

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

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Уфа 2017

Управление. Экономический анализ. Финансы: : сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Коцегуловой; Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: РИК УГАТУ, 2017. – 354 с.

Представлены статьи профессорско-преподавательского состава, аспирантов, научных сотрудников, а также для всех заинтересованных лиц.

Рассматриваются вопросы, раскрывающие современные тенденции совершенствования и развития функций системы управления, финансов и экономического анализа в различных сферах экономики.

Сборник адресуется широкому кругу читателей.

Материалы статей публикуются в авторской редакции.

Редакционная коллегия:

д-р экон. наук, проф. Россинская Г. М.

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

канд. экон. наук, доц. Криони О. В.

канд. экон. наук, доц. Пащенко С.Н.

Технический редактор ст. препод. Валиева В.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. УПРАВЛЕНИЕ.....	9
Валиева В. В., Вильданова Л. М. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	9
Галина Р. Р., Рахматуллина Ю. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА (ЭНДАУМЕНТ-ФОНДЫ) ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ.....	13
Гареева А. Р., Филиппова Ю. В. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	19
Гаффанова А. С., Сухов Д. В. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИМ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА.....	26
Гиздатуллина Л. Ф., Селезнева А. И. УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	31
Закиров Ф. Г., Криони О. В. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛИ ДЛЯ ВНЕШНЕГО ИНВЕСТОРА.....	35
Закирова А. К., Валиева В. В., Гильмутдинов В. В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНИМАЕМЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ.....	39
Пащенко С. Н., Файзуллин А. И. МИНИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ РЕМОНТА И ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	48
Смирнова А. О., Пащенко Н. И. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ФАКТОР РИСКА.....	50
Соловьева Е. Д. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО УПРАВЛЕНИЮ НИЗКОРЕНТАБЕЛЬНЫМИ МЕСТОРОЖДЕНИЯМИ.....	53

Сухова Н. А. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕООРУЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	57
Сухова Н. А., Трапезникова И. А. РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА.....	65
Тюлюпов Г. И., Шарипова Р. Н. ОБЗОР МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА.....	72
Чахоян Л. В., Валиева В. В. ФУНКЦИИ И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	76
2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....	79
Байбурин А. Т. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ.....	79
Валиева В. В., Винихина Д. В. НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	85
Гараева О. Р., Валиева В. В. ОТБОР КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	92
Гибадуллин Р. Р. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	97
Гимадиева Р. Р., Шарипова Р. Н. АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	102
Гомолко В. В., Гусева Г. Ю. ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ И ОЦЕНКА ЕГО КАЧЕСТВА.....	106
Гусева Г. Ю., Мажитова И. Р. ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ.....	110

Закирова А. К., Валиева В. В., Платонова Т. Н. ОСНОВНЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.....	113
Зиннатулина А. Р., Шарипова Р. Н. АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	120
Касымова Л. В., Фаткуллина Э. Р. ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	124
Маликова Н. Х., Стрельцов М. А. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ.....	129
Марданова А. Ф., Хасанов М. А. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ФИРМЫ, ФАКТОРЫ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ.....	136
Марданова Д. Р., Шарипова Р. Н. АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	142
Монахова О. В., Селезнева А. И. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	147
Мусина Э. А., Шарипова Р. Н. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	154
Набиуллин А. А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ.....	158
Передерей А. В., Передерей В. Ю., Назметдинова Л. Г. ОЦЕНКА И МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	162
Рахматуллина А. И., Пащенко С. Н. МЕТОДИКА ОПЕРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА.....	168
Назметдинова Л. Г., Садырова Р.Р., Селезнева А.И. ДВУХКОМПОНЕНТНАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	172

Пащенко С. Н. Хасанова А. Р. ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА.....	178
Семенова К. А., Филиппова Ю. В., Шарипова А.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	183
Тахаутдинова С. С., Валиева В. В. ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	191
Фатихова Э. Ф., Филиппова Ю. В. ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	195
Хасанов М. А. НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О ВЫДАЧЕ КРЕДИТА.....	199
Юртова А. А., Валиева В. В. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	206
3. ФИНАНСЫ.....	212
Абзалова Р. И., Валиева В. В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	212
Агафонов Н. А., Криони О. В. ОПИСАНИЕ МЕТОДОВ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ И РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ.....	219
Адиятуллина Э. Р., Нуриахметова Г. И., Пащенко С. Н. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	222
Адршина Л. Р., Валиева В. В. СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ.....	227
Арсланова А. Р., Латыпов Р. Р. СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ КАК ИСТОЧНИК РЕФИНАСИРОВАНИЯ ВЫДАЧИ НОВЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ.....	231

Балтыров В. А., Закирова З. А. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ 1998, 2008 и 2015 гг. РОССИИ.....	238
Валиева В.В., Максимова А. Г. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	244
Галимов Т. С. КАК ПРЕОДОЛЕТЬ РЕСУРСНОЕ «ПРОКЛЯТИЕ» И ВОЗОБНОВИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ.....	248
Галимова М. П. РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	257
Галиуллин Д. Ф. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА.....	265
Ганзвинд К. В., Шарипова Р. Н. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЯДА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ.....	271
Гусева Г. Ю., Сулейманова Л. З. ПРАВОВАЯ БАЗА В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	278
Исламова Г. М., Пащенко Н. И. ПРОБЛЕМА КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.....	284
Крупина Е. Ю., Латыпов Р. Р. ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	288
Кулакова Ю.С., Пащенко С.Н., Шарипова Э.Ф. КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	295
Маханько О. М. ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ.....	299
Микрюкова К. В., Пащенко Н. И. РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ.....	307
Орлова Т. А., Криони О. В. ИНВЕСТИЦИИ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ. ОБЗОР НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ПФО.....	312

Плеханова Д. А. НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР РОСТА СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ.....	317
Романова О. В., Яматина Т. В. ЭНЕРГОАУДИТ КАК НОВЫЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОЙ КОМПАНИИ.....	323
Русаков А. С., Пащенко С. Н. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ.....	330
Созыкина А. А., Пащенко С. Н. ВОЗМОЖНОСТЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ НА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	335
Тимашева А.А., Селезнева А. И. ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА.....	340
Хабибрахманова Ю. Р. ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА.....	345
Хаматдинова Р.Ф. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	349

1. УПРАВЛЕНИЕ

Валиева В. В., Вильданова Л. М.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация: В данной статье рассмотрена взаимосвязь эффективности деятельности строительных предприятий от уровня диверсификации производства. Выявлена проблема оценки эффективности диверсификации производства для предприятий строительных отраслей в условиях кризиса. Оценку эффективности диверсификации производства предлагается проводить на основе специализированных показателей, которые включают в себя как качественные, так и количественные оценки.

