в отсутствии мер стимулирования потребительского спроса в антикризисном плане правительства. В предыдущий кризис поддержку розничной торговле оказали расходы бюджета, в результате чего зарплаты работников бюджетной сферы выросли примерно на 30 %. В 2009 году ускоренными темпами индексировались пенсии. В текущий кризис государство не запланировало увеличивать бюджетные расходы, а Центральный банк не собирается стимулировать кредитование физических лиц. В 2016 году Минэкономразвития прогнозирует, снижение реальных располагаемых доходов населения на 4 %, а реальной зарплаты — на 3,5 %. В отсутствие роста доходов нефинансовых секторов экономики, поддержать торговлю может увеличение кредитования. Однако Банк России, в 2014 г. поднял ключевую ставку до 17 %, значительно сократив кредитные возможности банковского сектора. Снижение ставки до 15 %, а далее до 11 %, на которое пошел регулятор, так же не улучшит ситуацию. Таким образом, государство не стремится поддерживать потребительский спрос, а значит, участникам рынка необходимо самим разрабатывать методы выхода из кризиса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абчук В. А. Коммерция. СПб.: Михайлова В.А. 2000. 474 с.
2. Арзуманова Т. И. Экономика и планирование на предприятиях торговли и питания. М.: Дашков и Ко, 2011. 272 с.
3. Бунеева Р. И. Коммерческая деятельность : организация и управление. Ростов н/Д: Феникс, 2009. 365 с.
4. Иванова Е. А. Особенности создания устойчивых конкурентных преимуществ предприятия розничной торговли в условиях рыночной власти потребителя // Вопросы управления. 2011. №2(15) С. 124 – 131.
5. Розничная торговля // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации URL:<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/20151026>. (дата обращения 25.02.2016).

Хамзина Э. М., Филиппова Ю. В.

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

ОТРАСЛЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ РБ В 2016 г.: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Данная статья посвящена одной из актуальных проблем экономики Республики Башкортостан - проблеме привлечения отраслевых инвестиций в региональную экономику. Выделены основные проблемы, стоящие перед инвестиционным рынком и выделены основные направления разрешения данных проблем. Сделан акцент на участие государства в обеспечении потока инвестиций в отрасли экономики РБ.

Ключевые слова: инвестиционный кризис, иностранные инвестиции, прямые инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционные риски.

Экономическая ситуация, характерная для 2013-2015 годов, свидетельствует об изменчивости и непостоянности экономических процессов, сложности их прогнозирования и управления ими.

Согласно официальным данным денежного регулятора, в первом квартале 2014 года в России начался масштабный инвестиционный кризис и инвестиции, в т.ч. и иностранные перестали поступать, что было вызвано рядом причин:

- удорожанием заемных средств: банки повысили ставки кредитования для предприятий до 20-25%, так как для большинства российских организаций закрылись зарубежные финансовые рынки, а отток средств с депозитов населения усугубил дефицит ресурсов в банковском секторе;

- паникой на валютном рынке из-за роста курса валют: зафиксирован скачкообразный рост покупки иностранной валюты со стороны населения на фоне хаотичных действий Центрального Банка России и девальвации рубля;

- снижения суверенного кредитного рейтинга РФ и крупнейших эмитентов;

- геополитической обстановке вокруг Крыма и Донбасса.

Российская Федерация оценивается экономическим сообществом как страна с непривлекательным инвестиционным климатом. Это связано с необходимостью перехода от ресурсо-добывающей деятельности к инновационной [2]. В 2016 г. прогнозируется, что инвестиционная активность будет сохраняться на уровне ниже 2014 г., ввиду сохраняющихся структурных проблем и негативных настроений бизнеса, обусловленных геополитической напряженностью и неопределенностью в отношении экономической политики.

Состояние инвестиционной сферы экономики Республики Башкортостан свидетельствует о том, что инвестиционная деятельность сегодня является недостаточно привлекательной для потенциальных инвесторов. В основе этого лежит ряд причин, влияющий отрицательно на инвестиционный климат республики:

- 1) Неполная проработка федерального законодательства в области инвестиций, в т.ч. иностранных инвестиций. В справке об инвестициях Министерства экономического развития Российской Федерации указана

необходимость в изменении законодательства Российской Федерации и направления дальнейшего совершенствования.

2) Нечеткое разграничение полномочий между федеральным центром и регионом.

3) Неблагоприятный инвестиционный климат, внешняя политическая среда и, как следствие, высокие риски.

4) Недостаточно развитая инфраструктура (аудит, страхование, консалтинг, оценка, правовая поддержка, телекоммуникации, транспортный и гостиничный сервис, обеспечение личной безопасности).

Основным препятствием, мешающим привлечению частных инвестиций в инфраструктурные проекты - неопределенность. На данном этапе в российской экономика испытывает нехватку инфраструктурных инвестиций из-за недостаточных гарантии возврата вложений, неконкурентных условий выбора исполнителей инфраструктурных проектов, а также из-за отсутствие понятной и детализированной стратегии развития инфраструктуры и, как следствие, отсутствие понимания перспектив таких инвестиций.

Тем не менее, следует отметить, что с 2009 года в Республике Башкортостан проводятся мероприятия, направленные на улучшение инфраструктуры. Результатом этой деятельности стало:

- увеличение фактических присоединений к электрическим сетям в 2 раза;
- снижение тарифов на подключение к распределительным сетям для потребителей на 30-50%;

- сетевые компании раскрывают свою информацию о технологическом присоединении к электрическим сетям и др.

5) Проблемы налогового стимулирования.

6) Административные барьеры, бюрократия, волокита, коррупция - негативные факторы, который ухудшают инвестиционный климат страны; усложненность процедур согласования инвестиционных проектов. Экспертные опросы представителей бизнес-сообществ и авторитетные рейтинги показывают, что избыточные административные барьеры сегодня являются ключевой проблемой для повышения инвестиционной привлекательности и развития предпринимательства [1].

7) Несоответствие системы учета международной практике стандартов бухгалтерского и финансового учета и отчетности. Западная система бухгалтерского учета GAAP позволяет судить о реальном положении дел на предприятии, тогда как российская система такого представления не дает [3].

Сложившаяся современная кризисная ситуация, когда зарубежные страны и Россия ввели обоюдные экономические санкции, нуждается со стороны правительства РБ в поддержке инвестирования реального сектора экономики путем:

1. Реализации комплекса системных мер, предусматривающих качественное улучшение инвестиционного климата в республике, обеспечивающих создание условий для существенного притока инвестиций.

Инвестиционная привлекательность региона базируются на накопленном отраслевом потенциале, имеющихся конкурентных преимуществах отраслей экономики и перспективных инвестиционных проектах. По итогам 2015 года республика вошла в ТОП-10 регионов-субъектов Российской Федерации с максимальным инвестиционным потенциалом (9 место).

2. Обеспечения мер государственной поддержки в части финансовых мер:

1) Субсидирование процентной ставки по кредитам. Субсидии предоставляются за счет средств федерального бюджета и средств бюджета Республики Башкортостан. Субсидии предоставляются:

- по инвестиционным кредитам, полученным на развитие подотраслей растениеводства и животноводства;

- по краткосрочным кредитам, полученным на развитие подотраслей растениеводства и животноводства;

- по кредитам, полученным малыми формами хозяйствования;

2) Компенсация части затрат по приобретению предметов лизинга;

3) Возможность использования имущества, находящегося в государственной собственности Республики Башкортостан, в качестве предмета залога;

4) Льготы по арендной плате в отношении земельных участков, находящихся в государственной собственности Республики Башкортостан;

5) Существенного совершенствования требует валютное регулирование. В этой части необходимы следующие меры:

- отменить лицензирование ввоза иностранного капитала на территорию России;

- ввести уведомительный порядок регистрации иностранных инвестиций (в том числе валютных операций, связанных с движением капитала), кроме изъятий, установленных законодательно;

б) Упростить выдачу налоговых кредитов и освобождений.

В 2015 году Минэкономразвития РБ заключение об оказании господдержки в виде льготного налогообложения предоставлено 12 инвесторам, реализующим проекты в области промышленности, сельского хозяйства, здравоохранения и гостиничного бизнеса, сообщает пресс-служба Минэкономразвития РБ. В 2016 году рассмотрена возможность предоставления государственной поддержки в форме льготного налогообложения четырем инвестиционным проектам республики. Один из них предполагает строительство полигона и мусороперегрузочной станции в городе Ишимбай. Второй проект предусматривает возведение спортивного комплекса в Уфе, в состав которого входят плавательный бассейн для взрослых и детей, а также для лиц, имеющих ограничения по состоянию здоровья. Еще два проекта направлены на развитие нефтехимической отрасли региона. Это модернизация производства ОАО «Салаватнефтемаш» и строительство завода по производству акриловой кислоты. По всем рассмотренным проектам получено положительное заключение, и принято решение о включении их в Реестр приоритетных [3].

Что касается поддержки инвестиций в НИОКР и модернизации производств, то было разрешено освободить от налога на имущество организаций энергоэффективное оборудование сроком на 3 года с момента ввода в эксплуатацию.

В итоге была снижена налоговая нагрузка на отдельные категории плательщиков, предприняты конкретные меры налогового стимулирования инновационной деятельности и повышено качество налогового администрирования по ряду направлений.

3. Обеспечения мер государственной поддержки в части нефинансовых мер:

- консультационное, методическое и информационное сопровождение инвестиционного проекта;
- предоставление информации инвесторам о наличии и состоянии инженерной инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционного проекта;
- распространение информации об инвестиционном проекте;
- содействие в развитии инфраструктуры, необходимой для обеспечения инвестиционной деятельности.

4. Развития инфраструктурных инвестиций - вложение капитала в комплекс объектов, необходимых для функционирования отраслей материального производства и обеспечения условий жизнедеятельности общества. Инфраструктуру можно разделить на социальную, транспортную, энергетическую и коммунальную. Одним из способов повышения инвестиционной привлекательности инфраструктурных проектов для частных инвесторов является конкретизация и разъяснение государственной стратегии. Правительству РБ необходимо объяснять приоритеты развития инфраструктуры и раскрывать информацию о проектах, находящихся на этапе планирования.

5. Развития государственно-частного партнерства (далее ГЧП) (табл. 1) [3].

Согласно исследованию, проведенному центром развития государственно-частного партнерства по итогам 2014-2015 годов, ГЧП развивается неравномерно в регионах нашей страны.

Как видно из табл. 1, лидерами по развитию ГЧП по итогам 2015 года являются Санкт-Петербург, Республика Татарстан и Москва, что объясняется, в первую очередь, первенством по таким показателям, как:

- развитость институциональной среды в сфере ГЧП в регионе;
- опыт региона по реализации ГЧП-проектов;
- инвестиционная привлекательность региона для инфраструктурных инвесторов.

Республика Башкортостан по развитию ГЧП по итогам 2014 года занимает 16-е место, по итогам 2015 года - 11-е место. Нас сегодняшний день реестр приоритетных инвестиционных

проектов РФ включает в себя 25 проектов общей стоимостью 97 миллиардов рублей [3].

Рейтинг регионов по развитию ГЧП по итогам 2014-2015 годов Таблица 1

Наименование региона	2014 год		2015 год	
	Показатель рейтинга региона, %	ранг региона	Показатель рейтинга региона, %	ранг региона
Санкт-Петербург	73,9	I	69,2	I
Республика Татарстан	70,6	II	66,7	II
Новосибирская область	65,5	III	61,9	IV
Свердловская область	63,9	IV	59,6	VIII
Нижегородская область	62,3	V	61,5	V
Ленинградская область	55,0	VII	60,2	VI
Самарская область	54,3	VIII	59,6	VII
Ярославская область	52,7	IX	49,3	XVI
Москва	52,3	X	63,8	III
Краснодарский край	51,8	XI	46,8	XVII
Республика Башкортостан	48,7	XVI	54,3	XI

Тем не менее, регион крайне нуждается в реформационных преобразованиях во многих областях экономики и не последняя роль в этих процессах должна быть отведена развитию ГЧП.

Таким образом, осуществление данных мероприятий позволит привлечь инвесторов, в том числе иностранных в регион и достичь инвестиционной стабильности, а также обеспечит рост внутренних инвестиций.

В заключении необходимо отметить, что даже в условиях экономического кризиса, Республика Башкортостан обладает большим потенциалом и готова предложить инвесторам достаточное количество интересных и выгодных проектов. Глобальные инвесторы с оптимизмом смотрят на сохранение инвестиционной устойчивости и уверены в перспективах корпоративного сектора России. В настоящее время мировых инвесторов особенно привлекают российские корпорации, которые показывают подъем на почве внутренней политики по импортозамещению. Девальвация российской валюты по отношению к доллару, евро и другим валютам сделало многие отрасли Республики Башкортостан (нефтехимия, сельское хозяйство, машиностроительная промышленность) более конкурентоспособными и, следовательно, более привлекательными для иностранных инвесторов. Также считается, что многие активы на российском рынке в настоящее время недооценены.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Булдакова А. В. Привлекательность России для прямых иностранных инвестиций // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2013. № 1. С 56.
2. Климова Н. В. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности организации // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 4. С.188-192.
3. НП «Центр развития ГЧП». Министерство экономического развития Российской Федерации. Рейтинг регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства 2014-2015 гг. // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации URL:<http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depmacro/20151026>. (дата обращения 16.12.2015).

Хасанов М. А.

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

СИСТЕМА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ЕЕ КЛИЕНТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основы построения отношений кредитной организации с клиентами, возникающие при этом риски и их влияние на экономическую и финансовую безопасность функционирующих кредитных организаций. В связи с этим возникает необходимость в определенной мере осуществления оптимизации и регулирования экономических интересов кредитной организации и обслуживаемых клиентов.

Ключевые слова: риски, экономическая финансовая безопасность, интересы, логистический сервис, переход клиентов

Взаимодействие экономических интересов различных субъектов банковской деятельности и обеспечение при этом системы экономической и финансовой безопасности кредитных организаций является весьма актуальной проблемой на современном этапе развития. Разработка соответствующих требованиям рыночной экономики методов и способов минимизации противоречий экономических интересов взаимодействующих субъектов создает основу для повышения экономической и финансовой безопасности функционирующих отдельных кредитных организаций и в целом всей банковской системы. Важную роль в этом в этой весьма необходимой работе в обеспечении экономической безопасности как отдельной кредитной организации, так и в целом банковской системы Российской Федерации играет Центральный банк Российской Федерации, который еще в инструктивном письме от 23.06.2004 г. №70-Т «О типичных банковских рисках» выделил следующие виды характерных банковских рисков и охарактеризовал условия их проявления: кредитный, страновой, рыночный, валютный, фондовый, процентный риск, риск ликвидности, стратегический, операционный, риск потери деловой репутации. Значительная часть указанных банковских рисков учтена в установленных для кредитных организаций обязательных нормативах,

которые и позволяют им обеспечивать экономическую и финансовую безопасность в деятельности.

В настоящее время особо важную роль для кредитных организаций стали играть риски, возникающие в партнерских клиентских отношениях, итогом которых может быть потеря информационных, трудовых, имущественных и клиентских ресурсов кредитной организации, а это в свою очередь может привести к снижению уровня системы экономической и финансовой безопасности самой кредитной организации. Возникновение риска партнерства в клиентских отношениях может быть вызвана тремя видами источников: внешней микросредой (клиенты банка, кредитные организации – конкуренты и т.д.); внутренней микросредой (службы кредитной организации, ее персонал, руководство и т.д.); макросредой (государственные органы, Банк России, осуществляющие регулирование, надзор и контроль банковской деятельности). Риск партнерства в клиентских отношениях, а также риски отраженные в вышеуказанном инструктивном письме Банка России, вызваны в определенной мере противоречиями экономических интересов различных субъектов банковской деятельности и в целом экономики.

Непременным условием обеспечения экономической и финансовой безопасности кредитной организации на современном этапе развития является в определенной мере оптимизация и регулирование экономических интересов кредитной организации и обслуживаемых клиентов [5]. Прогнозирование кредитной организацией потребностей обслуживаемого клиента как элемента внешней микросреды затруднено из-за воздействия на него целого комплекса различных факторов внешней и внутренней среды и в целом экономики, по большей части неизвестных кредитной организации и не поддающиеся ее влиянию и регулированию. Минимизировать противоречия экономических интересов кредитной организации и обслуживаемых клиентов позволяет применяемые в полном объеме системы логистического сервиса, которые представляют собой комплекс работ по сопровождению сквозного и вспомогательных финансовых потоков, информационного и сервисного потоков при реализации банковских продуктов клиентам.

Основными направлениями формирования и применения системы логистического сервиса в кредитной организации могут быть следующие:

- сегментация клиентской базы по правилам Парето и его адаптация к особенностям взаимодействия кредитной организации и клиентов;

- анализ причин принадлежности конкретных обслуживаемых клиентов к определенному сегменту;

- формирование и сравнение вариантов комплексов логистического сервиса, предлагаемого кредитной организацией каждому сегменту и выделение наиболее значимого комплекса для каждого сегмента;

- установление и сравнение приоритетности показателей качества логистического сервиса с точки зрения кредитной организации и клиентов конкретного сегмента;

- составление комплексов логистического сервиса и их стандартов для каждого сегмента исходя из экономических интересов кредитной организации и уровня доходности клиента;

- оценка затрат на оказание кредитной организацией определенных комплексов логистического сервиса;

- повышение уровня и объема логистического сервиса для клиентов тех сегментов, которые являются наиболее значимыми для кредитной организации;

- оценка эффективности логистического сервиса кредитной организации по показателям состояния обслуживаемой клиентской базы;

- анализ качества применяемой системы логистического сервиса в соответствии с требованиями и показателями экономической безопасности кредитной организации. Каждый из сформированных этапов логистического сервиса может быть качественно исполнен только при тщательном анализе и учете экономических интересов обеих сторон оказываемой банковской услуги. Основными показателями состояния обслуживаемой клиентской базы, влияющих на уровень экономической и финансовой безопасности кредитной организации являются:

- изменение общего количества счетов по обслуживаемым клиентам, в том числе работающих и неработающих счетов за анализируемый период времени;

- соотношение количества работающих и неработающих счетов по обслуживаемым клиентам в процентах за анализируемый период времени;

- количество работающих счетов обслуживаемых клиентов, закрытых и прекративших свою работу в течение анализируемого периода времени;

- количество счетов обслуживаемых клиентов, по которым выполнена лишь одна операция в течение анализируемого периода времени;

- динамика изменения объема оборотов по счетам обслуживаемых клиентов за анализируемый период времени;

- средний объем оборотов в расчете на один работающий счет обслуживаемых клиентов за анализируемый период времени;

- количество работающих счетов, по которым фактический объем оборота превышает или равняется среднему объему оборота в расчете на один работающий счет обслуживаемых клиентов;

- количество работающих счетов, по которым фактический объем оборота значительно ниже среднего объема оборота по счетам за анализируемый период времени.