Ключевые слова: диверсификация, эффективность, оценка.

Динамическое развитие окружающей среды, а также растущей конкуренции побуждают предприятия искать новые методы и способы приспособления к сложным и меняющимся условиям. Одним из таких методов является расширение сферы деятельности предприятия или диверсификация. Однако комплексная стратегия диверсификации является спорной, так как в результате компания получает большую прибыль, либо остается с большими потерями. Несмотря на то, что данный способ адаптации к постоянно меняющимся условиям среду широко применяется по всему миру, возникает множество проблемных вопросов, связанных с диверсификацией. Они непосредственно связаны со способами измерения эффективности диверсификации, определения ее оптимального уровня, влияния на управление предприятием и т.д. Важно также, определить влияние диверсификации на эффективность деятельности предприятия и его финансовую устойчивость.

Большинство российских строительных компаний являются многопрофильными на сегодняшний день. Строительные компании, работающие на рынке жилищного строительства, все чаще заявляют о диверсификации своего бизнеса. Однако исследования, посвященные проблеме диверсификации предприятий строительной отрасли, являются «дефицитными». Некоторые из них направлены на определение

оптимального уровня диверсификации. Также остается неизученным вопрос зависимости эффективности деятельности предприятия от уровня диверсификации производства.

Журнал «Harvard Business Review» в 1994 году провел комплексное исследование истории диверсификации на опыте 10 строительных компаний США. Исследование показало, что существует параболическая зависимость между эффективностью деятельности строительного предприятия и уровнем диверсификации. Они подтверждают теоретические предположения о том, что высокая эффективность деятельности можно ожидать, если предприятие имеет определенный уровень дифференциации направлений деятельности.

Для того чтобы установить связь между этими показателями, был определен уровень диверсификации каждого предприятия, путем расчета широко применяемого индекса Бери [3]. В качестве критериев финансовой деятельности предприятия, дающие наиболее адекватную оценку, были взяты коэффициенты ликвидности. Анализ корреляции между уровнем диверсификации строительных предприятий и эффективностью финансовой деятельности показал, что, во-первых, существующая корреляция сильная.

Во - вторых, выявил что, когда уровень диверсификации растет, производительность предприятия постепенно улучшается.

Основываясь на методику данного исследования, были рассчитаны показатели применительно крупным многопрофильным предприятиям строительной отрасли Республики Башкортостан. Результаты представлены в таблице 1.

Рассчитанные показатели подтверждают предположение о том, что существует взаимосвязь между уровнем диверсификации и эффективностью деятельности строительного предприятия. Как видно из таблицы 1, чем выше уровень диверсификации (Индекс Бери), тем выше показатели ликвидности предприятия, при этом наибольшим значениям соответствует большее значение коэффициента корреляции.

Оценка эффективности диверсификации в строительных предприятиях

Показатель	Строительная компания				
	«Первый Трест»	«Третий Трест»	«Седьмое Небо»	«Т-6»	«Строй Инвест»
Коэффициент текущей ликвидности	1.2	1.45	0.89	1.40	1.30
Коэффициент промежуточной ликвидности	1.0	0.70	0.78	1.39	1.09
Коэффициент абсолютной ликвидности	0.7	1.70	0.72	0.16	1.10
Коэффициент общей ликвидности	0.6	0.84	0.64	0.88	0.47
Уровень диверсификации	0.054	0.320	0.242	0.299	0.492
Коэффициент корреляции	0.0945	0.1271	0.0813	0.0844	0.1183

Однако можно не согласиться с результатами данного исследования, в первую очередь потому, что выбранные показатели не всегда точно и реально дают оценку эффективности организации нового производства. Для оценки эффективности диверсификации необходимо, во-первых, учитывать специфику и сферу деятельности предприятия, а во-вторых, сформировать систему дополнительных критериев, позволяющих определить соотношение результатов и затрат по выполненным мероприятиям.

Оценка эффективности деятельности должна охватывать комплекс показателей, а не быть односторонней.

Поэтому для оценки эффективности необходимо использовать систему индикаторов, которая включает в себя такие показатели, как величина полученной прибыли, величина затрат, потребность в инвестициях, срок реализации проекта, показатели риска, коэффициенты финансовой устойчивости и рентабельности.

Следует отметить, что в условиях экономического кризиса основной целью диверсификации строительных организаций выступает «выживание», а неполучение большого дохода. Поэтому предприятие вынуждено идти на уступки и устанавливать цены на низком уровне. И пока заниженные цены позволяют покрывать издержки, предприятие может продолжать свою деятельность. Поэтому показатели рентабельности и величина дохода не могут быть взяты в качестве определяющих показателей.

Тем не менее, этот процесс осложняется тем, что значения различных показателей изменяются в противоположных направлениях, это означает, что, когда некоторые из значений коэффициентов растут, ситуация становится все лучше, в то время как рост других значений означает, что ситуация ухудшается.

Кроме того, влияние некоторых конкретных коэффициентов на рассматриваемое явление и общую эффективность финансовой деятельности могут значительно отличаться.

В этой спорной ситуации необходимо прибегнуть к многокритериальному методу оценки, интегрируя все критерии рассматриваемого объекта в единый показатель, не принимая во внимание характер их изменения, размеры и значение [2].

Важно заметить, что для каждого конкретного предприятия состав показателей эффективности уникален в связи с тем, что исключительным и неповторимым является положение данного предприятия в какое-либо время и в конкретных обстоятельствах.

Поэтому нельзя строго и однозначно говорить о существовании прямой связи между финансовой эффективностью деятельности организации и уровнем диверсификации производства.

Определяющим фактором при оценке эффективности стратегии диверсификации должна выступать степень достижения поставленных перед организацией целей [1]. Поэтому разработка показателей оценки эффективности должна проводиться с учетом целевой ориентаций предприятия. Для этого производится оценка достижения поставленных задач, что позволит в последующем оценить правильность принятых решений. Следовательно, это говорит о том, разработка системы показателей эффективности оценки диверсификации, основывающаяся на критериях эффективности, ведется для конкретного предприятия и существующей на нем системы управления, поскольку основывается на целях данной организации.

В качестве основы специфических показателей эффективности диверсификации могут быть предложены количественные и качественные

оценки, позволяющие измерять степень успешности функционирования предприятия в определенной хозяйственной сфере в настоящем и формировать прогнозы на будущее.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Валиева В. В., Вильданова Л. М. Оценка потенциала предприятия в условиях диверсификации производства/ В. В. Валиева, Л. М. Вильданова: сб. науч. тр./ под общ. ред. И. Р. Кошегуловой – Уфа: РИК УГАТУ, 2016. – 247 с.
2. Малюк В. И. Оценка эффективности диверсификации технологии // Инновации №4, 2005.
3. Меньщиков В. Д. Роль диверсификации в повышении эффективности металлургического производства : автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н. : спец. 08.06.05 / В. Д. Меньщиков. — Тамб. гос. ун-т им. Г. Р. Державина: Тамбов, 2004. — 18 с.

Галина Р. Р., Рахматуллина Ю. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА (ЭНДАУМЕНТ-ФОНДЫ) ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Аннотация: В данной статье проанализирована система формирования эндаумент-фондов некоммерческих организаций и работа основных структур, отвечающих за их развитие. Представлен алгоритм создания эндаумент-фондов в ВУЗах и проблемы их пополнения. На основании проведенного анализа представлены методики совершенствования финансового механизма привлечения целевого капитала путем развития инвестиционной привлекательности ВУЗа, в частности через совершенствование использования эндаумент-фондов.

Ключевые слова: фандрайзинг, эндаумент-фонды, жертвователи, инвестиционная привлекательность.

Уровень развития современной экономики ставит перед высшими учебными заведениями необходимость совершенствовать методы привлечения в их фонды стороннего, не государственного финансирования. Речь идет о пополнении эндаумент-фондов, которые присутствуют в системе финансирования ВУЗов с относительно недавнего времени. Фонды такого рода необходимы ВУЗам в качестве страховочной базы, ведь финансирование, поступающее в них, не идет на перекрытие повседневных нужд ВУЗов. Эндаумент-фонды - это база ВУЗов для финансирования проведения различных исследований и внедрения инновационных идей в работу учреждений.

Поскольку проведение инновационных исследований является обязательным в современном уровне развития экономики и науки, то рассмотрение вопроса совершенствования механизма привлечения средств в эндаумент-фонды и использования данного целевого капитала в ВУЗах является не только актуальным, но и оправданным с практической точки зрения.

Прежде чем приступить к рассмотрению непосредственно механизмов совершенствования хотелось бы остановиться немного на истории создания эндаумент-фондов в наших российских ВУЗах. Впервые идея создания подобного целевого капитала в высших учебных заведения была подана предпринимателями президенту РФ В.В. Путину в 2006 г. на их совместной встрече. Кураторство данного законопроекта взял на себя Д.А. Медведев, будучи в должности вице-премьера РФ. На сегодняшний день он продолжает вплотную заниматься данным проектом [1]. Такая заинтересованность в создании эндаумент-фондов со стороны государства и ведущих предпринимателей объясняется стремление развивать научную базу нашей страны, что даст возможность получать в качестве потенциальных работников подготовленных и высокопрофессиональных выпускников ВУЗов. К тому же, для предпринимателей пожертвования в эндаумент-фонды ВУЗов это отличная возможность с пользой вложить свои денежные средства, в частности в целях саморекламы.

Несмотря на поддержку со стороны государства и ведущих предпринимателей, многие ВУЗы до сих пор не могут решить для себя нужно ли им создание эндаумент-фонда или же лучше "жить" исключительно на гособеспечении. Ведь создание такого фонда подразумевает необходимость его развития, постоянного пополнения и работы с жертвователями - все это влечет за собой определенные траты. Целевой капитал (эндаумент-фонд) формируется за счет поступления пожертвований по завещанию, которые передаются в доверительное управление управляющей компании (УК). УК является некоммерческой организацией, имеющей лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами и/или лицензию

на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Чтобы создать такую организацию проводится собрание ее учредителей, оформляется протокол, осуществляется регистрация фонда в качестве юридического лица в Федеральной регистрационной службе и получаются соответствующие документы: свидетельство Федеральной налоговой службы о внесении записи в ЕГРЮЛ о фонде как юридическом лице, выписка из ЕГРЮЛ, свидетельство Федеральной регистрационной службы о государственной регистрации некоммерческой регистрации. Далее идет регистрация фонда в налоговых органах, где фонду присваивается идентификационный номер налогоплательщика и происходит получение статистических кодов. После прохождения данных формальностей проводится ряд мероприятий необходимых для функционирования организации. Обозначение вышеупомянутого ряда мероприятий сопутствующих созданию, регистрации и развитию эндаумент-фонда показывает объем необходимых на этот процесс затрат, из-за которых многие ВУЗы до сих пор отказываются от эндаумент-фондов.

Важным этапом развития любого эндаумент-фонда, в том числе и ВУЗовского, является проведение кампаний по привлечению средств. Поэтому, мы считаем, что совершенствование в области привлечения финансовых средств необходимо проводить именно на нем. Основными категориями жертвователей в эндаумент-фонды ВУЗов являются выпускники этих ВУЗов, их родители, друзья и единомышленники, а также корпорации и благотворительные фонды. Как правило, ключевым мотивом для пожертвований со стороны выпускников этих ВУЗов - это их желание выразить признательность ВУЗу. Что касается корпораций, то сферу их интересов мы уже отмечали выше: получение высококвалифицированных кадров, обеспечение социального партнерства бизнес структур и государства за счет поддержки подготовки кадрового резерва страны. Благотворительные фонды

вкладываются в эндаумент-фонды с целью долгосрочного воздействия на общество [2].