Данные показатели работы счетов обслуживаемых клиентов можно определить и оценить на основе данных оборотно-сальдовых ведомостей кредитной организации по месяцам и кварталам. Позитивное изменение соотношения работающих и неработающих счетов обслуживаемых клиентов, показывая удовлетворение экономических интересов обслуживаемых клиентов, в ряде случаев не обеспечивает того же в отношении обслуживающей их кредитной организации. В процессе проводимой работы с каждым отдельным клиентом кредитная организация планирует соблюдение собственных

экономических интересов, прежде всего получение прибыли. Получение долговременного, постоянного экономического эффекта кредитная организация может обеспечить только тогда, если строит свою деятельность с учетом экономических интересов взаимодействующих субъектов, в первую очередь обслуживаемых клиентов [4]. Для выявления наиболее значимых экономических интересов обслуживаемых субъектов, которые обеспечивают значимый эффект, может быть применен так называемый комплексный анализ ABC, который позволяет сегментировать клиентскую базу кредитной организации с учетом уровня экономических интересов. Известное в экономике правило Парето, согласно которому 20 % от всего количества объектов дает примерно 80% результатов, также может быть применено и в сфере банковских услуг, но в разных кредитных организациях оно принимает вид различных соотношений. Для более точного и обоснованного формирования стратегий по обслуживанию клиентов предпочтительно выделение большего количества групп в зависимости от доходности обслуживаемого клиента, оборотов по счету, объема кредитования и других характерных критериев. Степень удовлетворения экономических интересов клиентов конкретной группы должна быть прямо пропорциональна степени удовлетворения экономических интересов кредитной организации в процессе обслуживания указанных клиентов. Отклонение от значения, определенного по правилам Парето, отражает степень зависимости кредитной организации от экономических интересов клиентов группы А или уровень риска партнерства кредитной организации, который можно выразить в следующих математических формулах отражающих эту зависимость:

$$K_{p/o_i} = (A_{o_i} - 80\%):80\% \quad (1);$$

$$K_{p/k_i} = (20\% - A_{k_i}):20\% \quad (2);$$

$$K_{p_{ni}} = K_{p/o_i} + K_{p/k_i} \quad (3)$$

где K_{p/o_i} - коэффициент риска партнерства в зависимости от доли группы в общем результате; K_{p/k_i} - коэффициент риска партнерства в зависимости от доли группы А в общем количестве клиентов; A_{o_i} - доля клиентов группы А в объеме оборотов в i период; A_{k_i} -доля клиентов группы А в общем количестве клиентов в i период; $K_{p_{ni}}$ коэффициент риска партнерства в i период.

Идеальное суммарное значение коэффициента риска партнерства по группе А равно 0 (при соблюдении соотношения 80%: 20%). К группе В должны быть отнесены клиенты, обслуживание которых приносит банку определенную прибыль. В группу С целесообразно включать клиентов, получаемые доходы от обслуживания которых меньше или равны расходам на их обслуживание. Таким образом, обслуживание части клиентов за счет доходов, получаемых от обслуживания клиентов других групп, наносит ущерб экономическим и финансовым интересам кредитной организации

Сложность расчетов окупаемости обслуживания клиента в том, что клиент кредитной организации представляет собой элемент сложной системы, который вступает в различные соотношения с другими взаимодействующими друг с другом элементами, поэтому рассчитать доходность какой либо операции, отделив ее от другой совершенной операции, в большинстве случаев не представляется возможным

Исходя из этого, можно рассчитать коэффициент экономически выгодных клиентов ($K_{ЭК}$) и коэффициент экономически невыгодных клиентов ($K_{НЭК}$).

$$K_{ЭК} = (A+B):C \quad (5);$$

$$K_{НЭК} = C: (A+B) \quad (6).$$

Кредитные организации и их филиалы в целях обеспечения экономической и финансовой безопасности должны определить стратегии логистического сервиса для каждого сегмента клиентов также с учетом их экономических и финансовых интересов. В связи с этим назрела необходимость внесения коррективов в систему управления кредитной организацией и включения в нее логистическую систему, а в организационную структуру - создаваемой в связи с этим логистическую службу. Для поддержания долгосрочных отношений с клиентами группы А целесообразно увеличить расходы кредитной организации на логистический сервис, а для клиентов группы С, обслуживание которых убыточно для кредитной организации необходимо выработать стратегии, минимизирующие потери и убытки кредитной организации, возникающие от их обслуживания. Это особенно важно для кредитных организаций с низким уровнем экономической и финансовой безопасности, которые привлекая на обслуживание клиентов низкими тарифами без учета затрат на услуги еще больше ухудшают свое экономическое и финансовое состояние. В связи с этим необходимо более тщательно проанализировать причины принадлежности конкретных клиентов к группе С, перспектив их развития и взаимосвязь с другими клиентами и других групп. Единая стратегия по отношению клиентов группы С может способствовать переоценке ими своей деятельности, полному выходу некоторых из них из теневой экономики и повышению экономической безопасности своей и кредитной организации. Важное значение имеют применяемые стратегии логистического сервиса по отношению клиентов группы В, экономические интересы обеих сторон могут быть скорректированы на взаимовыгодных условиях. Эффективность применяемых стратегий на практике может быть подтвержден переходом клиентов из группы С в группу В и из группы В в группу А. В ходе реализации своей стратегии кредитная организация должна проводить регулярный анализ финансово-экономического состояния своих клиентов, определять индивидуальные цели и задачи обслуживания с учетом интересов кредитной организации и клиента[2]. Таким образом, обеспечение экономической и финансовой безопасности кредитной организации представляет собой процесс прогнозирования и минимизации

внешних и внутренних рисков[3]. Сегментация клиентской базы позволяет выявить наиболее значимые объекты и сформировать стратегии взаимодействия с каждым сегментом, а эффективность применяемых стратегий подтверждается повышением уровня экономической и финансовой безопасности, как кредитной организации, так и клиента.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гаджинский А. М. Логистика. М.: Дашкови Ко, 2003. 312 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. СПб.: Питер Ком, 2002. 352 с.
3. Павлов А. В. Основы организации безопасности банков. М.: Академия. 2010. 256 с.
4. Куражов А. Данные персональные, заботы общие // Вестник Ассоциации российских банков. №3 февраль 2010, С.24

4. ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

Валиева В. В., Максимова А. Г.

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

Аннотация: Статья посвящена рассмотрению значимости оценки инновационного потенциала в российских нефтеперерабатывающих компаний. Проанализированы проблемы после оценки инновационного потенциала. Доказана необходимость в оценке инновационного потенциала и его улучшения.

Ключевые слова: инновационный потенциал, оценка инновационного потенциала, нефтепереработка, инновационное развитие.

В современных условиях применение инновационных технологий является одним из источников повышения технологического уровня производства нефтяных компаний, что дает им новые конкурентные преимущества. Нефтегазовый сектор в экономике нашей страны является структурообразующим. В связи с этим еще больше возрастает значение высокотехнологичного, эффективного его развития.

Главным условием современного развития является не просто создание и увеличение потенциала как такового, а использование имеющегося потенциала и обеспечение его роста в тех направлениях, которые могут обеспечить реальную социально-экономическую отдачу. В связи с этим, в рамках исследования наиболее актуальным представляется вопрос оценки инновационного потенциала на нефтеперерабатывающем предприятии.

Анализ инновационного потенциала подсказывает наиболее эффективные направления инновационной деятельности, выявляет оптимальные инновационные стратегии. Понятие инновационного потенциала даст не только статическую характеристику нововведенческой деятельности предприятия, но и

даст возможности для углубленного инновационного анализа и принятия оперативных и стратегических решений.

В литературе выделяют два подхода к оценке инновационного потенциала:

1) детальный, при котором инновационный потенциал оценивается по системе показателей в целях выявления возможности осуществления конкретного проекта;

2) диагностический, заключающийся в анализе состояния предприятий по ряду внешних и внутренних параметров, в основном экспертными методами[3].

В данной статье особое внимание будет уделено дательному подходу.

Детальный анализ внутренней среды и оценки инновационного потенциала организации проводится в основном на стадии обоснования инновации и подготовки проекта ее реализации и внедрения. При большой трудоемкости он дает системную и полезную информацию.

После оценки инновационного потенциала, для того чтобы принять решение по улучшению компании необходимо, прежде всего, спрогнозировать последствия этого улучшения с точки зрения рисков - производственных, коммерческих, конкурентных, финансовых.

Необходимо также оценить степень радикальности изменений, которые несет с собой инновация. Эти изменения могут в сильной степени нарушить отлаженный процесс производства и привести к необратимым последствиям.

Следует соотнести - совпадают ли цели инновации с миссией организации, с ее стратегическими и тактическими целями. Для оценки целесообразности проведения продуктовой инновации необходимо также изучить спрос на предполагаемую инновацию и определить предполагаемый объем потребительского рынка (максимальной возможности сбыта). Для этого проводится маркетинговый анализ рынка.

Понятие «инновационный потенциал» взаимосвязано с понятием «инновационная активность». Под инновационной активностью подразумевают интенсивность проведения инновационных преобразований на предприятии. Инновационная активность фирмы зависит не только от обеспеченности ресурсами. Во многом ее определяет организационная культура, включающая принципы и обязательства, на основании которых разрабатывается и реализуется стратегия развития компании.

Организационная культура отражает особенности системы менеджмента на предприятии, которая должна быть приспособлена для осуществления инновационной деятельности. Главным фактором, отражающим инновационную активность фирмы и влияющим на интенсивность инновационных процессов на предприятии, является восприимчивость руководства к инновациям. Инновационность руководства означает готовность к реализации изменений в хозяйственном механизме предприятия, склонность к риску. В связи с неопределенностью, всегда сопутствующей внедрению нововведений, руководитель должен быть готов понести убытки и уметь их минимизировать. Восприимчивость организации к нововведениям зависит от

масштабов компании. Она падает по мере увеличения предприятия, усложнения организационной структуры управления и рутинизации деятельности.

Существует схема оценки инновационного потенциала организации при детальном анализе внутренней среды такова:

1. Дается описание системной нормативной модели состояния инновационного потенциала организации (его внутренней среды), т.е. четко устанавливаются те качественные и количественные требования к состоянию потенциала по всем блокам, компонентам блоков и параметрам, которые обеспечиваю достижение уже данной инновационной цели и ее подцелей.

2. Устанавливается фактическое состояние инновационного потенциала по всем блокам, компонентам и параметрам.

3. Анализируется рассогласование нормативных и фактических значений параметров потенциала организации; выделяются сильные (с запасом или точно соответствующие нормативной модели) и слабые (значительно или незначительно несоответствующие нормативной модели) стороны потенциала.

4. Составляется примерный перечень работ по инновационному преобразованию организации (усилению слабых сторон) [2].

В основе использования детального метода предлагается применить таблицу 1 [1].

Таблица 1

Анкета для оценки инновационного потенциала

№	КОМПОНЕНТЫ БЛОКОВ	Уровень состояния компонентов		
		Слабые стороны		Сильные стороны
1. ПРОДУКТОВЫЙ БЛОК (оценка качества, рентабельности и объема продаж продукта, состояния ресурсного обеспечения и исполнения функций - НИОКР, производства, реализации, обслуживания потребителей)				
1.1.	Состояние продуктового проекта № 1	1 2	3	4 5
1.2.	Состояние продуктового проекта № 2	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния продуктового блока (портфеля)		1 2	3	4 5
2. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ БЛОК (компоненты функционального блока - стадии жизненного цикла изделий)				
2.1.	НИОКР, опытно-экспериментальные и испытательные работы	1 2	3	4 5
2.2.	Производство: основное и вспомогательное	1 2	3	4 5
2.3.	Маркетинг и сбыт (продажи)	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния функционального блока		1 2	3	4 5
3. РЕСУРСНЫЙ БЛОК				
3.1.	МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ			
1)	Сырье, материалы, топливо и энергия, комплектующие	1 2	3	4 5
2)	Площади и рабочие места, связь и транспорт	1 2	3	4 5

№	КОМПОНЕНТЫ БЛОКОВ	Уровень состояния компонентов		
		Слабые стороны		Сильные стороны
3)	Оборудование и инструменты	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния материально-технических ресурсов		1 2	3	4 5
3.2.	ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ			
1)	Состав и компетентность руководителей	1 2	3	4 5
1)	Состав и квалификация специалистов	1 2	3	4 5
1)	Состав и квалификация рабочих	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния трудовых ресурсов		1 2	3	4 5
3.4.	ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ .			
1)	Научно-технический задел; патенты и ноу-хау	1 2	3	4 5
2)	Экономическая информация	1 2	3	4 5
3)	Коммерческая информация	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния информационных ресурсов		1 2	3	4 5
3.4.	ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ			
1)	Возможности финансирования из собственных средств	1 2	3	4 5
2)	Обеспеченность оборотными средствами	1 2	3	4 5
3)	Обеспеченность средствами на зарплату	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния финансовых ресурсов		1 2	3	4 5
ИТОГО ПО ВИДАМ РЕСУРСОВ				
3.1.	Состояние материально-технических ресурсов	1 2	3	4 5
3.2.	Состояние трудовых ресурсов	1 2	3	4 5
3.3.	Состояние информационных ресурсов	1 2	3	4 5
3.4.	Состояние финансовых ресурсов	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния ресурсов		1 2	3	4 5
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ БЛОК				
4.1.	ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА			
1)	Конфигурация: звенья, диапазон и уровни управления	1 2	3	4 5
2)	Функции: состав и качество разделения труда	1 2	3	4 5
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ БЛОК				
4.1.	ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА			
1)	Конфигурация: звенья, диапазон и уровни управления	1 2	3	4 5
2)	Функции: состав и качество разделения труда	1 2	3	4 5
3)	Качество внутренних и внешних вертикальных и горизонтальных, прямых и обратных связей	1 2	3	4 5
4)	Отношения: разделение прав и ответственности по звеньям	1 2	3	4 5

№	КОМПОНЕНТЫ БЛОКОВ	Уровень состояния компонентов		
		Слабые стороны		Сильные стороны
Итоговая оценка состояния организационной структуры		1 2	3	4 5
4.2.	ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЦЕССОВ ПО ВСЕМ ФУНКЦИЯМ И ПРОЕКТАМ			
1)	Прогрессивность используемых технологий и методов	1 2	3	4 5
2)	Уровень автоматизации	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния технологии процессов		1 2	3	4 5
4.3.	ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА			
1)	Коммуникационная система и язык общения	1 2	3	4 5
2)	Традиции, опыт и вера в возможности организации	1 2	3	4 5
3)	Трудовая этика и мотивирование	1 2	3	4 5
Итоговая оценка состояния организационной культуры		1 2	3	4 5
ИТОГО ПО КОМПОНЕНТАМ ОРГАНИЗАЦИОННОГО БЛОКА				
4.1.	Организационная структура	1 2	3	4 5
4.2.	Технология процессов	1 2	3	4 5
4.3.	Организационная культура	1 2	3	4 5
Итоговая оценка по организационному блоку		1 2	3	4 5
5. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ БЛОК				
5.1.	Общее, функциональное и проектное руководство	1 2	3	4 5
5.2.	Система управления: планирование, организация, контроль, стимулирование, координация	1 2	3	4 5
5.3.	Стиль управления (сочетание автономности и централизации)	1 2	3	4 5
Итоговая оценка по управленческому блоку		1 2	3	4 5
ИТОГО ПО БЛОКАМ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА				
1	Состояние продуктового блока	1 2	3	4 5
2	Состояние функционального блока	1 2	3	4 5
3	Состояние ресурсного блока	1 2	3	4 5
4	Состояние организационного блока	1 2	3	4 5
5	Состояние управленческого блока	1 2	3	4 5
Итоговая оценка		1 2	3	4 5

Результаты оценки можно интерпретировать следующим образом:

5 - очень хорошее состояние, полностью удовлетворяющее поставленной инновационной цели (характеризуется как очень сильная сторона инновационного потенциала);

4 - хорошее состояние, удовлетворяющее нормативной модели (не требует изменения, оценивается как сильная сторона);

3 - среднее состояние (требует ограниченных изменений, чтобы довести до требований нормативной модели);

2 - плохое состояние (требует серьезных изменений, классифицируется как слабая сторона инновационного потенциала);

1 - очень плохое состояние (требует радикальных преобразований, оценивается как очень слабая сторона) [1].

Определение на этой основе типа инновационного потенциала позволяет проконтролировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия. Сформированный метод может стать содержательной основой формирования стратегии инновационного развития и эффективной коммерциализации новых технологий.

У предприятий появляется эффективный инструмент оценки инновационных возможностей, а также выбора вероятно реализуемых стратегий технологического развития. На этапе разработки стратегических планов предприятие может исключить из числа рассматриваемых альтернатив невыполнимые (с точки зрения финансового обеспечения) проекты и избежать в дальнейшем проблемы упущенной выгоды, обусловленной замораживанием инновационных проектов.

Рассмотренный метод оценки инновационного потенциала нефтеперерабатывающего предприятия позволяет: эффективно планировать инновационную деятельность; целенаправленно и комплексно создавать системы управления инновационной деятельностью и процессов внедрения инноваций; создать функционально-уровневую модель инновационной системы предприятия, которая является одним из факторов обеспечения устойчивого развития предприятия. Среди других факторов также следует выделить оптимальное сочетание специализации и диверсификации, концентрацию инноваций на приоритетных направлениях и непрерывном совершенствовании продукции, создание новых технологий и товаров, переход к вертикальной интеграции и сетевым структурам, объединение компаний для достижения синергетического эффекта. Важно подчеркнуть, что представленная система показателей регулирования позволит осуществлять оценку и управление инновационным потенциалом конкретной территории с учетом размещения и использования на ней природных ресурсов. Иными словами, указанная система показателей представляется одним из элементов комплексной методики оценки инновационного потенциала и позволяет определить целесообразность и уровень его использования на предприятии.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика. // Научная электронная библиотека. URL: <http://www.rae.ru/monographs/112-3775> (дата обращения 18.12.2015).
2. Инновационная деятельность МП // Дистанционный консалтинг URL: <http://www.dist-cons.ru/modules/innova/section3.html> (дата обращения 25.12.2015).
3. Образовательный ресурс [Электронный ресурс]. URL: http://studme.org/15801117/ekonomika/innovatsionnyu_potentsial (дата обращения 25.12.2015).