Чтобы совершенствовать данное направление привлечения финансирования, как один из финансовых механизмов привлечения денежных средств, в фонды ВУЗа, который имеет эндаумент-фонд необходимо наличие слаженного отдела по работе со всеми категориями жертвователей. Такими отделами могут быть: ассоциация выпускников, центр карьеры, центр трудоустройства или отдел по научной работе. При совершенствовании системы привлечения финансирования по данному направлению стоит учитывать некоторые ошибки данных отделов в их организации работы с "донорами". Зачастую на первоначальном этапе фандрайзинговой кампании, которую и организуют подобные отделы, бытует мнение, что выпускники ВУЗов должны вносить пожертвования. То есть проводимая работа не является нацеленной на перспективу и часто после проведения одной фандрайзинговой кампании, провести вторую уже не представляется возможным, поскольку жертвователи остаются недовольны отношением к ним. Поэтому отделы, взаимодействующие с жертвователями, в частности с выпускниками ВУЗа, должна проводить регулярную работу с ними. Причем начинать данную работу лучше еще в процессе обучения. К мероприятиям такого рода можно отнести: празднование дня рождения ВУЗа, тематические мероприятия для разных поколений выпускников, ежегодные вручения премий ассоциации наиболее выдающихся выпускников, развитие вебпортала ВУЗа для общения и выпуск информационного бюллетеня с новостями из ВУЗа, сборников воспоминаний, книг об истории ВУЗа и т.д. "Просьбу" о пожертвовании в эндаумент-фонд лучше обрисовывать после проведения нескольких встреч выпускников, в процессе которых они будут вовлечены в дела ВУЗа. Также стоит разработать большое количество программ пожертвований, позволяющих выбрать наиболее удобные и эффективные для спонсора формы пожертвований и рассмотреть возможность создания именных стипендий.

Но задача структур по работе с жертвователями состоит не только в поддержке взаимодействия между ВУЗом и его финансовыми "донорами", но и в создании перед ними картины инвестиционной привлекательности ВУЗа. Формирование инвестиционной привлекательности ВУЗа - это неотъемлемая часть совершенствования финансового механизма привлечения. Под факторами инвестиционной привлекательности понимают наличие востребованных образовательных программ в ВУЗе, эффективных педагогических технологий, оптимальной системы управления, точной системы оценки результатов образовательной деятельности, выстраивание взаимовыгодных отношений со стратегическими партнерами и т.д. В общем смысле под инвестиционной привлекательностью понимают совокупность характеристик ВУЗа, которая позволяет потенциальному инвестору ("донору") оценить, насколько тот или иной объект инвестиций привлекательнее других для вложения средств [4]. Следовательно, для совершенствования механизма привлечения средств, в фонд ВУЗа необходимо:

- повысить уровень эффективности использования имущества ВУЗа;
- повысить финансовую устойчивость, чтобы она соответствовала нормативным значениям;
- иметь устойчивую платежеспособность и ликвидность баланса;
- повысить качество предоставляемых ВУЗом образовательных услуг, что даст повышение конкурентоспособности выпускников ВУЗа, уровня их трудоустройства, а также даст возможность учреждению производить саморазвитие на базе инновационных технологий.

Здесь хочется отметить, что основными показателями при оценке инвестиционной привлекательности ВУЗов являются показатели, характеризующие его имущественное состояние. То есть в процессе формирования инвестиционной привлекательности ВУЗа основной упор стоит делать именно на эти показатели. Фондцелевого капитала должен быть прозрачными иметь понятную структуру для жертвователей.

Повышение эффективности использования целевого капитала фонда ВУЗа, является одним из критериев формирования инвестиционной привлекательности ВУЗа. Следовательно, невозможно производить совершенствование финансового механизма привлечения средств, в фонд без параллельного совершенствования использования этих средств. Совершенствовать использование целевого капитала ВУЗа можно путем развития кадрового капитала учреждения, совершенствовать уже имеющиеся механизмы принятия управленческих решений или создавать новые.

Все перечисленные выше методики совершенствования механизма привлечения средств, в эндаумент-фонд ВУЗов, при их правильном применении способны разрешить множество проблем финансового обеспечения ВУЗов. Ведь, несмотря на то, что с момента принятия Федерального закона № 257-ФЗ от 30 декабря 2006 г. "О порядке формирования и использования целевого капитал некоммерческих организаций" прошло почти 10 лет, проблемы с действием и развитием эндаумент-фондов существуют в нашей стране до сих пор [3]. По большей части эти проблемы касаются региональных некрупных ВУЗов, уровень развития которых не позволяет им полноценно работать с эндаумент-фондами и их "донорами". Данная ситуация складывается из-за трудной экономической ситуации в РФ на протяжении последних лет. Но кроме этого для уже созданных фондов характерна закрытость и отсутствие информативности. Усложняет имеющуюся обстановку в данном вопросе отсутствие развития в России культуры благотворительности, поскольку менталитет наших людей настроен против жертвования такого плана. Эту проблемы можно решить при наличии подготовленных кадров сотрудников эндаументов, но и таких людей в нашей стране очень мало.

В заключении хотелось бы отметить, что адекватное построение системы фандрайзинга в ВУЗе даст возможность привлечь в ВУЗ сторонние, негосударственные денежные средства. Если большинство ВУЗов страны будет развивать механизмы привлечения средств и использование целевых капиталов,

то это даст толчок развитию культуры благотворительности в нашей стране, позволит мелким ВУЗам развиваться и избегать ошибок при работе с жертвователями. Что в конечном итоге положительно повлияет на развитие эффективности экономики России.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Галина Р. Р. Анализ развития фондов целевого капитала высших учебных заведений в России // Международный научный журнал "Символ науки", 2016. - № 5. - С. 78-81.
2. Журвлева Н. В., Подсевалова Е. Н., Хатчпанов Г. В. Механизм финансирования образования на основе привлечения спонсорских средств через эндаумент-фонды / Вестник ассоциаций ВУЗов туризма и сервиса, 2012. - № 4. - С. 19-25.
3. Никулина И. Е., Прощаева Н. В. Фонды целевого капитала российских ВУЗов: состояние и перспективы развития // Известия Томского политехнического университета, 2011. - № 6, т. 319. - С. 20-23.
4. Черепанова М. В., Баранова И. В. Оценка инвестиционной привлекательности ВУЗа: методические аспекты // Сибирский институт финансов и банковского дела, 2014. Режим доступа: <http://safbd.ru/sites/default/files/sbor>.

Гареева А. Р., Филиппова Ю. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: Представлено понятие и сущность финансового риска на предприятии, его классификация, рассмотрены подходы к управлению риском.

Ключевые слова: финансовый риск, риск-менеджмент, управление, система, контроль, стратегия, вероятность, методы снижения риска, оценка риска.