Валиева В. В., Малахова З. И.

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

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ «БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА» НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: В период кризиса многие компании обращаются к методам бережливого производства. В данной статье рассматривается возможность и особенности внедрения идей lean на фанерные комбинаты, на примере российских и иностранных компаний.

Ключевые слова: бережливое производство, 6sigma, фанерный комбинат, экономия, визуальный контроль.

Среди существующих философий совершенствования работы компании, особое внимание уделяется концепции бережливого производства, так как она не требует огромных денежных вложений, и некоторые вторичные производители в лесоперерабатывающей отрасли уже успешно применяют эту концепцию. У первичных производителей, с другой стороны, часто возникают сомнения по поводу пригодности идей бережливого производства для их индустрии. Таким образом, вопрос о том, вписываются ли идеи бережливого производства в стратегии по повышению эффективности работы, например, фанерного комбината является интересным.

Существует несколько областей для совершенствования на производстве, с преобладающей целью каким-то образом сократить расходы или сделать компанию более прибыльной. Часто, экономия относится к производственным аспектам, таким как снижение потребности в рабочей силе или сокращение времени простоя. Стратегии комплексного обслуживания оборудования, например, направлены на предотвращение неожиданного сбоя оборудования и техники. Однако, в целом, экономии можно добиться в таких областях, как качество товара и удовлетворенность клиентов.

Например, стратегии 6Sigma направлены на устранение дефектов, с целью достижения всего 3,4 дефектных изделий на миллион. Более низкий процент дефектов позволит сэкономить деньги на некоторых производственных аспектах, таких как материальные затраты и время на переделку. Дефекты также влияют на удовлетворенность клиентов. Меньше дефектов – меньше разочарованных клиентов. Для компании дешевле удерживать имеющихся клиентов хорошим качеством, чем постоянно находить новых.

Принципы и инструменты, которые являются частью бережливого производства направлены на устранение ненужных отходов. Под отходами здесь понимаются отходы производства, которые не добавляют ценности для покупателя. Руни С.А. и Руни Дж.Дж. в своей статье «Quality Progress» перечислили 8 видов отходов, которых пытаются избежать в бережливом производстве:

1. Ненужная транспортировка материалов.

2. Запасов больше абсолютного минимума.
3. Ненужное передвижение сотрудников в ходе их работы.
4. Потеря времени в ожидании следующего процесса, рабочих, материала или оборудования.
5. Чрезмерная обработка деталей из-за плохого инструмента и дизайна продукта.
6. Перепроизводство.
7. Производство дефектных деталей.
8. Не в полной мере используются навыки, опыт и таланты сотрудников.

Но особенности работы с лесом, не дают возможности соблюдать все 8 пунктов. Например, усложняют задачу внедрения принципов бережливости колебания спроса, с которыми сталкиваются фанерные заводы. Эти колебания ведут к увеличению запасов в период низкого спроса и низких цен. Следовательно, необходимы дополнительные помещения для хранения готовой продукции, что нарушает 2 и 6 пункты.

Вдобавок к колебаниям спроса, производители фанеры ежегодно сталкиваются с колебанием поставки сырья и качества сырья, в зависимости от климатических условий. К тому же, при отслаивании бревна хвойных пород (чаще лиственница) получают шпон разных сортов. Сразу будут использоваться не все сорта шпона, некоторые придется отложить на будущее. Хранение обычно приводит к дополнительным перевозкам, поэтому на заводах имеется много грузоподъемников для осуществления этих операций. В соответствии с принципами бережливого производства, такая постоянная транспортировка материалов также относится к действиям, не добавляющим ценности для покупателя.

Но, несмотря на очевидные трудности в использовании бережливой модели в первичном производстве, некоторые производители фанеры утверждают, что уже успешно применяют концепции бережливости на своих производствах. Например, производитель «Apollo Hardwoods» стал использовать методы бережливости с момента запуска компании. Производитель избегал покупки дорогостоящего оборудования на раннем этапе, а закупал лишь оборудование для текущего объема производства, но размещал его в цехах так, чтобы при увеличении производства можно было с легкостью добавить новое оборудование и сохранить при этом расположение, требующее минимум лишних движений рабочих и транспорта.

В России примером использования lean в деревоперерабатывающей промышленности является фанерный комбинат «СВЕЗА Усть-Ижора», который внедрил эти технологии в 2015 году. Для эффективности внедрения технологий lean на производство, был приглашен консультант инженерного центра Toyota, вместе с которым было разработано 10 проектов по наиболее важным направлениям развития комбината. Среди них: использование инновационных технологии для производства высококачественной продукции, обеспечение достойных и безопасных условий труда, забота об окружающей среде и пр.

Далее, рассмотрим подробнее некоторые этапы производства фанеры, нуждающиеся в совершенствовании.

Особое место в процессе изготовления фанеры занимает сушка шпона, так как на сушку уходит около 60% от всей энергии. Здесь, для экономии очень важна правильная настройка техники. Пересушенный шпон плохо склеивается, что понижает качество готового продукта, а если не досушить, то придется потратить еще больше энергии на «переделку». Более эффективное использование имеющейся техники – это тоже часть бережливого производства.

Еще одним важным моментом является скорость, с которой поступают заготовки для прессовки и скорость работы пресса с заготовками. Если заготовки (несколько слоев шпона, склеенных между собой) будут поступать к прессу быстрее, чем он сможет обработать следующую партию, то клей начнет засыхать. Это, в свою очередь, ведет к браку или дополнительным манипуляциям, а значит и затратам. Чтобы добиться гибкости в этом процессе, можно установить мониторы перед рабочими местами, так чтобы каждый рабочий мог видеть насколько, он опережает работу пресса или же отстает.

Такой «визуальный контроль» делает работу в цеху более продуманной, у рабочих появляется возможность следить за процессом в целом, а не только на своем участке. В этом, на мой взгляд, и заключается основная концепция японских экономистов. Каждый рабочий цеха, каждый работник компании должен быть вовлечен в процесс совершенствования, вносить изменения и повышать эффективность работы. Компания должна добиться гибкости технологических процессов и непрерывного совершенствования, а также стандартизировать некоторые успехи в виде правил. Конечно, не все приемы и инструменты бережливого производства вписываются в работу таких представителей лесоперерабатывающей промышленности как фанерные комбинаты. Поэтому, важно не копировать шаблонные приемы, а учитывать индивидуальные особенности отрасли и компании. Об изменениях обязательно должна знать вся команда, чтобы избежать нелепых ошибок.

Многие российские экономисты также советуют приглашать иностранных консультантов на этапе внедрения lean. Так, у сотрудников появится возможность глубже понять идею бережливого производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бухалков М. И., Кузьмин М. А. Организационно-экономические основы бережливого производства // Организатор производства. 2009. № 4. С. 63–68.
2. Кайдзен для рабочих / пер с англ. М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2008. 152 с.
3. Канбан и «точно вовремя» на Toyota: менеджмент начинается на рабочем месте / пер с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 218 с.

Валиуллина Э. Ф., Рахматуллина Ю. А.

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

ПРОБЛЕМЫ В УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы управления оборотным капиталом в условиях финансового кризиса. В статье представлена причинно-следственная связь между финансовым кризисом и сокращением оборотного капитала, влияние финансовых санкций на оборотный капитал предприятия, даны рекомендации по управлению оборотным капиталом с целью увеличения денежных средств на предприятии.

Ключевые слова: оборотный капитал, финансовый кризис, управление дебиторской задолженностью, денежные средства, управление запасами

Проблемы управления оборотным капиталом предприятий в условиях финансового кризиса, представляется актуальной, так как многие предприятия именно из-за неверных решений в процессе управления оборотным капиталом вынуждены сокращать объем работы, либо прекратить действие предприятия вовсе и объявить себя банкротом.

Оборотный капитал – это часть производительного капитала, которая переносится на новый продукт полностью и возвращается к предпринимателю в денежной форме в конце каждого кругооборота капитала. Основная задача оборотного капитала – компромисс между эффективностью работы и риском потери ликвидности. Соответственно, проблема заключается в том, что необходимо обеспечение платежеспособности предприятия, предотвращение угрозы банкротства и, вместе с тем, обеспечение достаточного объема работы, рентабельности активов.

В первую очередь необходимо выявить причинно-следственную связь между финансовым кризисом и сокращением оборотного капитала. Для этого составим схему (рис.1).

Финансовый кризис «ударил», прежде всего, по банковскому сектору, вследствие чего появилось повышение ставок по кредитам и снижение по депозитам. Известно, займы и кредиты – это одни из важнейших источников финансирования деятельности предприятий. Повышение ставок по кредитам сопровождается снижением инвестиционной активности, себестоимость продукции повышается, что, естественно, приводит к снижению спроса в условиях конкуренции.

С целью повышения доли денежных средств необходимы:

- эффективная политика по управлению дебиторской задолженности;
- применение модели оптимального размера запасов;
- нахождение оптимального остатка денежных средств.

Управление дебиторской задолженностью предполагает:

- контроль расчетов с дебиторами по отсроченной или просроченной задолженности;
- уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных

ДОЛГОВ;

- постоянный контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей;
- применение системы скидок при предоплате;
- оценка возможности факторинга – продажи дебиторской задолженности.

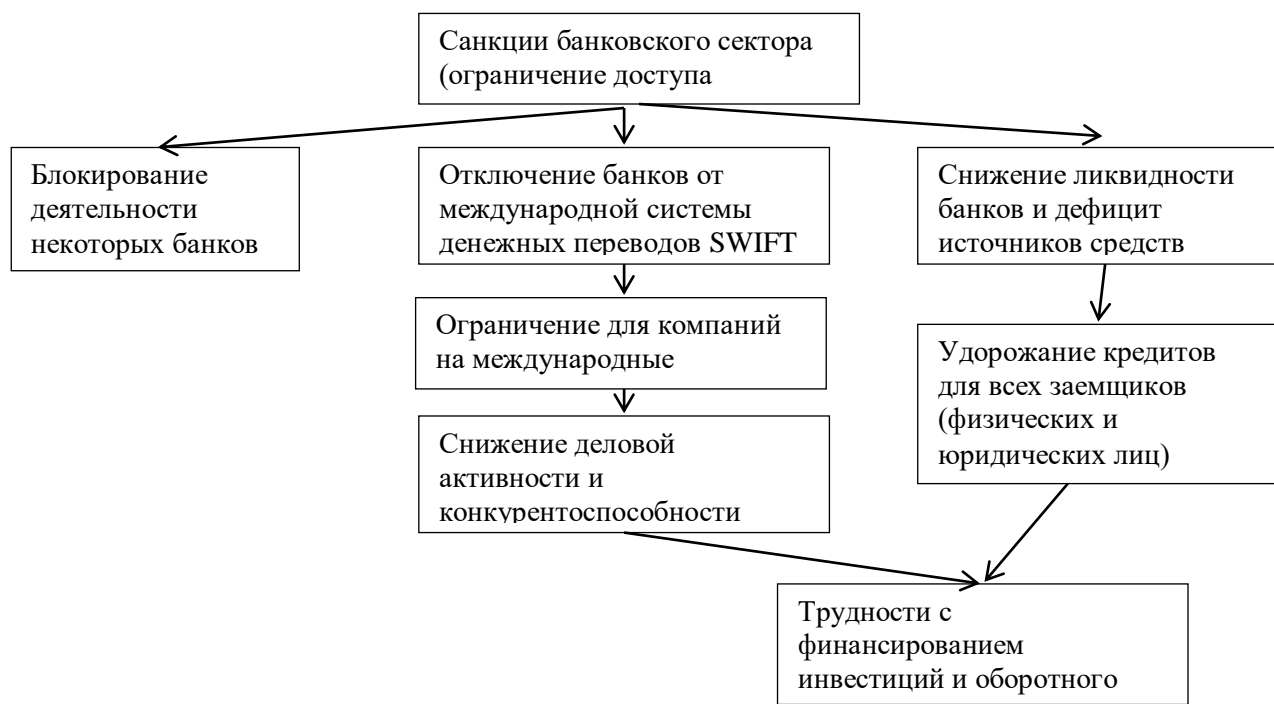


Рис. 1. Причинно-следственная диаграмма санкционных решений

Существует целый ряд мероприятий по сокращению дебиторской задолженности, которые возможно, условно, сгруппировать:

- ориентация на более широкий круг потребителей для того, чтобы уменьшить риск неуплаты одним или несколькими дебиторами;
- контроль над соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей, так как значительное превышение дебиторской задолженности грозит финансовой устойчивости предприятия и привлечению дополнительно дорогостоящих источников финансирования;
- использование способа предоставления скидок при предоплате;
- обращение к принудительному взысканию долгов в зависимости от размера задолженности и схемы взаиморасчетов между партнерами;
- страхование дебиторской задолженности;
- использование финансовых инструментов и институтов, таких как продажа долгов факторинговым компаниям, использование в расчетах векселей.

В качестве инструмента управления дебиторской задолженностью можно использовать систему скидок. Система скидок за ускорение оплаты является более эффективной, чем система штрафных санкций за просроченную оплату.

В условиях инфляции она ведет к уменьшению текущей стоимости реализованной продукции.

Основной задачей в процессе управления запасами товарно-материальных ценностей является оптимизация их размера и оборота. Политика управления запасами включает в себя:

– определение необходимого объема финансовых средств, авансируемых в формирование запасов товарно-материальных ценностей;

– минимизация текущих затрат по обслуживанию запасов;

– построение эффективных систем контроля за движением запасов на предприятии и обеспечение своевременного вовлечения излишних запасов в хозяйственный оборот и недопущения возникновения сверхнормативных запасов;

– реальное отражение в финансовом учете стоимости запасов товарно-материальных ценностей.

Денежные средства – это единственный абсолютно ликвидный актив, который не приносит дохода, когда эти средства не работают. Поэтому предлагается более эффективная политика по управлению денежными потоками (а именно нахождение оптимально остатка денежных средств по модели Баумоля или Миллера-Орра) с целью выявления:

- излишка денежных средств и инвестирования этого излишка на депозит/ценные бумаги, реализации инвестиционного проекта;

- недостатка денежных средств в целях разработки кредитной политики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дзагоева М. Р., Кайтмазов В. А., Икоев С. К. Влияние санкций на финансовый сектор Российской Федерации // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 2. С. 26.
2. Исмагилова Л. А., Будник Е. Е. Системное моделирование экономики региона в условиях принудительных возмущений // *Управление экономикой: методы, модели, технологии: четырнадцатая международная научная конференция: сборник научных трудов. Том 2 / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. Уфа: УГАТУ, 2015. С.154-157.*
3. Орлова Н. В. Финансовые санкции против России: влияние на экономику и экономическую политику // *Вопросы экономики*. 2014. № 12. С. 54–56.

Габзалилова Д. Р., Селезнева А. И.

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

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВЫБОРА ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В 2016 ГОДУ

Аннотация: Статья посвящена актуальной проблеме выбора индивидуальными предпринимателями патентной системы в качестве системы налогообложения. Рассмотрены недостатки и достоинства ПСН.

Ключевые слова: патентная система, налогообложение, индивидуальный предприниматель

Чтобы оценить возможность применения патентной системы, предпринимателям нужно сравнить различные системы налогообложения.

Достоинством патентной системы налогообложения можно признать отсутствие у налогоплательщика обязанностей по заполнению налоговой декларации. Согласно нормам ст. 346.52 Налогового кодекса РФ «налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в налоговые органы не представляется» [2].

Налогоплательщики, применяющие патентную систему (так же как и плательщики ЕНВД), вправе не использовать контрольно-кассовую технику при условии выдачи по требованию клиента документа, подтверждающего прием денежных средств (например, товарный чек или квитанция). Такое дополнение внесено в п. 2.1 ст. 2 ФЗ от 22.05.03 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».

Предприниматель, перешедший на патентную систему, освобождается от уплаты НДФЛ, налога на имущество физических лиц и НДС по деятельности, облагаемой в рамках патентной системы. Но по-прежнему придется уплатить НДС при ввозе товаров, а также в рамках договоров простого товарищества, доверительного управления имуществом и т. д. (п. 10 и 11 ст. 346.43 НК РФ)[4].

Положительным моментом является и то, что почти по всем видам деятельности, по которым выдается патент, можно применять пониженные страховые тарифы к вознаграждениям, выплачиваемым наемным работникам. Если при обычном тарифе страховых взносов уплачивается 22 % в ПФР, 5,1 % в ФФОМС, 2,9% и 0,2% в ФСС, то для ИП, применяющих патентную систему налогообложения, страховые взносы составляют 20% в ПФР, 0% в ФОМС и 0 % в ФСС [3].

Каждый предприниматель (на всех формах налогообложения и независимо работодатель он или нет) должен заплатить за себя страховые взносы в фиксированной величине. Платежи идут в два фонда - Пенсионный и Фонд обязательного медицинского страхования. Перечисление взносов за свое страхование в Фонд социального страхования ИП производит в добровольном порядке. Данные платежи (в ПФР и ФФОМС) обязательны для всех предпринимателей и платятся независимо от результатов деятельности и вида налогообложения предпринимателя. Однако став работодателем, дополнительно к взносам за себя, предприниматель должен выплачивать страховые взносы за своих работников. Взносы за них надо уплачивать во все фонды (ПФР, ФОМС и ФСС), причем в ПФР и ФСС надо будет встать на учет как работодателю.

До 2016 года страховые взносы, оплаченные предпринимателем, вычитались из суммы, начисленной за патент. К таким взносам относились: обязательное пенсионное и медицинское страхование, обязательное социальное страхование по случаю временной нетрудоспособности или материнства, обязательное социальное страхование, предусмотренное по случаю производственных травм или профессиональных заболеваний. Однако новая

редакция Налогового кодекса РФ отменила возврат суммы за страховые взносы при приобретении патента. Это изменение вступило в действие с 01. 01. 2016 г.

При использовании индивидуальным предпринимателем патентной системы налогообложения, возможность уменьшения стоимости ПСН на размер уплаченных страховых взносов отсутствует [5].

Для самозанятого населения, не производящего выплаты физическим лицам, установлен фиксированный размер страховых взносов на обязательное пенсионное и обязательное медицинское страхование, в соответствии с ч.1 и 2 ст.14, ч.2 ст.12 Закона от 24 июля 2009 г. №212-ФЗ, п.2.1–2.2 ст.22, подп.2 п.1 ст.6 Закона от 15 декабря 2001 г. №167-ФЗ, ч. 3 ст. 4.5 Закона от 29 декабря 2006 г. №255-ФЗ.

Расчет сумм страховых взносов ИП в 2016 году зависит от размера МРОТ (минимального размера оплаты труда), который равен 6 204 рублей. Расчеты представлены в табл.1.