Управление финансовыми рисками является одним из важных звеньев финансовой политики предприятия. В условиях современной экономики практически невозможно избежать появления рисков. Знание особенностей финансовых рисков, способов анализа и методов предотвращения поможет снизить вероятность их появления.

Особое внимание будет уделено понятию и классификации финансовых рисков, а также методам их снижения. На примере ПАО «УМПО» будут раскрыты основные понятия данной статьи.

Финансовый риск- это вероятность потери капитала, денежных средств, части имущества в результате предпринимательской или инвестиционной деятельности [1].

Эффективность управления риском зависит от знания его классификации. Основным признаком классификации рисков в процессе управления является разделение на виды (табл.1) [2].

Таблица 1

Виды финансовых рисков

Критерий	Вид риска
Характер предрасположенности к риску	Чистые (непредвиденные)
	Спекулятивные (предвиденные)
Область, в которой проявляется риск	Природно- естественный
	Экологический
	Политический
	Производственный
	Имущественный
По видам	Риски, связанные с покупательной способностью денег
	Инвестиционные
По финансовым последствиям	Риск снижения доходности
	Риск упущенной выгоды
	Риск прямых финансовых потерь
По степени опасности	Кредитный риск
	Риск банкротства
Размер финансовых потерь	Допустимый
	Критический
	Катастрофический
Возможность защиты с помощью страхования	Страхуемый
	Нестрахуемый
Прочие риски	Налоговый
	Структурный
	Криминогенный

Оптимальное управление финансовыми рисками заключается в их минимизации и сокращении возможных потерь в случае, если произойдет рисковая ситуация. На предприятии работу по управлению рисками выполняют высококвалифицированные специалисты, которые отличаются обширными познаниями в сфере управления рисками, такие как риск - менеджеры.

На ПАО УМПО действует отдел управления рисками, деятельность которого направлена на достижение стратегических и оперативных целей и предоставление гарантии защиты от возможных убытков.

Многие ученые в своих работах рассматривали проблему управления рисками на предприятии.

Среди западных специалистов данной темой занимались Дж. Блейк, И. Бетге, Э. Бриттон, А. Дайле, Р. С. Каплан, Т. Р. Карлин, М. Р. Метьюс, Р. Найт, Д. П. Нортон, Т. Скоун, Д. Стоун, К. Уорд, Дж. Фостер, Р. Экклз и другие.

В России данная проблема была изучена 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, Н. В. Хохлов и др.

Цель управления финансовыми рисками заключается в снижении потерь, связанных с риском до возможного минимума.

Система управления рисками состоит из таких элементов как:

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

Основные принципы управления рисками представлены на рисунке 1 [3].



Рис. 1. Принципы управления риском

Процесс управления риском начинается с идентификации рисков предприятия. В ПАО «УМПО» данный этап осуществляется с помощью качественного анализа, определяются факторы, которые могут спровоцировать риск, производится мониторинг имущества, кадров, капитала.

Ключевым этапом в управлении рисками является анализ рисков. Существует три вида анализа: качественный, количественный и комплексный. Качественный анализ фокусируется на оценке факторов, которые нельзя оценить количественно. Нужно определить какие внутренние и внешние факторы оказывают большее влияние на появление или снижение риска.

Количественный анализ определяет размеры возможных убытков в случае появления конкретных рисков при помощи методов математики и статистики. Комплексный анализ основан на обоих вышеперечисленных методах.

Этот метод позволяет более точно проанализировать объекты и выбрать правильное решение. ПАО «УМПО» на этапе анализа использует количественный метод, опираясь на финансовую отчетность.

Не менее важно после анализа подобрать конкретный метод управления финансовыми рисками.

Существует несколько методов управления рисками на предприятии [4]:

1) Уклонение. Происходит отказ от проведения рискованной операции, однако при этом предприятие теряет дополнительную прибыль.

2) Принятие на себя. Потери покрываются за счет свободных денежных средств предприятия, либо заемных. Если оставшихся средств недостаточно, то данный метод может привести к уменьшению объемов деятельности предприятия.

3) Передача. Совершается с помощью договора факторинга или через договор поручительства, также можно осуществить передачу поставщикам или произвести хеджирование.

4) Страхование – страховщик совершает страховую выплату в случае потери предприятием прибыли или ее части. Также можно создать резервный фонд, чтобы восполнить потери от ожидаемых рисков.

5) Объединение – финансовый риск распределяется между несколькими привлеченными партнерами по бизнесу, которые заинтересованы в благополучии предприятия.

6) Диверсификация – распределение инвестиций между несколькими объектами разных сфер деятельности, используется для уменьшения негативных последствий специфических рисков.

7) Хеджирование рисков защищает от колебания цен, когда о приобретении или продаже договариваются заранее по фиксированной цене.

Кроме представленных выше методов существуют предупреждающие меры снижения рисков. К ним можно отнести стратегическое планирование, анализ и прогнозирование состояния финансового рынка, компенсация возможных потерь путем создания системы штрафов и прочее.

Особенно действенного результата можно достичь, применяя не один, а сразу несколько методов, которые нужно дополнить, учитывая особенности каждого предприятия.

ПАО «УМПО» для управления рисками использует такие методы как страхование и хеджирование. Страхование различных грузов предприятия защищает от возможных потерь при транспортировке и доставке. Хеджирование осуществляется за счет сохранения оптимального соотношения валютных активов и пассивов предприятия.

После проведенных мероприятий проводится оценка рисков и сравнение с поставленными целями. При несоответствии применяются дополнительные меры. При достижении намеченных целей производится регулярный мониторинг уровня рисков.

На примере ПАО «УМПО» проведем оценку рисков при помощи количественного анализа на основе финансовых показателей предприятия, так как такой метод является наиболее точным и надежным.

Для анализа стабильности предприятия произведем расчет основных показателей финансовой устойчивости (табл.1).

Коэффициент автономии находится ниже нормы и имеет склонность к снижению, что показывает растущую зависимость ПАО «УМПО» от кредиторов.

Таблица 1

Показатели финансового состояния предприятия на 2015 год

Наименование коэффициента	Порядок расчета с указанием строк баланса	Значение коэффициента		НОРМА
		на начало периода	на конец периода	
1. Автономии	Стр.490/Стр.700	0,25	0,21	>0,5
2. Соотношения заемных и собственных средств	(Стр.590+Стр.690)/Стр.490	0,75	0,79	0,5-0,7
3. Маневренности	(Стр.490+Стр.590-Стр.190)/Стр. 490	-0,2	-0,31	>0,2
4. Обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	(Стр.490+Стр.590-Стр.190)/(Стр. 210+Стр.220)	0,46	0,39	0,6-0,8
5. Абсолютной ликвидности	(Стр.250+Стр.260)/(Стр.690-Стр. 640-Стр.660)	0,17	0,08	0,1-0,5
6. Срочной ликвидности	(Стр.250+Стр.260+Стр.240+Стр. 270)/(Стр.690-Стр.640-Стр.660)	0,72	0,68	>=0,8
7. Текущей ликвидности	Стр.290/(Стр.690-Стр.640-Стр.660)	1,26	1,23	>=2
8. Реальной стоимости имущества производственного назначения	(Стр.110+Стр.120+Стр.211+Стр. 214)/Стр.700	0,33	0,33	0,3-0,5
9. Прогноза банкротства	$Z = - 0,3877 - 1,0736 \times \text{Ктл} + 0,579 \times (\text{ЗК/П})$	-1,36	-1,29	<=0

Соотношение заемных и собственных средств организации к концу периода повысилось на 4%, что говорит о снижении уровня заемных средств, в целом, данный коэффициент находится немного выше норматива, что может сигнализировать о неустойчивости финансового положения предприятия.

Коэффициент маневренности также находится ниже норматива. Маневренность показывает способность предприятия покрывать оборотный

капитал за счет собственных средств. Маневренность ПАО «УМПО» в отчетном периоде снизилась на 11 % по сравнению с базисным периодом.

Обеспечение запасов и затрат собственными источниками находится на уровне 46-39%, что значительно ниже установленного уровня, таким образом за счет собственных средств на начало периода покрывается 46% запасов, а на конец периода 39%.

Коэффициент абсолютной ликвидности на начало периода составил 0,17, что соответствует нормативу, т. е. предприятие покрывает свои краткосрочные обязательства абсолютно ликвидными активами, но к концу периода коэффициент значительно снизился до уровня 0,08.

Коэффициент срочной ликвидности в начале периода находится близко к нормативному значению, но в конце периода значение снизилось на 4%, т. е. возможность предприятия погасить задолженность за счет собственных средств также снижается.

Коэффициент текущей ликвидности (покрытия) находится ниже установленного уровня, и имеет склонность к снижению. Таким образом, предприятие не может покрывать краткосрочные обязательства за счет только оборотных активов.

Реальная стоимость имущества производственного назначения находится на уровне 0,33, что соответствует нормативному значению и показывает какую долю в стоимости имущества, занимают средства производства.

Расчет банкротства показал, что предприятие на данный момент находится вне зоны риска, вероятность банкротства находится на низком уровне.

После проведенного анализа можно сказать, что большинство коэффициентов не соответствуют нормативам и имеют тенденцию снижения, таким образом, вложение средств в предприятие становится рискованным.

Снижения финансового риска можно достичь путем различных методов. На ПАО «УМПО» применяется страхование и хеджирование. Данные методы помогают предприятию избежать возможных потерь при изменении курса

валют, а также защищают от недобросовестного поведения поставщиков. Также, чтобы снизить кредитные риски, ПАО «УМПО» осуществляет мероприятия, по комплексной оценке надежности контрагентов перед заключением контрактов. Политические риски регулируются АО «Роспотребнадзор», которые продвигают продукцию российских предприятий. Правовые риски нивелируются путем постоянного мониторинга изменений законодательства. Таким образом, предприятие старается контролировать финансовые риски и снизить их.

В данной статье расшифровано понятие и изучены виды финансовых рисков. На примере ПАО «УМПО» была произведена оценка риска. Также были представлены общие способы и методы снижения риска.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Домашенко, Д. В. Управление рисками в условиях финансовой нестабильности / Д. В. Домашенко, Ю. Ю. Финогенова. - М.: Магистр, ИНФРА-М, 2010. - 238 с.
2. Нугманова Э. Ф., Филиппова Ю. В. Управление финансовыми рисками на предприятии / Э. Ф. Нугманова, Ю. В. Филиппова: сб. науч. тр. / под общ. ред. И. Р. Коцегуловой – Уфа: РИК УГАТУ, 2017. – 247 с.
3. Плошкин, В. В. Оценка и управление рисками на предприятиях: Учебное пособие / В. В. Плошкин. - Ст. Оскол: ТНТ, 2013. - 448 с.
4. Федорова, Т. А. Управление рисками и страхование в туризме: Учебное пособие / Т. А. Федорова. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.

Гаффанова А. С., Сухов Д. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИМ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА

Аннотация: В статье выявлены основные подходы к пониманию технологического аудита. Рассмотрен механизм реализации технологического аудита с целью повышения эффективности технического перевооружения предприятия.

Ключевые слова: техническое перевооружение, технологический аудит, организационно-технический уровень производства, инновации.

В нынешних российских условиях одна из сложных задач, стоящих перед большинством предприятий это, прежде всего, повышение технических и экономических показателей продукции до мирового конкурентоспособного

уровня. На первый план выходит цель достижение конкурентоспособности не только в области цены продажи изделий, но и в области реальных затрат при производстве с соблюдением всех требований к качеству. В то же время наблюдаемый на сегодняшний день тотальный износ оборудования на большинстве российских предприятий не позволяет в полной мере внедрять современные наукоемкие технологии, что приводит к значительным экономическим и временным затратам, снижению эффективности производства и конкурентоспособности продукции. Поэтому вопросы, связанные с управлением техническим перевооружением представляют собой особую актуальность. Безусловно, решать вопросы технического перевооружения можно по-разному. Эффективность технического перевооружения зависит в первую очередь от системности и качества проведения предварительного технологического аудита на предприятии с учетом специфики реализуемых проектов и выпускаемой продукции. В настоящее время исследований в области управления техническим перевооружением на основе использования технологического аудита и связанных с этим его особенностей еще недостаточно [1, 2]. В связи с чем существует необходимость разработки механизмов реализации технологического аудита.

Анализ профильной литературы выявил неоднозначность в понимании категории «технологический аудит», наличие различных вариантов категории в зависимости от решаемых задач.