Таблица 1

Порядок уплаты страховых взносов в 2016 году

Показатель	Обязательное пенсионное страхование		Обязательное медицинское страхование	Добровольное социальное страхование
	Доход до 300 000 рублей в год	Доход свыше 300 000 рублей в год		
		МРОТ x 26% x12	При превышении дохода в 300 000 руб. сумма взносов увеличивается в зависимости от объема доходов.*	МРОТ x 5,1% x12
Размер МРОТ в 2016 году	6204 рубля			
Размер страхового взноса в фиксированном размере	19 356,48 рублей	19 356,48 + 1% от суммы, превышающей 300 000 рублей, но не более 154 851,84 рублей	3796,85 рублей	2158,99 рублей
Срок уплаты страховых взносов	до 31.12.2016 г.	Срок уплаты 19356,48 рубля – до 31.12.2016 г. плюс 1% от суммы дохода, превышающего 300 000 рублей – не позднее 01.04.2017 г.	не позднее 31.12.2016 г.	не позднее 31.12.2016 г.

* При превышении дохода в 300 000 руб. сумма взносов увеличивается в зависимости от объема доходов и рассчитывается как 1% с дохода, превышающего 300 000 руб., но до предельной величины, определяемой по формуле:
 $8 \text{ МРОТ} \times 26\% \times 12 \text{ мес.}$

Взносы в ФОМС рассчитывают по формуле: $1МРОТ * 5,1\% * 12$, что составит 3796,85 рублей в год. Взносы в ПФР частично дифференцированы, и их рассчитывают по формуле: $1МРОТ * 26\% * 12$ (при годовых доходах, не превышающих 300 тыс. руб.), что составит 19 356,48 рублей. Если доходы больше 300 тыс. руб., то к этой цифре добавляют еще 1% от суммы доходов, превышающих этот лимит, и тогда формула будет иметь вид: $1МРОТ * 12 * 26\%$ плюс 1 % от суммы доходов, превышающих 300 тыс. руб.

Как утверждалось ранее, если ИП работает сам на себя, то перечисление взносов за свое страхование в ФСС он может производить в добровольном порядке. Данный взнос рассчитывают по формуле: $1МРОТ * 2,9\% * 12$ составит 2158,99 рублей в год. Индивидуальный предприниматель в лице работодателя, исчисляет и уплачивает страховые взносы по каждому основанию.

В Федеральном законе №212-ФЗ от 24.07.2009 г. «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации...» содержится статья 58 «Пониженные тарифы страховых взносов в переходный период 2011-2027 годов». В соответствии с этой статьей в 2014-2018 гг. ПСН 2015-2016 гг. предполагает льготные тарифы страховых взносов, а именно (табл.2):

Таблица 2

Тарифы на обязательное пенсионное страхование ИП, применяющих патентную систему налогообложения в 2016 году

ПФР	ФОМС	ФСС
20%	0%	0%

Немаловажной информацией для индивидуальных предпринимателей является вступивший в силу закон от 28.04.2015 № 221-3 «Об установлении на территории Республики Башкортостан налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную и упрощенную системы налогообложения». Согласно ему, на территории Республики Башкортостан установлена налоговая ставка при применении патентной системы налогообложения в размере 0% для налогоплательщиков - индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных после вступления в силу настоящего Закона и осуществляющих виды предпринимательской деятельности, в отношении которых Законом РБ от 29 октября 2012 года № 592-з «О патентной системе налогообложения в Республике Башкортостан» введена патентная система налогообложения на территории РБ, относящиеся к производственной и (или) социальной сферам, указанным в приложении 1 к настоящему Закону.

В перечень регионов РФ, которые ввели на своей территории налоговые каникулы, входит Республика Башкортостан [4] (табл. 3).

К недостаткам патентной системы, относится:

1) Краткосрочность срока действия патента. Патент выдается на период от 1 до 12 месяцев включительно в пределах календарного года (п. 5 ст. 346.45 НК РФ) [3]. Следовательно, с 1 января года, следующего за годом действия патента, налогоплательщику придется применять иную систему

налогообложения или в текущем году получить патент, действующий с 1 января.

Таблица 3

Регионы РФ, которые ввели на своей территории налоговые каникулы

Регион, в котором введена нулевая ставка налога	Спецрежим, по которому введена нулевая ставка и дополнительные условия для ее применения	Виды деятельности, которые должен вести предприниматель	Период действия нулевой ставки	Нормативные документы
Республика Башкортостан	Упрощенная система налогообложения	Виды деятельности, в отношении которых применяется нулевая ставка налога, приведены в приложении 2 к Закону Республики Башкортостан от 28 апреля 2015г. № 221-3	с 1 января 2016 года по 31 декабря 2020 года (включительно)	Закон Республики Башкортостан от 28 апреля 2015г. №221-3
	Патентная система налогообложения	Виды деятельности, в отношении которых применяется нулевая ставка налога, приведены в приложении 1 к Закону Республики Башкортостан от 28 апреля 2015 г. № 221-3	с 11 мая 2015 года по 31 декабря 2020г. (включительно)	

2) Налогоплательщики обязаны вести учет доходов от реализации в книге учета доходов индивидуального предпринимателя, применяющего патентную систему налогообложения, форма и порядок заполнения которой утверждаются Минфином РФ (п. 1 ст. 346.53 НК РФ) [3]. Делается это для того, чтобы доходы от деятельности по всем полученным предпринимателем патентам не превышали лимит в 60 млн. рублей в год.

3) Виды деятельности, которые можно осуществлять на патенте, ограничены услугами и розничной торговлей в небольших магазинах. При выборе такого вида деятельности как розничная торговля или общепит, площадь зала торговли или обслуживания ограничивается 50 кв. м, что в три раза меньше, чем на ЕВНД.

4) Отсутствие у законодателя дифференцированного подхода к налогоплательщикам, имеющим небольшие доходы (размер потенциально возможного к получению дохода устанавливается законом субъекта РФ, и если фактически предприниматель получает доход меньше, чем установлено законом, уплачивать налог он должен с максимальной установленной законом суммы).

Стоимость патента, представляет собой фиксированную сумму, что может быть выгодным при значительных доходах, но не слишком выгодным, если доходы невелики. Налоговая ставка на патентной системе налогообложения равна 6%, а налоговой базой, с которой рассчитывают

стоимость патента, является потенциально возможным годовым доходом (ПВГД), который устанавливается региональными законами.

Базовый уровень максимального дохода составляет 1 000 000 руб. (ограничение минимального дохода снято с 2015 года). Этот предельный размер подлежит ежегодной индексации на коэффициент-дефлятор – в 2016 году он равен 1,329. Этот коэффициент не учитывают при расчете стоимости патента, но он увеличивает сумму минимального и максимального размера ПВГД.

Так, в 2015 году потенциально возможным годовым доходом, установленным регионом, не должен превышать 1 147 000 руб. Таким образом, в 2016 году такой доход для патентной системы налогообложения в общем случае может быть указан в пределах 1 329 000 рублей.

Размер потенциально возможного дохода по каждому виду предпринимательской деятельности определяет Ст. 346.43 НК РФ пункт 7. На размер потенциально возможного дохода влияют также такие факторы, как количество нанятых работников, количество объектов предпринимательской деятельности, размеры площадей, а также количество транспортных средств. Размер потенциально возможного налога определяют местные власти каждый год в пределах максимальной и минимально возможной суммы.

Таким образом, в ряде случаев предпринимателям следует сравнивать различные системы налогообложения и оценивать возможность применения патентной системы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Закон Республики Башкортостан от 29.10.2012 N 592-з (ред. от 02.11.2015) "О патентной системе налогообложения в Республики Башкортостан. URL: https://www.nalog.ru/rn02/about_fts/docs/4291590/ (дата обращения 05.01.2016).
2. Патентная система налогообложения (глава 26.5 НК РФ) - "КонсультантПлюс: Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2013 года" // Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_138308/ (дата обращения 03.01.2016).
3. Порядок уплаты страховых взносов в 2016 году - Пенсионный Фонд Российской Федерации. URL: <http://www.pfrf.ru/strahovatelyam> (дата обращения 05.01.2016).
4. Перечень регионов, в которых введены налоговые каникулы для предпринимателей на упрощенке и патентной системе // Система Главбух. URL: <http://www.1gl.ru> (дата обращения 05.01.2016).
5. Патентная система налогообложения (ПСН) 2016 // «1С-Старт» URL: <https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/> (дата обращения 05.01.2016).
6. Федеральный закон «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» №94-ФЗ от 25.06.2012 URL: <http://www.klerk.ru> (дата обращения 03.01.2016).

Гайфуллина Р. Ф., Платонова Т. Н.

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

СЫРЬЕВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ И ЕЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ

Аннотация: В данной статье указывается современная модель развития экономики России, существенные недостатки; рассматриваются различные варианты дальнейшего экономического развития путем диверсификации производства и внедрения высокотехнологичных товаров.

Ключевые слова: сырьевая экономика, диверсификационная модель, торгуемые товары, высокотехнологичное производство, технополисы.

В мировом хозяйстве роль России сводится к экспорту сырья и импорту потребительских и инвестиционных товаров и услуг. В чем проявляется отрицательные аспекты сырьевой модели развития и каковы ее альтернативы?

В настоящее время Россия исполняет роль экспортера сырья и импортера потребительских и инвестиционных товаров и услуг. Такая модель экономического развития, т. е. сырьевая не обеспечивает макроэкономической стабильности в стране, значительных темпов роста благосостояния населения и международной конкурентоспособности отечественных организаций. Следовательно, целесообразен переход к несырьевой модели экономического развития. Неоднократно обозначалась высокотехнологичная модель развития. Однако возможно ли ее реализовать? Как перейти от сырьевой к несырьевой форме развития экономики?

Сырьевая модель [1]: отрицательные аспекты

Во-первых, сырьевая модель характеризуется экономической нестабильностью, циклично приводящая к финансовым и даже социально-политическим кризисам. Примером могут послужить конфликтные ситуации, возникающие в странах ближнего востока: Ирак, Иран. Поэтому нежелательно увеличение локализации экономического развития России от углеводородов, а значит – и политической ситуации в ней от уровня мировых цен на нефть. Чем выше доля экспорта углеводородов, тем сильнее зависимость. По итогам 2015 года «Газпромом» добыто 35,3 млн т нефти и 14,5 млн т газового конденсата. На долю «Газпрома» приходится 72% российского объема добычи газа и 12% всего добываемого в мире газа.

Цены на нефть нестабильны. К сведению, в сентябре 2015 года средний курс доллара по отношению к рублю составлял 62 рубля за доллар. Уже в феврале 2016 курс доллара резко возрос до 79 рублей. Что представляет собой значительное увеличение. Кроме того, падение цены нефти сорта Brent до 32 \$ за баррель послужило одной из причин валютно-финансового кризиса в России.

Перспективы дальнейшего развития российской экономики по-прежнему будут определяться конъюнктурой цен на углеводородное сырье. Социально-экономическое развитие России сильнее зависит от динамики мировых цен на нефть, чем от экономической политики и государственных реформ.

Во-вторых, такая модель не снабжает нормальное развитие РФ хотя бы потому, что запасы полезных ископаемых периодически истощаются, а разведка новых месторождений потребует значительных капиталовложений.

Планы наращивания запасов нефти в будущем Россия не подкрепляется надлежащими мерами экономического регулирования. Запасы нефти неуклонно уменьшаются, и их прирост не возмещает добычи. Более десятилетия Россия «проедала» запасы нефти и газа, оставшиеся от СССР. Кажущиеся еще колоссальными, добывать запасы углеводородов приходится тяжелее и дороже. Вероятно, в ближайшее время Россия столкнется со сжатием добычи углеводородов. Поэтому важнейшей задачей экономической политики является изменение «нефтедолларовых» рентных доходов в активы, приносящие прибыль, независимо от цен на нефть.

Недавнее обращение Германа Грефа заставляет задуматься о многом: «Можно сказать, эта эра нефти осталась в прошлом. Сегодня точно можно сказать, как говорят — каменный век закончился не потому, что закончились камни, - точно так же можно сказать, что нефтяной век уже закончился. Будет ли его остаток, не знаю сколько - 10 лет, пока вся инфраструктура электромобилей будет развернута в должной степени», - считает глава крупнейшего российского банка. «Когда я в первый раз сел в автомобиль Tesla, я понял, что это будущее, к сожалению, настало раньше, чем мы его ждали, как всегда», - добавил Греф.

В-третьих, сырьевая модель экономического развития отрицательна тем, что стремительный рост экспорта сырья благодаря росту его добычи вызывает «голландскую болезнь». Сущность данного парадокса сводится к тому, что рост добычи и экспорта нефти в ТЭК способствует перемещению из торгуемого в неторгуемый несырьевой сектор трудовых ресурсов и капитала.

В-четвертых, недостаток сырьевой экономики - недостаточно быстрый научно-технический прогресс. В сырьевом секторе продукция не меняется (нефть и газ), а использование новых технологий объединено с производением новых машин, модернизацией оборудования, реагентов, методов разведки и бурения скважин и т.д. Следовательно, без технического прогресса в торгуемом секторе стране приходится эти технологии импортировать. Получая природную ренту, страна-экспортер сырья (развивающиеся и страны с переходной экономикой) вынуждена платить «интеллектуальную ренту» странам – технологическим лидерам (развитые страны).

Если не менять экономическое развитие, то будущее нашей страны сведется к роли сырьевого придатка стран Запада и Китая. Однако можно избежать ее: изменить макроэкономическую политику. Начать вкладывать госсредства в реальные активы. Обеспечив отток спекулятивного капитала из России и заменив иностранные займы российских организаций бюджетными кредитами, можно вкладывать денежные средства государственного бюджета и привлекать инвесторов в другие привлекательные виды промышленности (машиностроение и авиастроение). Можно вкладывать нефтяные доходы в высокорентабельные инвестиционные проекты; в создание компаний на

высокомонополизированных рынках; в отрасли, в которых улучшатся конкурентные преимущества в случае падения цен на нефть. Уже сейчас государству нужно ускорять возведение и модернизацию российских авиастроительных или автомобильных заводов, вложив средства в покупки их акций или в образование новых организаций с полным циклом производства.

Диверсификационная модель развития России

Несовершенство сырьевой модели кажутся все очевиднее. Вследствие этого Правительство ищет меры перехода к несырьевой модели. В 2003 г. Минэкономразвития РФ предложило диверсификационную модель развития российской экономики. Эта модель применялась для разработки проекта «Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ» до 2020 г. Термин диверсификация представляет расширение многообразия видов товаров, изготавливаемых организацией, либо распределение инвестиций в финансовые инструменты и объекты недвижимости, стоимость которых меняется асинхронно. Повышение удельного веса в экспорте торгуемых продуктов обозначает диверсификацию экспорта (например, путем кредитования и страхования экспорта несырьевой продукции). В России инструментом для обеспечения ценовой конкурентоспособности торгуемых продуктов является сравнительно низкие внутренние цены на энергоносители. Для поддержания стабильного уровня цен необходимо продолжать взимать таможенные пошлины при экспорте нефти, нефтепродуктов и газа. Поскольку Россия обладает большими размерами территории и неблагоприятными природно-климатическими условиями, целесообразно усилить масштабы государственной поддержки торгуемого сектора. Государству следует не только направлять бюджетные средства на создание транспортной и информационно-коммуникационной инфраструктуры, снабжающей результативность организаций, изготавливающих торгуемые продукты. Также необходимо использование действенных механизмов господдержки производителей: продажа через лизинговые компании российскую авиатехнику, морские и речные суда, машины для дорожного хозяйства, сельскохозяйственного сектора [2].

Однако следует отметить, бюджетные средства государства ограничены и должны применяться для ускоренного развития лишь некоторого числа производств или отраслей экономики.

Диверсификационная модель весьма ограничена. В высокотехнологичных отраслях господствуют транснациональные корпорации (ТНК), в трудоемких отраслях с традиционной технологией РФ не может соперничать с Китаем или Индией, обладающими немалыми ресурсами дешевой рабочей силы. В этих и в новых индустриальных странах (НИС) осуществлялась политика догоняющего развития с использованием государственной поддержки экспорта торгуемых продуктов. Япония, Южная Корея, Сингапур и другие высокоразвитые страны уже создали высокотехнологичную экономику. Использование модели догоняющего развития уже практически невозможно

для российской экономики, даже если бы она захотела соперничать с вышеперечисленными странами.

Высокотехнологичная модель развития российской экономики России нужно концентрировать усилия российского предпринимательства на таких направлениях высокотехнологичного сектора мировой экономики, на которых у России имеются конкурентные преимущества. Каковы эти направления? Многие из них охарактеризовались в президентском послании прошлых годов. Это отрицает высказывания многих экономистов о невозможности выбора направлений научно-технического прогресса, в которые государство должно вкладывать бюджетные средства. В послании определялась задача формирования научно-технологического потенциала, адекватного принципам мирового технологического развития. К сожалению, до недавнего времени Правительство РФ не определяло задачи по развитию высокотехнологичного сектора экономики нашей страны. Бюджетные средства, выделяемые на науку и инновации, были незначительны, а институциональная инфраструктура государственной поддержки инноваций находилась в состоянии задатка. Ни будь бы такие институты, как коммерческие банки и корпорации, государственно утвержденные процедуры страхования и кредитования экспорта высокотехнологичной продукции, бюджетное софинансирование высокотехнологичных инвестпроектов; государственные закупки высокотехнологичной продукции и неоднократное приумножение бюджетных ассигнований не предоставит результативного итога.

Причина неразвитости российского высокотехнологичного сектора – организация множества технологических монополий, возникших из-за приватизации звеньев технологических цепочек по производству готовых продуктов. Вместо межотраслевых концернов возникли сети из связанных технологически, но юридически независимых предприятий, порождающие «инфляцию издержек». Поэтому необходимо стимулирование для создания объединенных технологических цепочек в виде финансового-промышленных групп. Государство стимулировало бы этот процесс, покупая контрольные пакеты акций таких организаций, специально создаваемыми компаниями-холдингами [3].

Бесспорно, высокотехнологичная модель имеет место быть в долгосрочном развитии российской экономики. Если помогать конкретным отраслевым секторам высоких технологий и финансировать высокотехнологичные инвестиционные проекты, создавать технопарки, технополисы и научно-технологичные центры. Российские «силиконовые долины» следует создавать, объединяя учреждения Российской академии наук, ведущие вузы, отраслевые научно-исследовательские институты и передовые предприятия.