Во-первых, понятие технологический аудит рассматривается как инструмент коммерциализации научно-технических разработок. Во-вторых, технологический аудит рассматривается как метод оценки конкурентоспособности предприятия в сфере инноваций. В-третьих, технологический аудит рассматривается как анализ производства с целью поиска узких мест и их устранения (рис. 1). Такое многообразие толкования категории «технологический аудит» предопределило многообразие показателей оценки и механизмов реализации технологического аудита.

При проведении технологического аудита с целью оценки коммерциализации осуществляется анализ технологий, используемых на предприятии, затем осуществляется выявление наилучшей практики реализации технологий с последующим сравнением используемых на предприятии технологий с лучшей практикой их реализации с целью оценки их эффективности и перспективности.

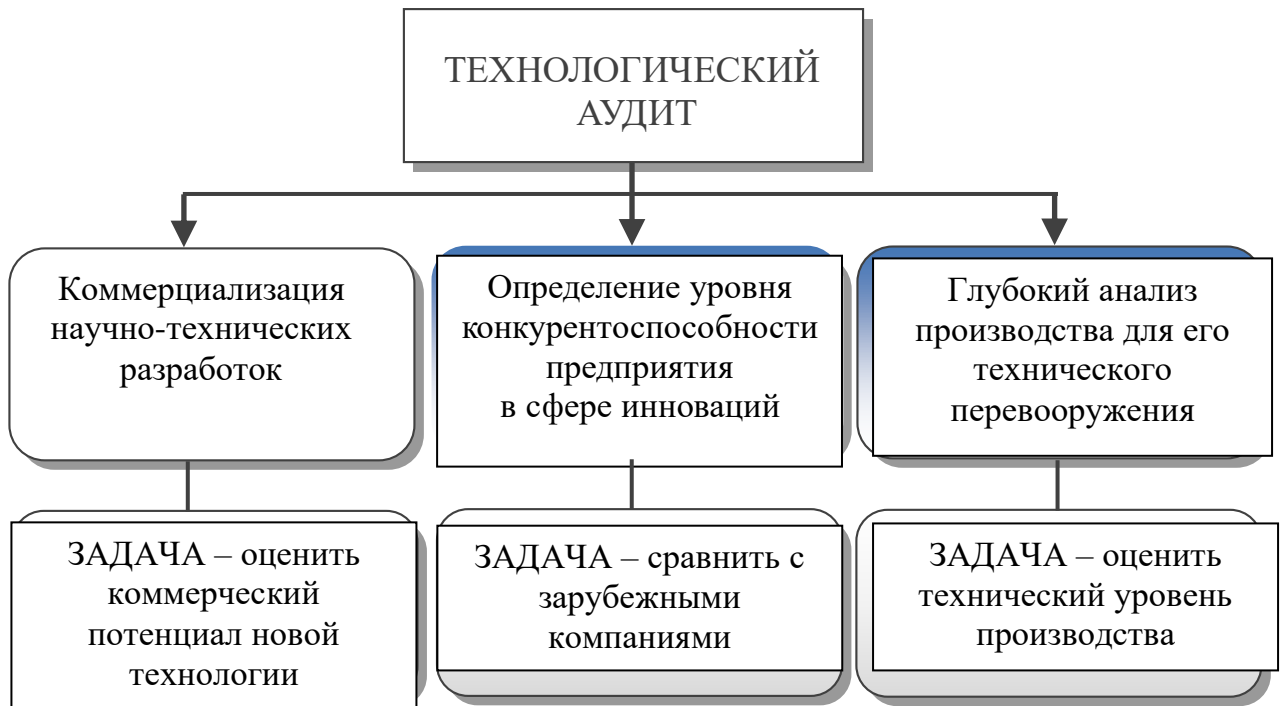


Рис. 1. Варианты трактовки категории

При проведении технологического аудита с целью оценки конкурентоспособности предприятия в сфере инноваций рассчитываются показатели эффективности НИОКР, технологического лидерства, эффективности инновационной деятельностью, эффективности реализуемой на предприятии системы управления инновациями.

Основной задачей технологического аудита в рамках анализа производства для его технического перевооружения является оценка организационного, технического и экономического уровня работоспособности производственной системы и разработка подробной программы мер для перехода на более качественный этап развития предприятия.

В данном контексте под технологическим аудитом понимается независимая экспертная оценка эффективности организации производства и его потенциала, а также выработка рекомендаций по увеличению данной эффективности.

При проведении технологического аудита с целью определения технического уровня и разработки мероприятий по повышению эффективности производственной системы решаются следующие задачи:

- оценка степени эффективности организации труда и управления производством;
- поиск резервов и возможностей совершенствования, повышения организационного и технического уровня развития производства (ОТУП);
- разработки научно-технической и инновационной политики;
- определение места предприятия по техническому уровню среди аналогичных предприятий;
- установление соответствия происходящих изменений требованиям рыночной ситуации;
- выявление уровня предприятия по критерию конкурентоспособности и др.

Понимание технологического аудита как ряда процедур, представляющих собой анализ основных составляющих технологической системы, технологических методов и приемов, используемых в организации с целью оценки их производительности и эффективности и нацеленных на повышение технико-экономических показателей действующего предприятия, является на сегодняшний день более востребованным и важным для развития производства.

В данной работе рассматривается механизм реализации технологического аудита производства, основанного на оценке по трем группам аналитических показателей: показатели ОТУП, показатели объема внедрения и показатели экономической эффективности совершенствования ОТУП. Показатели ОТУП характеризует качество и технический уровень продукции, уровень техники и технологий, реализуемых на предприятии, уровень организации

производства, труда и управления. Вторая группа показателей характеризует величину внедрения прогрессивных элементов производства. Третья группа показателей характеризует эффективность работ на предприятии по повышению ОТУП.

Предлагаемый методический инструментарий реализации технологического аудита включает в себя три этапа. На первом этапе производятся расчеты показателей, сгруппированных в три группы аналитических показателей. На втором этапе рассчитываются обобщающие интегральные показатели, характеризующие достигнутый уровень развития производства по каждому из направлений оценки. На третьем этапе строится трехмерная матричная модель, базирующуюся на комбинации трех равнозначных критериев: показатели уровня развития ОТУП, показатели объема внедрения и показатели эффекта (рис.2).