Ярким примером технополиса является Инновационный центр «Сколково» (в 2010—2011 гг. часто описывался как «Российская Кремниевая долина») - строящийся вМосквесовременный научно-технологический инновационный

комплекс по разработке и коммерциализации новых технологий, первый в постсоветское время в Россиистроящийся «с нуля» наукоград, а также территория (отдельная площадка), представляющая собой протуберанец за МКАДом, и городской микрорайон Москвы, часть так называемой Новой Москвы. В комплексе будут обеспечены особые экономические условия для компаний, работающих в приоритетных отраслях модернизации экономики России: телекоммуникации и космос, биомедицинские технологии, энергоэффективность, информационные технологии, а также ядерные технологии [2].

Итак, сырьевая модель развития не может обеспечить устойчивое и быстрое развитие потому, такая модель не снабжает нормальное развитие РФ хотя бы потому, что запасы полезных ископаемых периодически истощаются, а разведка новых месторождений потребует значительных капиталовложений. Политика государства должна быть направлена на стимулирование создания инновационно активных российских вертикально-интегрированных корпораций. При необходимости государство должно само создавать такие транснациональные корпорации, в т. ч. – на основе частно-государственного сектора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Богомолов А. С. Экономическая безопасность. М.: Юнити-Дана, 2009. 228 с.
2. Нестеренко М. Н. Мировой финансовый кризис и экономическая безопасность России. Анализ, проблемы и перспективы. М.: Изд-во Экономика, 2010. 225 с.
3. Даниленко Л. Н. Рентно-сырьевая модель экономики России и проблемы ее неиндустриальной трансформации. М.: Инфа, 2014. 360 с.

Галина Р. Р., Рахматуллина Ю. А.

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

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Аннотация: В данной статье рассмотрены проблемы финансирования высших учебных заведений. Выявлена и обоснована необходимость переориентации бюджетного финансирования высших учебных заведений. На основе проведенного исследования предлагается переход на финансирование, нацеленное на результат, что позволит повысить эффективность и получить лучшие результаты на единицу затраченных ресурсов.

Ключевые слова: финансирование, учреждение, образование, расходы федерального бюджета, финансирование, ориентированное на результат.

Экономическое состояние системы образования на данный момент можно определить с позиций недостаточности бюджетных средств, выделяемых государством для обеспечения ее функционирования. В этих условиях все остальные проблемы, связанные с содержанием и качеством образования, более полным удовлетворением запросов учащихся, доступностью качественного

образования для различных слоев населения, развитием связей системы образования с рынком труда отодвигаются на второй. Такая расстановка приоритетов кажется достаточно обоснованной в условиях дефицита финансовых ресурсов. Недостаточное финансирование порождает все эти проблемы.

Устойчивое функционирование вузов, развитое высшее образование и высокое качество подготовки высококвалифицированных кадров во многом обеспечивается своевременным финансированием расходов. Так как развитие сферы высшего образования является общегосударственной задачей, она финансируется средствами из федерального бюджета РФ. В целом по стране доля государственного финансирования высшего образования имеет тенденцию к снижению. Увеличилась доля внебюджетных средств, в частности средств от предоставления платных образовательных услуг [3].

Динамика расходов федерального бюджета на образование на 2014, 2015 годы и на плановый период 2016 и 2017 годов, характеризуется данными, представленными в табл. 1.

Таблица 1

Расходы федерального бюджета по разделам классификации [1]

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год
1	2	3	4	5
Объем ВВП, млрд.рублей	71 493,0	76 077,0	82 303,0	89 834,0
Расходы, всего %ВВП	19,5	20,0	19,4	18,7
Расходы на образование, млрд. рублей	640,2	610,5	623,1	652,0
Расходы на образование, %ВВП	0,9	0,8	0,8	0,7

Основные факторы, влияющие на изменение объемов бюджетных ассигнований федерального бюджета по разделу «Образование», обусловлены завершением ряда проектов, в связи, с чем произошло уменьшение расходов федерального бюджета, реализуемых в виде межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации.

Увеличение расходов по разделу обусловлено[1]:

– увеличением бюджетных ассигнований на реализацию бюджетных ассигнований на реализацию Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» в части повышения оплаты труда педагогических работников образовательных учреждений в 2015 году в объеме 24,0 млрд. рублей по сравнению с 2014 годом, в 2016 году – в объеме 24,8 млрд. рублей по сравнению 2015 годом, в 2017 году – в объеме 22,5 млрд. рублей по сравнению с 2016 годом;

– увеличением бюджетных ассигнований на поддержку ведущих университетов в 2015 году в объеме 1,5 млрд. рублей по сравнению с 2014 годом, в 2016 году – в объеме 0,5 млрд. рублей по сравнению с 2015 годом.

Также изменения объемов бюджетных ассигнований обусловлены общими факторами (пересчет на уровень инфляции расходов на выплату стипендий, заработной платы, курс долларов США) [1].

Выделяемые средства из федерального бюджета для содержания вузов не обеспечивают всех потребностей, связанных с учебной и научной деятельностью. Это является основной проблемой данной статьи.

Большая часть бюджетного финансирования (80-85%) приходится на заработную плату и начисления, стипендию, капитальный ремонт зданий и коммунальные платежи. А модернизация и покупка современного учебного оборудования, командировки, текущий ремонт зданий, приобретение расходных материалов, текущие расходы, хозяйственные расходы практически не финансируются (15-20%), что вынуждает вузы искать дополнительные источники финансирования. В процессе управления финансовый аспект является важнейшим, так как любые управленческие решения (модернизация учебного оборудования, открытие новых специальностей, ремонт помещений и т.д.) выполняются только при условии обеспечения соответствующими средствами.

Финансовые ресурсы высших учебных заведений определяются на основании средств, выделенных Министерству образования и науки, а не исходя из фактической потребности. Это приводит к сокращению бюджетных расходов на образование, к примеру, путем сокращения численности обучающихся за счет средств бюджетного финансирования.

Одним увеличением объема финансирования расходов, качество высшего образования не поменять. Основным минусом бюджетного финансирования, по моему мнению, является нацеленность финансирования на планирование затрат, а не результатов.

В работах зарубежных авторов по исследованию бюджетных расходов важным аспектом является сопоставление результатов и затраченных на них бюджетных средств. Это объясняется тем, что бюджетное финансирование западных вузов связано с результатами их деятельности, а точнее с оценкой этих результатов. В России процесс бюджетного финансирования ориентирован главным образом на обеспечение деятельности высших учебных заведений, их функционирования. Таким образом, в основу такого финансирования заложен принцип планирования затрат, а не результатов.

Переход к формированию бюджетов на основе бюджетирования ориентированного на результат, необходим для повышения эффективности государственных расходов на образование и оптимизации деятельности высших учебных заведений.

Этот подход предполагает переход от планирования затрат и контроля за их целевым использованием к эффективному управлению бюджетными затратами и их результатами. Как результат производимых государством затрат на образование является качество образования. Задача повышения качества высшего образования может иметь следующий вид [2]:

$$U(K) = U(f(V)) \rightarrow \max \text{ при } V \in B, V \geq 0, \quad (1)$$

где $f(V)$ – функция, связывающая качество высшего образования с объемом бюджетных расходов, выделяемых на его развитие.

Так как качество высшего образования практически напрямую зависит от объемов его финансирования, можно установить следующую логику: чем выше качество образования в данном высшем учебном заведении, тем большее число студентов он привлекает. Следовательно, он должен получить и больший объем финансирования. Для достижения таких условий, бюджетные средства выделяются высшим учебным заведениям в соответствии с фактическим выпуском студентов и аспирантов. Высокие издержки на подготовку выпускника, низкий уровень качества образования, неэффективная работа вузов – являются основными причинами заинтересованности государства в разработке новой модели финансирования, а именно ориентированного на результат.

Финансирование, ориентированное на результат, позволит повысить эффективность и получить лучшие результаты на единицу затраченных ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бюджетная система РФ. Федеральный бюджет // Официальный сайт МИНФИН России [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.ru/> (дата обращения 25.12.2015)
2. Беляков С. А. Модели финансирования вузов: анализ и оценка (Научные труды ИЭПП №93) М.: Технопечать, 2005. 274 с.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации. М.: Омега-Л, 2012. 217 с.

Касьмова Л. В., Рахматуллина А. И.

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

МИГРАЦИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена вопросу миграции и её влияния на экономику России. В ней раскрываются положительные и отрицательные влияния миграции на российскую экономику, основные вопросы, пути решения проблемы миграции. Миграции сыграли выдающуюся роль в истории человечества, с ней связаны процессы заселения новых территорий, хозяйственного освоения земли, развития производительных сил, образования и смешения рас, языков и народов.

Ключевые слова: миграция, иммиграция, миграционная политика, эмиграция, экономика.

На сегодняшний день для России актуальной проблемой является влияние миграции на развитие экономики, став одним из мировых лидеров по уровню миграции и особенно нелегальной.

Миграция – пространственное перемещение населения характерное абсолютно всем обществам, связанное со сменой жительства. Миграция – это сложный по природе, формам проявления и последствиям процесс. Она способствует обмену трудовыми и производственными навыками, развитию

личности, связана с общественной, общепрофессиональной и профессиональной мобильностью населения. Миграция имеет как добровольный, так и вынужденный или принудительный характер [3].

Воздействие миграции на финансовое и социальное развитие страны может быть разным – благоприятным и неблагоприятным. Благоприятное воздействие миграции на экономический рост, свободному передвижению людей внутри страны, так и за ее пределами, увеличение доходной части бюджета государства из-за увеличения поступлений в виде налогов и сборов.

Вместе с тем миграция может способствовать формированию общественной напряженности в стране, росту безработицы, повышению цен на товары и услуги, увеличению преступности, также к отрицательным последствиям можно отнести незаконную миграцию, в основе которой находится несоблюдение миграционного законодательства.

Использование иностранной рабочей силы является одним из основных черт занятости в российской экономике. Вопрос о миграции населения наиболее актуален и серьезен, не только в России, но и во всем мире. Причинами, которые вызвали глобальное перенаселение, является сейчас финансовый кризис, бедность, безработица. Редко причинами миграции являются политические показатели, нежели экономические.

В России трудовая миграция связано с поиском лучших условий работы и оплаты труда. По данным ФМС в России насчитывалось более 17 миллионов иностранцев. Но около 40% мигрантов находятся в стране по причинам, не связанным с работой. Сейчас из-за ситуации стране, девальвации национальной валюты, из-за сложности получения работы многие мигранты вынуждены были вернуться в свою страну. Уже в 2014 году Российскую Федерацию покинули более 600 тысяч граждан СНГ, а численность новых трудовых мигрантов сократилось на 8% [5].

Легальная трудовая миграция положительно влияет на социально-экономическую сферу. Обычно эти мигранты занимают непрестижные рабочие места, заняты на трудоемких производствах, с низкооплачиваемой заработной платой, на которых местное население не стремится работать. Так поддерживается и стимулируется рост ряда отраслей экономики.

Помимо этого, иммигранты работают и в других отраслях экономики России, например, в образовании, сфере управления, рыночной инфраструктуре. К ним относятся граждане из развитых стран с рыночной экономикой.

Также в России распространена нелегальная миграция рабочей силы. Они приезжают в страну из-за того, что: не могут найти работу в своей стране, или в целях получения высокой заработной платы, так как считают, что в России можно заработать больше, чем в своей стране. На этом российские предприниматели ищут для себя выгоду: выплачивают заработную плату, снижая её величины, по сравнению с величиной, которая сложилась на местном рынке труда. Также они выплачивают нелегальным трудовым мигрантам

«черную» заработную плату, тем самым, они избегают обложения оплаты труда подоходным налогом и оплаты обязательных страховых отчислений [1].

Незаконные мигранты создают угрозу национальному рынку труда, и способствует развитию теневой экономики. Часть нелегальных мигрантов активно участвуют в криминальном бизнесе.

Рост нелегальных иммигрантов ведет к утечке финансовых ресурсов из России, масштабы которой увеличиваются с ростом нелегальных мигрантов, крупномасштабной неуплате налогов. Также негативным последствием нелегальной миграции являются экономические потери государства от незаконных мигрантов из-за недополучения бюджетом платы за использование иностранной рабочей силы.

В России распространен нелегальный ввоз трудовых мигрантов. По доходу данный бизнес занимает третье место после контрабанды наркотиков и оружия.

На данный момент в России сокращается приток нелегальных мигрантов. Федеральная миграционная служба закрыла въезд в Российскую Федерацию более 1,2 млн. человек, которые нарушили порядок пребывания в стране.

По данным ФМС – Федеральной миграционной службы России на 4 февраля 2016 года, количеством мигрантов из стран Центральной Азии составил 3млн. 854тыс. 191 человек.

Таблица 1

Статистика иммигрантов из стран СНГ в начале 2016 года

Страна	Количество мигрантов в Россию
Узбекистан	1784151
Таджикистан	861045
Казахстан	621794
Кыргызстан	563080
Туркменистан	24121

В январе в России находились 3млн.878тыс. 689 приезжих из Центральной Азии. А в 2015 году в феврале показатель стал больше, и он составил 4млн. 341 тыс. 32 человека. Уменьшение потока трудовых мигрантов в Россию началось еще в 2014 году, и оно связано с состоянием экономики России [5]. С другой стороны, в 2015 году в России значительно выросли издержки по миграции. Так, как с января 2016 года мигранты обязаны приобретать патент для осуществления трудовой деятельности, покупать медицинские полисы, сдавать экзамены, платить налоги. Таким образом, затраты растут, а заработная плата уменьшается, и нет желающих оформить легально свою работу в России, а также это связано с девальвацией рубля.

Другой составляющей процесса международной миграции рабочей силы в России является эмиграция. Она по своим количественным и качественным параметрам существенно отличается от иммиграции. В основном эмигранты из России уезжают в такие страны как США, Канада, Германия, Финляндия, а также в страны СНГ. По данным госкомстата из России эмигрировали более 200 тысяч граждан [4].

Из нашей страны уезжает большое количество ученых, высококвалифицированных врачей, инженеров, программистов, писателей, художников, актеров, музыкантов, а также студентов, аспирантов и стажеров. Из-за такого количества выбивших из России граждан, у страны насчитываются большие убытки (около 45 млрд. долл. в год). При этом около 10 % россиян устраиваются на новую работу за границей через специальные государственные структуры и частные агентства, что является легальным. Остальные же 90 % стараются найти работу самостоятельно, из-за чего нет социальных гарантий и отчислений в российский бюджет.

Экономические санкции и отсутствие доступа к зарубежным капиталам привело к новой волне «утечки мозгов» в сфере финансов и информационных технологий. «Утечка мозгов» - миграционный процесс, при которой из страны или региона уезжают специалисты, квалифицированные рабочие, ученые по экономическим, религиозным, политическим и иным причинам. Люди с интеллектуальной профессией в основном эмигрируют в развитые страны.

В России отсутствует спрос на людей, которые хотят связать свою жизнь с наукой. Также российские ученые имеют низкую заработную плату, имеется цензура в области общественных наук, проводится реформа ликвидации Российских академии наук. Все вышеперечисленное является стимулом для россиян, чтобы заниматься научной деятельностью за рубежом.

Выезд ученых, квалифицированных работников влечет за собой огромные экономические потери для страны. К ним относятся затраты государства на подготовку ученых и специалистов, недополученный вклад в доход бюджета государства, предназначенный для развития экономики страны.

Трудовые миграционные процессы могут положительно влиять на экономические задачи развития государства и поддержание показателей роста экономики внутри страны. Тем не менее, некоторые факторы миграции могут привести к застою состоянию экономики, то есть к стагнации.

На сегодняшний день мигранты не имеют достаточного уровня квалификации и им приходится занимать непрестижные рабочие места с маленькой заработной платой, что не способствует развитию и росту экономики. Вывоз капитала мигрантами за рубеж замедляет инновационные потенциалы экономического развития.

России необходимо улучшить состояние пограничного контроля для борьбы с незаконной миграцией. Так как привлечение рабочей силы из-за рубежа ведет к бесконтрольному въезду на территорию России граждан из стран с неразвитой экономикой. Одним из главных факторов международной экономики является трудовая миграция, роль которой в мировом развитии увеличивается.

Миграционная политика напрямую влияет на экономику страны. Так, например, при избытке иммигрантов удельный вес российских кадров будет сокращаться, что может привести к нехватке рабочих мест, безработице. С другой стороны, чем больше трудового капитала, тем больше увеличивается

уровень потенциального ВВП. Также увеличение предложения на рынке труда способствует увеличению объема инвестирования, что, в свою очередь, дает импульсы для роста реального ВВП.

В Российской Федерации необходимо провести ряд проектов в поддержку развития образования и науки. Нужно поддержать интерес молодых людей, создать условия необходимые для их дальнейшей научной карьеры. Создание крепкой материальной базы может заинтересовать молодых людей оставаться работать в своих родных городах. Но в то же время только создание материальной базы не может предотвратить полностью «утечку мозгов», нужно повысить социальный статус молодого ученого и специалиста, изменить к нему то негативное отношение со стороны работодателя, которое сложилось в современном обществе. Нужно с детства воспитывать у ребенка патриотические чувства к своей родной стране. Также нужно стимулировать возвращение ученых и квалифицированных рабочих. Например, необходимо повысить заработную плату, создать условия для профессионального роста и карьеры, информационные и коммуникационные возможности, необходимо приобрести современное оборудование.

Система экономических связей, возникающих между государствами в связи с миграцией, сопровождается потоком товаров и капиталов, выплат субсидий странам, экспортирующим рабочую силу. Для стран, которые принимают рабочую силу, это может привести к повышению конкурентоспособности её товаров вследствие уменьшения издержек производства, связанных с более низкой ценой иностранной рабочей силы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Базыленко Т. Влияние службы занятости на предпринимательскую активность безработных// Человек и труд. 2012. № 5. С. 28-32.
2. Вишнякова В. А. Проблемы трудовой миграции в сфере занятости кризисного состояния// Соц. политика и социология. 2010. № 10. С. 109-114.
3. Смитиенко Б. М. Мировая экономика- 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2011. 590 с.
4. Миграция рабочей силы // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики по РБ. URL: http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat/resource/(дата обращения: 21.02.2016).
5. Статистика иммигрантов из стран // Официальный сайт Федеральной миграционной службы России. URL: <http://www.fms.gov.ru/>(дата обращения: 20.02.2016).

Крутина Е. Ю., Латыпов Р. Р.

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

ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА ПО ОПЕРАЦИЯМ НА РЫНКЕ МБК

Аннотация: В статье рассматривается ситуация на российском рынке межбанковских кредитов в период 2008-2014 гг., а также методика оценки и регулирования кредитного риска по операциям, проводимым на рынке межбанковского кредитования.

Ключевые слова: межбанковский кредитный рынок, кредитный риск, рейтинг, лимитирование, резервирование.

Рынок межбанковского кредитования играет важную роль в успешной деятельности коммерческих банков. Межбанковское кредитование представляет собой привлечение и размещение на договорных началах между банками свободных денежных ресурсов в форме депозитов и кредитов. Постоянный доступ к межбанковским ресурсам обеспечивает поддержание ликвидности банков, бесперебойное выполнение обязательств, размещение временно свободных денежных средств и др.

Российский рынок межбанковского кредитования (далее – МБК) реагирует сильнее на изменения внешней экономической среды. Это связано с тем, что рынок МБК – это преимущественно рынок краткосрочных заимствований. Поэтому ставки по межбанковским кредитам, а также предпочтения участников рынка формируются и обновляются под влиянием текущей ситуации на рынке раньше и быстрее, чем на других сегментах финансового рынка. Также важным является то, что межбанковские кредиты являются одним из главных источников краткосрочных заимствований. Ставки по межбанковским кредитам, в отличие от условий и ставок других финансовых инструментов, могут реагировать на изменения на рынке капитала быстрее.

Динамика объемов межбанковских кредитов представлена в табл. 1.

Таблица 1

Объем межбанковских кредитов на 01.01.2008 - 01.01.2014 гг., млрд руб [6]

Дата	Кредиты, депозиты и прочие привлеченные средства, полученные кредитными организациями от Банка России		Кредиты, депозиты и прочие средства, полученные от других кредитных организаций	
	в млн.руб	в % к пассиву	в млн.руб	в % к пассиву
01.01.2010	1423,1	4,8	3117,3	10,6
01.01.2011	325,7	1,0	3754,9	11,1
01.01.2012	1212,1	2,9	4560,2	11,0
01.01.2013	2690,9	5,4	4738,4	9,6
01.01.2014	4439,1	7,7	4806,0	8,4

За период с 01.01.2008 г. по 01.01.2014 года величина кредитов, полученных от Банка России, увеличилась больше, чем в 130 раз. За аналогичный период величина кредитов, полученных от других кредитных организаций, тоже увеличилась, но только в 1,7 раз. При этом доля привлеченных средств, полученных от Банка России, в пассиве кредитных организаций увеличилась на 7,5 п. п. Доля привлеченных средств, полученных от других кредитных организаций, наоборот, уменьшилась на 5,5 п. п.

Темпы развития рынка МБК во многом были обусловлены операциями российских коммерческих банков с иностранными банками (в большей степени – операции по привлечению денежных средств). В начале августа 2008 г. наблюдалось максимальное значение объема чистого привлечения денежных

средств российскими банками на мировом денежном рынке. Однако в период кризиса 2008 активность российских банков на внешнем рынке снизилась из-за возросших валютных и процентных рисков. В 2009 году наблюдается резкое увеличение объема межбанковских кредитов, выданных Банком России, что связано с мерами Банка России по поддержке банковского сектора. Также произошло увеличение доли долгосрочных заимствований на внешнем рынке межбанковского кредитования, которое, с одной стороны, способствовало уменьшению риска ликвидности кредитных организаций, с другой же сопровождалось увеличением валютного риска.

В 2010-2011 гг. ситуация на внутреннем рынке МБК была довольно стабильной. Улучшение финансового положения банков и проведение мероприятий по санации проблемных банков повлияло на восстановление доверия между банками.

Однако банки по-прежнему продолжали вести довольно осторожную политику операций на межбанковском рынке, увеличивая объем размещаемых денежных средств в банках-нерезидентах и сокращая объем привлеченных от них кредитов. В 2011 г. наблюдалось уменьшение объема привлеченных средств от Банка России и увеличение привлечения средств от других кредитных организаций. Однако с 2012 г. и до 2014 г. наблюдается обратная тенденция. В 2014 году после отзывов лицензий Банком России кредитные организации стали меньше кредитовать друг друга из-за потери доверия, особенно в отношении средних и малых банков.

Операции на рынке МБК позволяют кредитным организациям эффективно распределять финансовые ресурсы и вместе с тем способствуют снижению риска ликвидности. Однако осуществление межбанковских операций связано и с определенным кредитным риском. Это риск связан с возникновением потерь вследствие неполного или несвоевременного исполнения обязательств банками-контрагентами.

Управление кредитными рисками осуществляется в несколько этапов:

1. Идентификация риска – выявление возможных потерь;
2. Оценка риска, которая включает в себя качественную оценку – определение кредитоспособности заемщика и присвоение рейтинговой оценки, вероятностную оценку – определение вероятности дефолта, количественную оценку – VaR-анализ (основан на концепции ValueatRisk) на уровне кредитного портфеля;
3. Регулирование риска с помощью разработки и проведения мероприятий с целью снижения риска: передача риска третьему лицу (хеджирование, страхование, обеспечение) или оставление риска на собственном удержании (резервирование, лимитирование, диверсификация портфеля активов или обязательств) [1];
4. Мониторинг риска, т.е. совокупность действий по наблюдению за изменениями финансового состояния контрагентов.

Существуют различные методики оценки финансового положения банков, включающих наборы количественных и качественных коэффициентов,

позволяющих выявить проблемные банки и разработать мероприятия по уменьшению риска. Поэтому каждый банк выбирает методику наиболее подходящую его целям и задачам индивидуально.

Подробнее рассмотрим этапы качественной оценки риска и регулирование риска в форме резервирования и лимитирования.

Важной частью деятельности банка на рынке МБК является оценка кредитоспособности банков-контрагентов, которая позволяет эффективно управлять кредитным риском, ликвидностью банка и координировать деятельность подразделений на рынке межбанковских операций. Кредитный рейтинг – интегральная оценка кредитоспособности заемщика, включает в себя оценку отдельных характеристик кредитоспособности клиента, совокупность которых составляет итоговую рейтинговую оценку [1].

Расчет рейтинга состоит из системы количественных и качественных показателей. Оценка финансового риска осуществляется на основе данных регулярной отчетности: формы 101 - Данные оборотной ведомости по счетам бухгалтерского учёта, формы 102 - Отчёт о финансовых результатах и формы 134 –Расчёт собственных средств (капитала), размещаемой на официальном сайте Банка России, а также на основе данных международных рейтинговых агентств (S&P, Moody's, Fitch).

Рейтинг определяется путем анализа таких финансовых показателей, как коэффициенты надежности, коэффициенты ликвидности, коэффициенты рентабельности, коэффициенты качества ресурсной базы. Далее к полученным значениям показателей применяется нормирование путем деления финансовых показателей банка-контрагента на соответствующие нормативные показатели (показатели оптимально надежного банка) [4].

Рассмотрим некоторые, выбранные для анализа финансового состояния банка-контрагента, финансовые показатели.

Коэффициенты, характеризующие надежность банка-контрагента:

- общий коэффициент надежности определяется как отношение собственного капитала банка к рисковым активам и характеризует защищенность рисковых активов собственным капиталом банка;

- коэффициент защищенности капитала определяется как соотношение защищенного капитала банка к собственному. Определяет долю активов, размещенных в недвижимости, оборудовании и т.п.

Коэффициенты ликвидности:

- коэффициент мгновенной ликвидности (отношение ликвидных активов банка к обязательствам до востребования);

- коэффициент текущей ликвидности (отношение суммы ликвидных активов и защищенного капитала банка к суммарным обязательствам);

- коэффициент ликвидных активов (отношение ликвидных активов банка к рисковым активам банка).

Коэффициенты рентабельности:

- капитала;

- активов.

Коэффициенты ресурсной базы:

- соотношение суммы срочных обязательств банка и собственного капитала к корпоративным кредитам;
- отношение безрисковых вложений к рисковому активам;
- соотношения заемного и собственного капитала;
- соотношения средств на расчетных и корреспондентских счетах к рисковому активам [4].

Оценка бизнес-риска осуществляется путем анализа информации, содержащейся в годовом отчете банка-контрагента, публикациях в СМИ, о положении на рынке банка-контрагента, деловой репутации, составе акционеров и др. Оценка бизнес-риска банка-контрагента базируется на оценке трех групп показателей: качество управления, деловая репутация и положение на рынке. Качество управления оценивается путем выявления состава и структуры собственников банка, квалификационного уровня руководства, текучести кадров, анализа качества учета, рациональности организационно-управленческой структуры банка. Деловая репутация характеризуется общественным мнением в отношении банка, публикациями в СМИ, различными наградами, рейтингами, наличием признаков внешнего фондирования и т.д. Положение банка-контрагента на рынке оценивается путем анализа региональной, кредитной, клиентской политики банка, существующих рейтингов и комментариев аналитиков рейтинговых агентств и др.

Каждая из трех групп показателей на основе проведенного анализа характеризует банк-контрагент с помощью следующих оценок: «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Резервирование и лимитирование обычно используются чаще других методов управления кредитным риском при проведении межбанковских операций.

Коммерческие банки создают резервы с целью компенсации ожидаемых потерь по ссудам и другим рискованным активам. Резервы относятся к расходам банка, поэтому для использования резервирования как метода управления кредитным риском банк должен обладать достаточными собственными средствами, а также адекватно и наиболее точно оценить возможные потери.

Определение резерва на возможные потери по ссудам формируется на основе внутренней политики банка и Положения Банка России №254-П и состоит из нескольких этапов:

- оценка уровня финансового риска, бизнес-риска и кредитной истории банка-контрагента;
- вынесение профессионального суждения об уровне кредитного риска путем присвоения кредитного рейтинга банку-контрагенту;
- на основе полученного кредитного рейтинга и результатов оценки качества обслуживания долга определяется категория качества ссуды (стандартная, нестандартная, сомнительная, проблемная, безнадежная) и соответствующая величина резерва на возможные потери по ссуде;
- расчет величины минимального резерва с учетом обеспечения [1].

Для установления лимитов на активные операции с банками-контрагентами базовой величиной для расчета является собственный капитал банка на последнюю расчетную дату. Банками используется шкала соответствия рейтинга и лимита, в которой значение рейтинга трансформируется в величину кредитного лимита в процентах. Далее для расчета значений максимального и минимального лимита используется произведение базовой величины и величин, соответствующих максимальному и минимальному значению кредитного лимита (выраженного в процентах) банка [4].

С помощью такого метода управления кредитным риском, как лимитирование, достигается уменьшение проявления риска посредством ограничения абсолютной величины ссуды, подверженной кредитному риску. Лимиты представляют собой внутренние нормативы кредитных операций коммерческого банка и могут устанавливаться на отдельного заемщика, группу заемщиков, отдельные банковские продукты, отрасли экономики и регионы [1].

Коммерческий банк устанавливает два вида внутренних лимитов по операциям на рынке межбанковского кредитования: совокупный лимит по банку-контрагенту, который определяется в соответствие с выбранной методикой оценки кредитоспособности банка-контрагента, и лимит кредитования под залог, который зависит от характеристик залогового имущества.

В зависимости от кредитного рейтинга и сроков кредитования распределяется значение совокупного лимита на банки-контрагенты. Банк составляет дифференцированную шкалу «рейтинг-лимит» с учетом требований Банка России по нормативу Н6 (максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, максимальное значение – 25 % от размера собственного капитала кредитной организации), также должна приниматься во внимание величина собственного капитала банка-контрагента.

Таким образом, из-за чувствительности рынка МБК к изменениям внешнеэкономической ситуации операции, проводимые кредитными организациями на данном рынке, связаны с определенным кредитным риском. Для эффективного управления кредитным риском банкам необходимо проводить оценку кредитоспособности банков-контрагентов с помощью анализа финансовых показателей, а также разрабатывать мероприятия по снижению риска, такие как создание резервов на возможные потери или установление лимитов по операциям на рынке МБК.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шаталова Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск-менеджменте. М. : КНОРУС, 2015 .166 с.
2. Коваленко О. В. Особенности функционирования российского рынка МБК в период глобального финансового кризиса // Деньги и кредит .2010. N 7 . С. 21-28.
3. Егоров А. В. Трансформация российского межбанковского кредитного рынка после глобального финансового кризиса // Деньги и кредит. 2011. N 8. С. 29-34.
4. Шамин Д. Оценка кредитных рисков // Бухгалтерия и банки. 2014. № 12. С. 37-42.

Магафурова Э. И., Филиппова Ю. В.

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

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СПОСОБЫ ОЦЕНКИ И ПРОЦЕССОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрены понятия кредитного портфеля, его оценка, а также методы оптимизации кредитного портфеля. Также представлен подход к оценке качества ссуд и порядок формирования резерва на возможные потери.

Ключевые слова: кредитный портфель, качество ссуды, доходность, риск, ликвидность, кредитная политика, оптимизация, диверсификация, нормативы кредитного риска.

В современных условиях жесткой конкуренции на рынке банковских услуг коммерческим банкам необходимо постоянно бороться за своих клиентов и их ресурсы посредством предложения новых банковских продуктов и услуг.

Выбранная тема актуальна тем, что от качества кредитного портфеля коммерческого банка в значительной степени зависит эффективность его кредитной деятельности.

Следовательно, процесс управления кредитным портфелем и его оптимизации представляет собой важный элемент банковского менеджмента. Банкам для оперативного управления своими ресурсами необходимо максимально эффективно формировать, управлять и оптимизировать свой кредитный портфель.

Для того, чтобы раскрыть в полной мере сущность кредитного портфеля и процесс его оптимизации необходимо дать определение понятию «кредитный портфель», а также определить его значение и рассмотреть основные методы анализа и оценки кредитного портфеля.

В экономической литературе он определяется как совокупность активов и пассивов банка, что в свою очередь, означает совокупность его активных и пассивных операций. В узком смысле, кредитный портфель можно охарактеризовать как совокупный объем кредитных вложений банка, то есть характеристика структуры и качества выданных ссуд, классифицированных по важнейшим критериям [1].

В состав кредитного портфеля включаются различные виды кредитных операций, которые различаются по объектам и субъектам кредитования. Если говорить об основных видах кредитов, которые включаются банками в кредитный портфель, то ими являются коммерческий, потребительский, инвестиционный, вексельный и ипотечный кредиты.

Для выявления негативной тенденции в деятельности банка и принятия соответствующих решений могут использоваться математические и инструментальные методы. В свою очередь, для моделирования кредитных портфелей используется разнообразный перечень подходов, из них можно

выделить нормативный, который основан на установленных Банком России ограничениях по выполнению обязательных нормативов.

В Инструкции 110-И для оценки банковского кредитного портфеля Банком России установлены нормативы кредитного риска: Н6 (максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков), Н7 (максимальный размер крупных кредитных рисков), Н9.1 (максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам), Н10.1 (совокупная величина риска по инсайдерам банка) [2]. Т.о. нормативный метод, основанный на обязательных нормативах ЦБ РФ, позволяет оценить уровень риска только в текущем периоде и не предусматривает его определение на перспективу, а это в свою очередь, является немаловажным фактором с позиции управления рисками. Поэтому для принятия стратегических решений по управлению рисками, банки разрабатывают собственные способы оценки кредитного портфеля, так как существующие на законодательном уровне методики в области оценки кредитного портфеля банка не всегда удовлетворяют его потребностям.

Анализ кредитного портфеля представляет собой систематическое изучение и наблюдение за кредитной деятельностью банка. Технические приемы анализа представляют собой статистические приемы обработки показателей, т.е. совокупность способов, применяемых для обработки использования имеющейся информации. К ним относятся сравнение, группировка, расчленение, балансовая увязка, коэффициенты, средние величины, составление аналитических таблиц, графиков, диаграмм и т.д.

Способы оценки кредитного портфеля включает следующие элементы:

1. Оценка качества кредитов, составляющих кредитный портфель.
2. Определение структуры портфеля на основе качества кредитов и оценка этой структуры на основе изучения ее динамики.
3. Определение достаточной величины резервов для покрытия убытков по ссудам на основе структуры кредитного портфеля.

Качество кредитного портфеля в целом зависит от качества каждой отдельной ссуды или однородных ссуд, входящей в его состав (Табл. 1).

Таблица 1

Определение категории качества ссуды с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания долга [3]

Обслуживание долга \ Финансовое положение	Хорошее	Среднее	Неудовлетворительное
Хорошее	Стандартные (I категория качества)	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)
Среднее	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)
Плохое	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)	Безнадежные (V категория качества)

Стандартные подходы к оценке качества ссуд, обязательные к применению всеми кредитными организациями, установлены Банком России в Положении № 254-П.

Качество ссуды оценивается, исходя из финансового положения заемщика и его способности обслуживать основной и процентные долги.

Данная оценка позволяет банку принять решение о формировании резерва на возможные потери в целях минимизации отрицательного эффекта потенциального дефолта заемщика на финансовое состояние банка (Рис. 1).

Процесс оптимизации кредитного портфеля предполагает определение долей портфеля, отведенных для каждого вида вложений, в основе которого лежит принцип оптимального соответствия между величиной ожидаемого дохода, уровнем риска и ликвидности. Кредитный риск, связанный с кредитным портфелем, — это риск, обусловленный неспособностью или нежеланием партнера действовать в соответствии с условиями договора [4].

Для формирования оптимального кредитного портфеля банку важно выработать соответствующую кредитную политику - правильно выбрать рыночные сегменты, определить структуру деятельности.



Рис. 1. Категории качества кредитов и величина резервов, формируемых по каждой категории

Кредитная политика – это определение того уровня риска, который может взять на себя банк [5].

Она устанавливает параметры для ссудного портфеля в целом, а именно, какая доля ресурсов банка может быть использована для выдачи ссуд; какие типы кредитов могут выдаваться; какую часть кредитного портфеля могут составлять ссуды данного типа; приемлемая концентрация кредита по отдельным заемщикам и отраслям. Также она предполагает определение основных географических регионов бизнеса и лимиты на приобретение кредита.

Одним из основных способов достижения оптимального соответствия ожидаемого уровня доходности, риска и ликвидности по элементам структуры кредитного портфеля является диверсификация кредитного портфеля

коммерческого банка, которая осуществляется путем структурирования кредитов по различным критериям сегментирования портфеля.

Ликвидность кредитного портфеля позволяет оценить структуру кредитного портфеля по степени срочности кредитов. Стоит отметить, что чем меньше срок кредита, тем более ликвидным он считается. Увеличение сроков предоставления кредитов снижает ликвидность кредитного портфеля и увеличивает кредитный риск.

Таким образом, можно сказать, что на современном этапе экономического развития коммерческие банки самостоятельно определяют методики для оптимизации кредитного портфеля, при этом, им необходимо учитывать ограничения, установленные ЦБ РФ, по выполнению обязательных нормативов. Основными критериями оптимизации кредитного портфеля являются доходность, риск и ликвидность. Поэтому коммерческому банку необходимо составлять кредитную политику и формировать свой кредитный портфель, принимая в расчет данные показатели.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. М.: ИКЦ «ДИС», 2001. С. 169. Инструкция ЦБ РФ от 16.01.2004, №110-И «Об обязательных нормативах банков» (с учетом изменений и дополнений от 08.11.10) // Официальный сайт компании "Консультант Плюс". URL: <http://www.consultant.ru/search> (дата обращения: 11.01.2015).
2. Положение ЦБ РФ от 26.03.2004, №254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» (с учетом изменений и дополнений от 03.06.2010) // Официальный сайт компании "Консультант Плюс". URL: <http://www.consultant.ru/search> (дата обращения: 11.01.2015).
3. Жарковская Е. П. Банковское дело. М.: Омега-Л, 2010. 479 с.
4. Костерина Т.М. Кредитная политика и кредитные риски. М.: МФПА, 2005. 104 с.

Маликов Д. А., Платонова Т. Н., Шангурова А. Г.

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

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В данной представлены теоретические основы оценочной деятельности, выявлены проблемы, присущие данному роду занятия, и проанализированы характерные особенности оценки различных видов собственности.

Ключевые слова: оценочная деятельность, оценка, собственность, проблемы развития.

Преобразования экономики России и переход на рыночные отношения потребовали формирование нового вида деятельности - оценочной. Оценочная деятельность является составной частью процесса реформирования экономики и создание правового государства. Зарождению правового регулирования оценочной деятельности в России послужило издание в 1991 году закона РФ от 3 июля 1991 г. №1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации». В законе было установлено, что

определение начальной цены для продажи предприятия по конкурсу (на аукционе) или величины уставного капитала акционерного общества может производиться только в соответствии с методическими указаниями по оценке стоимости объектов приватизации, утверждаемые Госкомимуществом России.

В развитых странах, таких как США, Германия, Великобритания рынок оценки сформировался давно и зачастую этот бизнес является семейным, число оценщиков не велико, и в основном их деятельность направлена на цели страхования, налогообложения и лежат в основе фондового рынка.

В отличие от Запада, в России число оценщиков с каждым годом возрастает. Только в Республике Башкортостан в настоящее время оценочной деятельностью занимается более двухсот компаний и частных предпринимателей. Это обусловлено тем, что экономика страны находится на стадии становления рыночной системы, что неизбежно отражается большой потребностью в оценке материальных и нематериальных активов, то есть спрос порождает предложение.

Федеральный законот 29.07.1998 N 135-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» определяет правовые основы регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки. В статье 3 данного ФЗ под таковой понимается «деятельность субъектов оценочной деятельности, которая направлена на установление в отношении объектов оценки рыночной или иной стоимости. Под рыночной стоимостью объекта оценки понимается наиболее вероятная цена, по которой данный объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства»[5]. Определение рыночной стоимости имущества является затруднительным процессом, т.к на конечный результат влияет множество факторов. Неправильная оценка собственности юридических лиц и отклонения цены сделки от рыночной более чем на 20% может послужить поводом для налоговых разбирательств.

В соответствии со статьей 4 «субъектами оценочной деятельности признаются физические лица, являющиеся членами одной из саморегулируемых организаций оценщиков и застраховавшие свою ответственность в соответствии с требованиями настоящего Федерального закона (далее - оценщики). Оценщик может осуществлять оценочную деятельность самостоятельно, занимаясь частной практикой, а также на основании трудового договора между оценщиком и юридическим лицом»[5].

К основным целям оценки можно отнести: отражение в отчетности, купля-продажа, мена; проведение аукционов, конкурсов, торгов; сдача имущества в аренду, лизинг; залог, раздел, наследование или дарение; страхование; исчисление налогов, государственных пошлин или сборов; приватизация, конфискация, ликвидация или национализация; разрешение имущественных споров; передача прав собственности; внесение имущества

в уставный капитал и определение доли имущественных прав, а также возмещение ущерба.

Имеется несколько причин для того, чтобы как можно больше профессиональных экономистов России принимали разработку проблем, связанных с оценкой собственности в сферу своих научных практических интересов. Первый - это почти повсеместное неэффективное управление объектами собственности в России.

В 90-е годы, когда начался быстрый и резкий процесс передачи государственного имущества в частные руки, возникла потребность в специалистах по оценочной деятельности.

Сложность и однобокость учебных материалов – одна из проблем, связанных с оценочной деятельностью. Многие литературные источники ориентированы на подготовленную, но малочисленную аудиторию слушателей. Во всех учебниках по оценке собственности, акцент делается на то, что данный вид услуг могут оказывать только специалисты (оценщики) работающие на платной основе. С таким подходом, мягко говоря, нельзя согласиться. Оценка собственности не элитарное знание, требующее особого таланта, носителем которого являются только оценщики. Если только одна сторона разбирается в деталях оценки, всегда будут существовать реальная угроза завышения или занижения данной стоимости, предвзятости оценки. В силу же платности услуг оценщиков (не дешевых) их привлечение может быть обосновано только Законодательством или же экономической целесообразностью [1].

Поскольку назначением оценки собственности является повышение эффективности управления собственностью, то оценивать свою собственность должен уметь каждый собственник. Поэтому речь должна идти о формировании системы знаний по оценке собственности, доступной абсолютно всем собственникам, в том числе и населению, которое должно быть подготовлено к проведению сделок с объектами своего движимого и недвижимого имущества. То есть, по возможности, должны быть выделены разделы дисциплины по «Оценки собственности», ориентированные на обучение всех желающих самостоятельно использовать этот механизм более эффективного управления собственностью, и разделы, которые предназначены для подготовки профессиональных оценщиков.

Еще одной проблемой, но уже, на наш взгляд, решенной, является ответственность оценщиков за свою деятельность. Часто в процессе оценки возникают споры, которые нередко доходят до судов из-за ошибок, допущенных оценщиком в процессе профессиональной деятельности. Зачастую, лицо, производившее оценку, не имеет материальных возможностей для покрытия убытков, которое оно принесло заказчику, ведь судебные иски могут исчисляться миллионами рублей. На сегодняшний день законодательством предусмотрено страхование гражданской ответственности оценщиков. Данное условие является обязательным для получения лицензии на право заниматься оценочной деятельностью.

В России сложилось узкое представление о субъектах оценки, и к услугам профессионалов обращаются лишь по требованию суда или при продаже собственности, принадлежащей юридическим лицам.

Все это позволяет сделать вывод о том, что курс по оценке собственности относится к числу наиболее динамично развивающихся, расширяющихся по объему осваиваемой информации и перерабатываемых с целью вовлечения в процесс обучения менее подготовленных, чем реальных собственников, определяющих темпы экономического развития России.

При оценке собственности целесообразно выделить восемь основных видов собственности (Табл. 1).

В соответствии с этой классификацией проводится оценка собственности.

Если оценка имущества юридических и физических лиц ведется достаточно успешно, в соответствии этой классификации пока не имеет развитие только оценка имиджа и репутация человека.

Большинство экспертов обращают внимание и на тот факт, что нематериальные активы в России практически не оцениваются.

Таблица 1

Классификация видов собственности как объектов оценки

Виды собственности	
Собственность юридических лиц	Собственность физических лиц
1. Юридическое лицо как объект собственности	1. Недвижимость
2. Материальные активы (имущество)	2. Движимое имущество
2.1. Недвижимость (земельные участки и сооружения)	3. Личное имущество
2.2. Движимое имущество (машины и оборудование, ценные бумаги)	4. Имидж и репутация человека
3. Нематериальные активы	

В качестве примера можно привести сделку по продаже завода «Стинол» в Липецкой области.

По словам Марко Милани, управляющего директора итальянской компании Mertonі Elettrodomestici, «При покупке завода холодильников «Стинол», обеспечивающего более половины внутреннего рынка, стоимость брэнда не оценивалась», что безусловно, снизило доходы продавца от сделки.

В странах с развитой рыночной экономикой на нематериальные активы, в первую очередь на брэнды, приходится основная часть затрат в сделках по купле-продаже известных компаний.

По данным британского Института защиты торговых знаков в Великобритании только 30% рыночной стоимости компании отражается в балансе, все остальные составляют нематериальные активы: ноу-хау, патенты, деловая репутация, авторские права, брэнды. На значительную цену нематериальных активов указывают сделки по покупке компаний, имеющих известные брэнды. Этот вид оценки используется в мировой практике уже более 20 лет, но пока не получил распространения в России.

Мониторинг стоимости бренда, как и других нематериальных активов важен не только для его покупки или продажи. Оценка брендов актуальна также при проведении анализа эффективности затрат на рекламу по продвижению продукции.

Наиболее типичными случаями оценки объектов интеллектуальной собственности является:

- полная передача исключительных прав на объект интеллектуальной собственности или частичная передача прав во временное пользование;
- внесение интеллектуальной собственности в качестве вклада в УК;
- создание совместных предприятия и совместных производств;
- определение понесенного ущерба в случае нарушения прав на объект интеллектуальной собственности и последующего принудительного лицензирования;
- приватизация, реорганизация предприятия, а также страхование имущественного комплекса, в состав которого входят нематериальные активы;
- наследование и дарение;
- определение величины награждения автору интеллектуальной собственности.

Таким образом, все операции и сделки требуют знания стоимости объекта собственности. В рыночных условиях стоимость имущества не задается директивно, она зависит от факторов, тенденций и изменений в экономике и жизни обществ в целом, поэтому постоянно возникает необходимость в определении стоимости объектов собственности. Исходя из того, что оценочная деятельность в России развивается не так давно, остается возможность для создания и развития новых механизмов эффективного управления собственностью и усовершенствования оценочной деятельности в соответствии с международными стандартами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 29 июня 1998 г. №135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» // Официальный сайт компании "Консультант Плюс". URL: <http://www.consultant.ru/search> (дата обращения: 11.01.2016)
2. Приказ Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. N 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки (Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки)» // Официальный сайт компании "Консультант Плюс". URL: <http://www.consultant.ru/search> (дата обращения: 15.01.2016)
3. Приказ Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. N 297 «Об утверждении Федерального стандарта оценки (Цель оценки и виды стоимости)» // Официальный сайт компании "Консультант Плюс". URL: <http://www.consultant.ru/search> (дата обращения: 13.01.2016)
4. Григорьев В. В. Оценка объектов недвижимости: теоретические и практические аспекты. М.: ИНФРА-М, 2007. 320 с.
5. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка недвижимости. М.: Финансы и статистика, 2008. 496 с.

Манукян Ж. А., Платонова Т. Н.

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

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИ ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ И АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация: В статье рассмотрена применимость факторного анализа при оценке финансово-хозяйственной деятельности бюджетных и автономных учреждений. Актуальность исследования обусловлена относительной новизной нового финансового механизма и непроработанность методов его анализа. Представлена специфика отчетности данных видов некоммерческих организаций, ее отличие от отчетности коммерческих организаций. Предложены некоторые модели с использованием строк разных форм отчетности с учетом ее особенностей.

Ключевые слова: Бюджетные учреждения, автономные учреждения, факторный анализ, финансовая отчетность, финансово-хозяйственная деятельность.

В 2010-2011 гг. государством создается новый финансовый механизм для бюджетных и автономных учреждений. Федеральные законы № 83-ФЗ и № 239-ФЗ вносят ряд изменений в финансово-хозяйственную деятельность данных организационно-правовых форм. В результате перед ними возникает задача самостоятельного извлечения доходов от предоставляемых услуг, а также построения системы анализа и контроля в целях сокращения затрат и повышения доходности.

Одной из составляющих анализа финансово-хозяйственной деятельности является анализ бухгалтерской отчетности. 25 марта 2011 года Министерство Финансов РФ публикует Приказ № 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений». С этого момента возникает отдельный вид отчетности конкретно для вышеуказанных организационно-правовых форм. Она имеет ряд отличий от той, что составляется в коммерческих организациях и регулируется Приказом Минфина № 66н. Основными можно назвать:

1. Целевую направленность финансовой информации. Если отчетность коммерческих организаций составляется для текущих и потенциальных инвесторов, то автономные и бюджетные учреждения в первую очередь отчитываются перед учредителем, которого интересует не то, сколько извлечено доходов, а насколько успешно выполнено государственное задание и насколько учреждение готово вести свою деятельность в будущем. Поэтому в отчетности Приказа Минфина № 33н подробнее раскрывается состав активов, доходов и расходов учреждения, а конечным результатам (прибылям) уделяется меньше внимания.

2. Отсутствие одних форм отчетности и наличие других. У бюджетных и автономных учреждений нет отчета о движении денежных средств и об изменении капитала, зато есть план финансово-хозяйственной деятельности и отчет о его выполнении. Их следует учитывать при анализе, так как там, во-

первых, указаны суммы государственного финансирования и собственных доходов, в том числе и запланированных, во-вторых, в отчете об исполнении плана финансово-хозяйственной деятельности отражен факт наличия либо отсутствия дефицита и источников его покрытия. Так же в них подробно прослеживается экономическое содержание доходов и расходов, и не представляет труда рассчитать долю каждого их вида в общей сумме.

3. Другое содержание некоторых форм отчетов. В отчете о финансовых результатах деятельности бюджетных и автономных учреждений нет понятий выручки или прибыли. Причинами служит то, что по закону № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» прибыль не является конечной целью государственных (муниципальных) учреждений.

Вышеперечисленные различия позволяют сделать вывод, что применение существующих методов финансового анализа некорректно без дополнительных преобразований, учитывающих специфику бюджетных и автономных учреждений.

Факторный анализ является одним из наиболее распространенных методов анализа деятельности организаций. Применительно к бюджетным и автономным учреждениям учеными использовались различные его виды (балансовый, цепных подстановок и пр.) в части прогнозирования общехозяйственных расходов (пожарная безопасность, охрана труда, содержание имущества, инженерные сети, транспортные и прочие расходы).

В более широком смысле факторы, оказывающие влияние на государственные (муниципальные) учреждения, классифицировались на внешние и внутренние. В составе внутренних факторов предлагается группировка по функциональному признаку:

- Операционные, включающие руководящий состав, стратегию развития учреждения, его структуру, политику управления кадрами, основными фондами.
- Финансово-экономические, финансовый менеджмент, структура доходов, расходов, активов и пассивов.

Внешние разделяются на:

- Общие факторы: тип деятельности учреждения, уровень инфляции, состояние бюджетного сектора, денежно-кредитная политика.
- Рыночные: отраслевая принадлежность, спрос и предложение на рынке, занятый на нем сегмент.

Однако в целом факторный анализ бюджетных и автономных учреждений широкого распространения до сих пор не получил. Это связано с относительно недавним вводом нового финансового механизма.

Соответственно, задачей перед финансовыми аналитиками является создание новых либо трансформация традиционных методов финансового анализа государственных учреждений.

Технически отчетность бюджетных (автономных) учреждений и отчетность коммерческих организаций схожа, поэтому к ней применимы те же методы финансового анализа в общем виде.

В первую очередь, это коэффициенты, то есть отношение тех или иных строк отчетности друг к другу с целью прояснить определенный момент финансово-хозяйственной деятельности. Метод предполагает использование разных отчетов в зависимости от целей анализа. Представление сумм за несколько отчетных периодов позволяет оценить динамику изменений тех или иных показателей.

Применимость данного метода позволяет прибегнуть к более глубокому виду анализа – факторному. В коммерческих организациях наиболее распространенной факторной моделью является уравнение Дю-Понт, где рентабельность собственного капитала приравнивается к произведению рентабельности продаж, оборачиваемости активов и коэффициента капитализации (отношение активов к собственному капиталу).

Далее выясняется влияние каждого из факторов на исходный показатель. Основным преимуществом подобных моделей является их гибкость. Любой коэффициент можно представить в виде интересующих аналитика факторов в неограниченном количестве. Недостатком можно считать небольшие искажения во влиянии. Это будет видно, например, при перестановке множителей при использовании метода цепной подстановки.

Как было сказано выше, в анализе бюджетных и автономных учреждений факторный анализ так же может быть использован. Следует лишь определиться с целями исследования. Потенциальных партнеров автономного учреждения, например, будет интересовать структура доходов, их динамика и влияние каждого из них на общую сумму. Целями внутреннего контроля могут служить отклонения от плановых показателей доходов и расходов, движение денежных средств, степень износа основных фондов и т.д.

В целом можно выделить:

1. Краткосрочные задачи факторного анализа. К ним относится мониторинг движения денежных средств, текущих расходов и т.п.

2. Долгосрочные цели факторного анализа. Сюда входит контроль за использованием внеоборотных активов, включая возможные инвестиции, мониторинг доходов и расходов учреждения с целью их прогнозирования и т.д.

Для начала нужно построить модель по аналогии с уравнением Дю-Понт, чтобы продемонстрировать специфику отчетности бюджетных (автономных) учреждений. Если заменять показатели напрямую, получится следующее:

$$\frac{\text{ЧОР}}{\overline{\text{ФР}}} = \frac{\text{ЧОР}}{\text{Д}} * \frac{\text{Д}}{\overline{\text{А}}} * \overline{\text{ФР}} \quad (1)$$

где:

ЧОР – чистый операционный результат учреждения (аналог чистой прибыли коммерческих организаций – разница между совокупными доходами и расходами);

$\overline{\text{ФР}}$ – средневзвешенный финансовый результат (третий раздел баланса бюджетных (автономных) учреждений) – аналог собственного капитала коммерческих организаций;

Д – совокупных доходы учреждения;

$\overline{\text{А}}$ – сумма средневзвешенных активов учреждений.

Активы и финансовый результат берутся из баланса. Чистый операционный результат и совокупные доходы – из отчета о результатах финансовой деятельности.

Вышеизложенная модель отражает доходность учреждения и имеет смысл при анализе автономного учреждения его потенциальными контрагентами: банками, бизнес-партнерами и т.д. При использовании метода цепной подстановки или абсолютных разниц будет видно влияние доходов учреждения, его активов и собственных средств. Модель является наиболее приближенной к коммерческой стороне деятельности и не отражает напрямую влияние таких факторов, как зависимость от государства, выполнение социальных функций и т.д. Для этих целей следует создавать иные модели.

Как было сказано выше, отчетность учреждений сдается учредителю, которому важна информация об использовании (в т.ч. износе) основных средств, так как это напрямую влияет на выполнение государственного задания. Отразить этот момент можно с помощью следующей модели:

$$\begin{aligned} \frac{OC_{бал}}{OC_{ост}} &= \frac{НИ_{бал}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{ОЦДВ_{бал}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{ИИ_{бал}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{ПЛ_{бал}^{OC}}{OC_{ост}} = \frac{НИ_{ост}^{OC} + A_{НИ}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{ОЦДВ_{ост}^{OC} + A_{ОЦДВ}^{OC}}{OC_{ост}} + \\ &+ \frac{ИИ_{ост}^{OC} + A_{ИИ}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{ПЛ_{ост}^{OC} + A_{ПЛ}^{OC}}{OC_{ост}} = \frac{НИ_{ост}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{A_{НИ}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{ОЦДВ_{ост}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{A_{ОЦДВ}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{ИИ_{ост}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{A_{ИИ}^{OC}}{OC_{ост}} + \\ &+ \frac{ПЛ_{ост}^{OC}}{OC_{ост}} + \frac{A_{ПЛ}^{OC}}{OC_{ост}} \end{aligned} \quad (2)$$

где:

$OC_{бал}$ – балансовая стоимость основных средств;

$OC_{ост}$ – остаточная стоимость основных средств;

$НИ_{бал}^{OC}$ – балансовая стоимость недвижимого имущества;

$НИ_{ост}^{OC}$ – остаточная стоимость недвижимого имущества;

$ИИ_{бал}^{OC}$ – балансовая стоимость иного имущества;

$ИИ_{ост}^{OC}$ – остаточная стоимость иного имущества;

$ОЦДВ_{бал}^{OC}$ – балансовая стоимость особо ценного движимого имущества;

$ОЦДВ_{ост}^{OC}$ – остаточная стоимость особо ценного движимого имущества;

$ПЛ_{бал}^{OC}$ – балансовая стоимость предметов лизинга;

$ПЛ_{ост}^{OC}$ – остаточная стоимость предметов лизинга;

$A_{ИИ}^{OC}$ – амортизация иного имущества;

$A_{НИ}^{OC}$ – амортизация недвижимого имущества;

$A_{ПЛ}^{OC}$ – амортизация предметов лизинга;

$A_{ОЦДВ}^{OC}$ – амортизация особо ценного движимого имущества.

Данная модель полностью отражает степень износа основных средств по их видам в разрезе бюджетной классификации и позволяет отследить, какое оборудование или здание нуждается в модернизации. Числители можно разбить на конкретно здания, оборудование и т.п. Современное программное обеспечение позволяет без затруднений автоматизировать предложенную модель в целях мониторинга износа основных средств. Все показатели берутся

из баланса либо при дальнейшем разбиении – из внутренних учётных документов.

В статье приведен не исчерпывающий список моделей, которые можно создать в целях анализа деятельности бюджетных и автономных учреждений. Как и в случае с коммерческими организациями, количество и состав факторов будет зависеть исключительно от целей исследования. Классификации, которые требует Приказ Минфина № 33н, позволяют аналитикам выстраивать информативные модели. Сами учреждения могут привлекать к анализу данные внутреннего учета и добавлять показатели, которые не раскрываются во внешней отчетности.

При дальнейшей разработке данного вопроса возможно создание иных моделей на основе как бухгалтерской, так и управленческой отчетности бюджетных и автономных учреждений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Короева М. Р. Влияние налогового фактора на финансовое положение государственных и муниципальных учреждений образования // Вестник Финансового университета. 2013. № 6 (78). С. 48-58.
2. О некоммерческих организациях Федеральный закон от 12 января 1996 года № 7-ФЗ (ред. от 13 июля 2015 года): принят Государственной Думой 8 декабря 1995. // Официальный сайт компании "Консультант Плюс". URL: <http://www.consultant.ru/search> (дата обращения: 13.01.2016).
3. Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений // Официальный сайт компании "Консультант Плюс". URL: <http://www.consultant.ru/search> (дата обращения: 13.01.2016).
4. Смирнова А. С., Семенов А. И. Применение методов факторного анализа аддитивной модели для учета общехозяйственных расходов // Фундаментальные исследования. 2014. № 11-8. С. 1776-1780.
5. Шубина Т.В., Фролкин А.В. Возможность применения традиционных методов финансового анализа при оценке эффективности деятельности бюджетных и автономных // Микроэкономика. 2015. № 4. С. 46-52.

Назметдинова Л. Г., Утяшева К. Д., Фаткуллина Э. Р.

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

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: В данной статье рассмотрены основные подходы к определению банковских инноваций, приведена их подробная классификация, изучена проблема внедрения инноваций в банковском бизнесе, определены факторы, оказывающие влияние на степень их развития.

Ключевые слова: банковские инновации, приемы инновационного менеджмента.

Отношения банков с клиентами основаны на принципах партнерства. Это означает, что банки проявляют постоянную заботу не только о сохранении, но и

о приумножении капитала своих клиентов, предлагая им новые услуги, которые способствуют расширению финансово-хозяйственной деятельности, снижению издержек, развитию деловой активности и повышению ее доходности.

Другой причиной появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими и финансовыми институтами в условиях дерегулирования денежно-финансового рынка. Целью менеджеров банка становится диверсификация деятельности банка и превращение банка в финансовое предприятие, или «банк-дивиденд».

Банковские инновации могут быть специализированными и комбинированными. Новая банковская услуга – это деятельность по оказанию помощи или содействия клиенту в получении прибыли, способная приносить дополнительный комиссионный доход. В отличие от банковского продукта услуга может носить незавершенный характер.

Новый банковский продукт – комбинированная, либо нетрадиционная форма банковского обслуживания, создаваемая на основе маркетинговых исследований потребностей рынка. Новым банковским продуктом может быть и кредитно-финансовый инструмент.

По экономическому содержанию нововведения в банковской сфере (банковские инновации) можно подразделить на два типа: технологические и продуктовые. К технологическим инновациям относятся: электронные переводы денежных средств, банковские карты; к продуктовым – новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями в период их развития, либо изменения условий регулирования.

Ряд банковских продуктов не имеет четких законодательных регламентаций, или запретов и относится к категории «иные сделки». Это, прежде всего, сделки на денежно-финансовом рынке, связанные с производными финансовыми инструментами.

Генезис банковских инноваций свидетельствует о том, что технологические инновации открывают доступ конкурентным преимуществам банкам и способствуют развитию современной платежной системы. Труднее оценить роль финансовых инноваций. Если в стране отсутствует система регулирования процесса создания и использования новых финансовых инструментов, искажается их экономическая суть и цели применения, т.е. они становятся инструментами обхода существующих регламентаций в отношении традиционных продуктов.

В России производные финансовые инструменты, являясь объектом гражданского права, становятся способом перераспределения капитала. Они еще не получили своего четкого определения в гражданском законодательстве. Прямого указания на то, что банки работают на срочных рынках (форвард, опцион, фьючерс, своп и производные от них), в законодательстве нет, поэтому эти банковские инновации и следует рассматривать как «иные сделки».

Таким образом, при определении тенденций развития банковских инноваций необходимо учитывать, что объединяет и разъединяет с

экономической и правовой точек зрения следующие понятия: банковские услуги, банковские операции и сделки, банковский продукт.

Как синтетическое понятие банковская инновация, или совокупность новых банковских продуктов и услуг – это результат деятельности банка, направленной на получение дополнительных доходов в процессе создания благоприятных условий формирования и размещения ресурсного потенциала при помощи нововведений, содействующих клиентам в получении прибыли.

Разнообразие инноваций в современном банковском деле отражает их классификация, которая имеет общие и особенные черты, присущие деятельности банков отдельных стран. Мировая банковская практика выделяет следующие группы банковских инноваций, объединенных общностью целей: новые услуги, связанные с развитием денежно-финансового рынка, услуги по управлению денежной наличностью, инновации в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов. Общие категории банковских инноваций отражают наиболее существенные свойства отдельных видов банковских продуктов и услуг. Сравним некоторые виды новых продуктов и услуг, предлагаемых российскими и зарубежными банками.

Мировой опыт создания новых банковских продуктов и услуг – виды банковских инноваций [1]:

- банковские продукты на новых сегментах: инвестиции в недвижимость, страховой бизнес, финансовый лизинг, трастовые операции;

- инновации в новых областях денежно-финансового рынка, такие как: рынок коммерческих бумаг, финансовые фьючерсы, финансовые опционы, рынки некотируемых ценных бумаг;

- управление денежной наличностью и использование новой информационной технологии;

- услуги финансового посредничества, направленные на снижение операционных расходов и более эффективное управление активами и обязательствами: депозитные сертификаты, счета НАУ, депозитные счета денежного рынка;

- новые продукты в традиционных сегментах рынка ссудных капиталов: инструменты с «плавающей» процентной ставкой, свопы, облигации с глубоким дисконтом, серийные облигации и др., а также инструменты денежного рынка, имеющие характеристики как капитала, так и заемных денежных средств (ссуды и облигации участия, сертификаты инвестиций).

Процесс распространения банковских инноваций находится под влиянием ряда факторов, в том числе системы регулирования. Следствием различий в государственном регулировании банковской сферы отдельных стран стал запрет отдельных видов деятельности, законодательные ограничения, требования к достаточности капитала; в отдельных странах разграничительное законодательство находится в стадии становления.

Отечественный опыт разработки банковских инноваций опирается на мировую практику и банковское законодательство России. Это означает, что российские кредитные организации могут получать дополнительные доходы от

осуществления предусмотренных банковским законодательством сделок, которые дополняют банковские операции.

Отечественный опыт разработки банковских продуктов и услуг – виды банковских инноваций:

- инновационная деятельность, соответствующая мировым тенденциям развития банковского дела (нет запрета на лизинговую и инвестиционную деятельность, напротив, на страховой бизнес запретительные ограничения есть);

- выдача поручительств за третьих лиц, предусматривающих исполнение обязательств в денежной форме;

- осуществление доверительного управления (трастовые операции) денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами;

- приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме;

- проведение операций с драгоценными металлами и природными драгоценными камнями;

- внедрение в практику лизинговых операций;

- предоставление в аренду физическим и юридическим лицам специальных сейфов или помещения для хранения документов и ценностей;

- оказание консультационных и информационных услуг;

- развитие операций на денежно-финансовом рынке за счет «иных сделок», в том числе с производными финансовыми инструментами.

Банки заинтересованы модернизировать методики создания и поставки своих услуг с той целью, чтобы операционные расходы и цены на них довести до уровня соответствия конкурентной позиции. Разработка новых банковских продуктов и услуг – это процесс изменения стратегии банковской деятельности.

Стратегия должна быть определена и ориентирована на спрос (стратегия «быстрого реагирования») либо на предложение новых продуктов (стратегия «предложения»). В процессе внедрения банковских инноваций возможны неудачи, связанные с выбором той или иной стратегии, а также с отсутствием источников развития инноваций, незаинтересованностью высшего руководства, несоответствием между работой по изучению рынка, рекламой и исполнением услуги.

Вплоть до 80-х гг. прошлого века норма прибыли при кредитовании оставалась на достаточно высоком уровне, количество нововведений было ограничено законодательно, поэтому задача «быстрого реагирования» на изменения условий спроса в мировой банковской практике на первый план не выдвигалась.

В дальнейшем в процессе реализации стратегии быстрого реагирования выявились ее преимущества и обнаружились недостатки, которые важно знать при разработке банковских нововведений.

Преимущества стратегии быстрого реагирования. Такая стратегия позволяет выйти за рамки роли банка как финансового посредника и расширить

базу прибыльности за счет перехода от процентной маржи к комиссионной оплате, путем переключения внимания от маркетинга продукта к маркетингу потребителя.

Недостатки стратегии быстрого реагирования. В этих условиях перераспределение банковских ресурсов с традиционных видов деятельности на освоение новых продуктов может породить ситуацию нестабильности, падение роли старых источников доходов.

В конце 90-х гг. многие маркетологи, изучая рынок банковских услуг, остановились на таком маркетинговом инструменте, как разработка нетрадиционных продуктов и перспективная ориентация на неспецифическую банковскую деятельность. Большинство кредитных организаций стран с развитой банковской системой перешла в своей стратегии с ориентации на спрос к ориентации на регулирование спроса, или к стратегии «предложения».

Достоинства стратегии предложения новых продуктов. Особенностью банковских инноваций явилось то, что они в отличие от нововведений в других секторах экономики были более взаимообусловлены. Например, благодаря широкой компьютеризации инструменты управления денежной наличностью открыли путь к созданию нового продукта, основанного на полной интеграции текущих счетов, срочных депозитов, акций взаимных фондов.

Недостатки стратегии предложения новых продуктов. Эти недостатки связаны с тем, что банковская система уходит с рынка ссудных капиталов в другие сегменты денежно-финансового рынка, способствуя росту фиктивного капитала.

В целом стратегия разработки и предложения банковских инноваций основывается на концепции маркетинга: дифференциация услуг и сегментация рынка. Процесс разработки банковской инновации состоит из следующих этапов.

Первый этап – разработка новых идей с помощью экспертных оценок.

Второй этап – анализ соответствия новой услуги стратегии банка.

Третий этап – исследование потребностей банковских клиентов и наличие спроса на услугу.

Четвертый этап – оценка возможностей банка, его опыта и, как следствие, принятие решения.

Желательно, чтобы шаги, предпринимаемые банком по развитию новых продуктов, были объединены методикой оценки их эффективности.

В реальной жизни классификация банковских инноваций не является теоретической задачей, так как она связана с оценкой экономической целесообразности их внедрения и установлением тарифов на новые услуги и продукты. Для решения такого рода задач финансовый менеджмент банковских инноваций должен иметь методическую базу в виде методики оценки эффективности разработки новой услуги. Данная методика должна содержать:

– обоснование необходимости внедрения инноваций и методы рейтинговой оценки сравниваемых услуг;

- определение эффективности новой услуги на основе балльной оценки потенциала рыночного сектора с учетом конкуренции;
- методы сравнения полученного результата с учетом конкуренции.

Например, расчет суммарного балла новой услуги (БНУ) можно произвести по формуле:

$$БНУ = ПР - К - РСК \pm РСР, \quad (1)$$

где БНУ – суммарный балл инновации (услуги);

ПР – потенциал сектора рынка (региона);

К – оценка степени конкуренции;

РСК – реакция возможного сопротивления клиентов;

РСР – готовность руководства и оценка внутреннего сопротивления.

Сочетание основных элементов стратегии и методики управления инновациями в зарубежной практике отражено в формуле инноваций:

Финансовая инновация = ТОРКА + разумное своекорыстие.

Аббревиатура ТОРКА расшифровывается следующим образом:

Т – обозначает технологию,

О – ослабление регулирования, в том числе в области налогообложения,

Р – процентный риск,

К – конкуренцию, в виде борьбы за клиентов,

А – адекватность, или достаточность собственного капитала.

Разумное своекорыстие становится синонимом прибыльных возможностей банка.

Практика работы кредитных организаций свидетельствует о многообразии их инноваций. Банки, как известно, активно осуществляют расчетно-кассовые и депозитные операции в интересах клиентов. С самого начала своей деятельности они выполняли функцию хранения денег для ведения кассы своих клиентов. С самого начала своей деятельности они выполняли функцию хранения денег для ведения кассы своих клиентов. Новый продукт в этой традиционной сфере возникает в виде совокупности банковских операций (пакета услуг) под названием «услуги по управлению денежной наличностью».

Пакет услуг по управлению денежной наличностью включает в себя регулярное управление наличностью в интересах клиента, гарантирующее сохранение необходимого денежного и депозитного баланса в условиях более эффективного использования наличного капитала клиента.

В соответствии с мировой практикой новые услуги в сфере управления наличностью можно представить как «кэш-менеджмент», либо, иначе, – охарактеризовать этот продукт в виде новых технологических инноваций (операции с банковскими карточками). В современной отечественной практике управление наличностью еще не стало системой управления краткосрочной ликвидностью клиентов. Новые расчетные технологии развиваются в рамках совершенствования самой платежной системы России.

Движение инновации всегда связано с движением инвестиций, вложенных в эту новацию. Поэтому все приемы инновационного менеджмента

основаны на денежных отношениях, возникающих в процессе движения инноваций на рынке. Таким образом, общим содержанием всех приемов инновационного менеджмента является воздействие на инновации денежных отношений, возникающих между производителем или продавцом инновации, с одной стороны, и покупателем этой инновации с другой.

Воздействие приемов инновационного менеджмента может быть направлено на область производства и/или продажи нововведения. Эти направления определяются структурой инновационного процесса.

Приемы инновационного менеджмента можно разделить на следующие группы [2].

Приемы, воздействующие только на производство инновации.

Приемы, воздействующие как на производство, так и на реализацию, продвижение и распространение инновации.

3. Приемы, воздействующие только на реализацию, продвижение и распространение инновации.

Приемы, воздействующие только на производство инноваций, имеют своей единственной целью создание нового продукта или новой операции (технологии) с высокими качественными параметрами. К этим приемам относятся бенч-маркинг, способы маркетинговых исследований и планирование маркетинга инноваций.

Вторая группа приемов инновационного менеджмента охватывает такие приемы, как инжиниринг инновации, реинжиниринг инновации, бренд-стратегию.

В состав третьей группы входят ценовой прием управления, фронтинг рынка, мэрджер. Главная цель всех приемов этой группы – это ускорение продажи инноваций с наибольшей выгодой и эффективностью как в текущий момент времени, так и с большей отдачей от этой продажи в будущий период.

Ценовой прием управления в инновационном менеджменте представляет собой способ воздействия механизма цен на реализацию инновации.

Ценовой прием управления включает в себя два основных элемента:

- ценообразующие факторы, действующие на стадии производства инновации;
- ценовую политику, применяемую при реализации, продвижении и распространении инновации.

Эти элементы образуют структуру ценового приема управления.

Банковская инновационная деятельность ориентирована на гармонизацию интересов банка, потребителей и общества в целом в рамках создания продуктов и услуг более высокой ценности, чем у конкурентов. Управление работой по разработке стратегии внедрения банковских инноваций происходит на основе использования специальных инструментов. Под инструментами понимаются методы подготовки и принятия управленческих решений, методики прогноза и анализа информации, разработка математических моделей

и методов, которые дают возможность произвести комплексную оценку инновационного продукта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Миллер Л. Роджер, Ван-хуз Д. Дэвид. Современные деньги и банковское дело: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2014. 856 с.
2. Питер, С. Роуз. Банковский менеджмент: Пер. с англ. / Роуз С. Питер. – М.: Дело, 2012. – 412 с.

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Сборник научных трудов

Ответственный за выпуск XXXXXX

Подписано в печать 00.04.2016. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура TimesNewRoman.

Усл. печ. л. 00.0. Уч.-изд. л. 00.0.

Тираж 50 экз. Заказ №

ФГБУО ВПО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»

Редакционно-издательский комплекс УГАТУ
4500000, Уфа, К. Маркса, 12