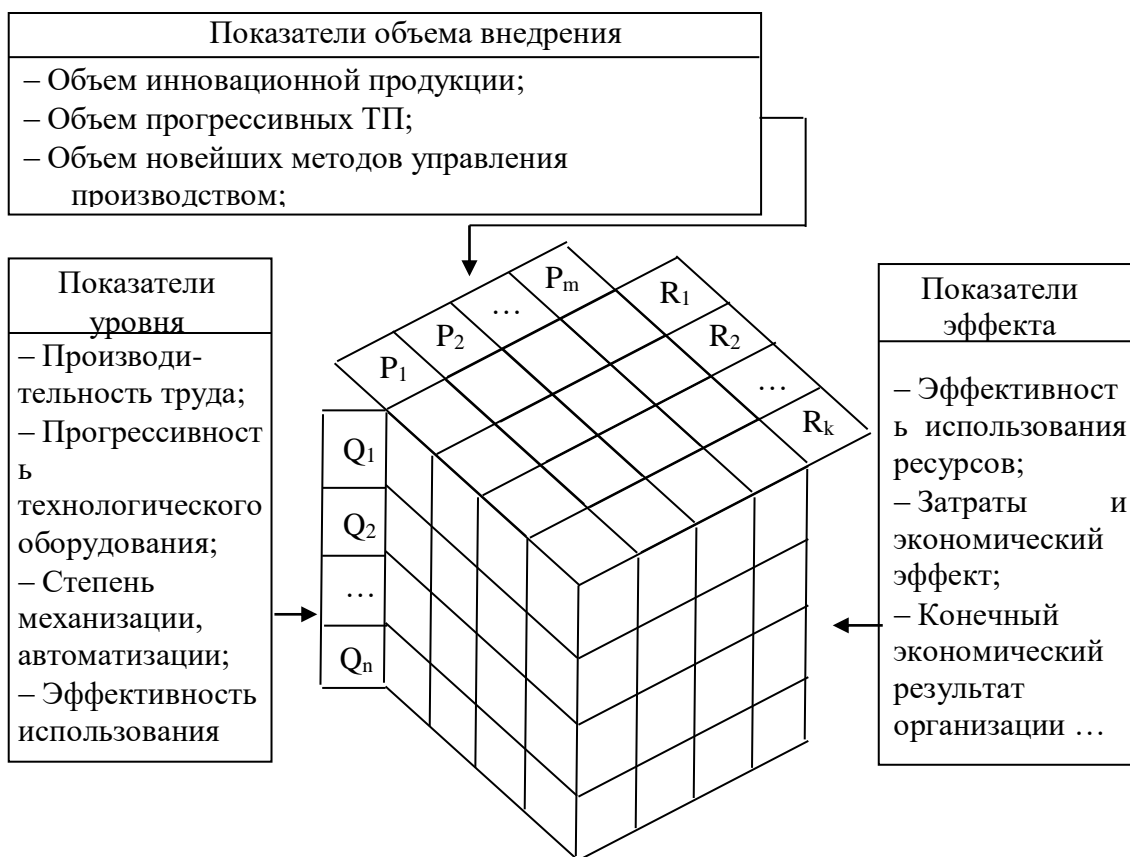


Рис. 2. Трехмерная матричная модель технологического аудита

При определении технического уровня отдельных элементов производства (ТП, СТО) его технико-экономические характеристики сопоставляются с аналогичными показателями сравниваемых вариантов.

Определение технического уровня производства, выявление узких мест в его развитии служит основой для разработки перспективных планов развития производства, а также позволяет подготовить предложения в проект технологического перевооружения предприятия.

Таким образом, предлагаемый механизм реализации технологического аудита отличается фокусировкой внимания на усиление сильных сторон предприятия, на положительный результат и возможностью решения нескольких задач одновременно, позволяет вскрыть внутренние резервы предприятия с целью поддержания конкурентоспособности предприятия и его развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сухова Н. А., Гаффанова А. С., Сухов Д. В. Особенности оценки технологического потенциала производства. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 149-153.
2. Газыева А. Ф., Сухова Н. А. Инструментарий оценки инвестиционной привлекательности высоких технологий. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 54-59.

Гиздатуллина Л. Ф., Селезнева А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Инновационная деятельность – основа развития общества, так как она зависит от степени использования достижений научно-технического прогресса. Определение эффективности инноваций – неотъемлемая часть разработки и внедрения инновационных проектов. Конкурентоспособность в данной области в значительной мере определяется наукоемкостью инновационной продукции.

Ключевые слова: развитое общество, современная экономика, национальная экономика, нематериальные активы, использование ИК, знания, конкурентоспособность, методы оценки.

При формировании экономических отношений постиндустриального типа, которые основаны на интеллектуальном капитале, появилось новое понятие – инновационная экономика.

В 90-х годах прошлого века был отмечен мощный рост инновационного развития. Примером такой активности может послужить то, что в США в период с 1980 по 1990 год количество новых, высокотехнологичных продуктов, выводимых за рубеж, превысило в 4 раза. Так же следует отметить, что с 1985 по 2005 год наблюдается трехкратное увеличение затрат на НИОКР, и двукратное увеличение сотрудников, которые занимаются исследованиями и разработками. Увеличилось так же количество людей, которое имеют высшее образование.

Данная тенденция способствует развитию общества, основой которого является инновационная деятельность. По оценкам экспертной группы, вклад науки, в общем результате экономического роста, равен 75-85%.

Таким образом, в современной экономике, важную роль играют не материальные блага предприятия, а знания, информация и другие его составляющие интеллектуального капитала.

Эффективное управление ИК предприятия – залог его инновационного развития. ИК информационно поддерживает инновационный процесс в виде инновационных идей и навыков для их реализации, впоследствии получения прибыли. Доход от успешного применения интеллектуального капитала приводит к получению дополнительной прибыли, которая может быть реинвестирована в разработку новых продуктов и процессов.

Инновационная экономика – это экономика, в которой основой производственного процесса стали инновации и деятельность по производству знаний. Доля рабочих, занимающихся в области производства материальной продукции, сократилась относительно доли работников, занятых в производстве, обработке и распределении знаний [1].

Инновационная экономика выполняет несколько ключевых функций:

- Производство интеллектуального капитала;

- Усовершенствование человеческого капитала;
- Применение интеллектуального капитала в решении технологических и инновационных задач;

Однако, с переходом к новому обществу, в котором ИК играет важную роль, меняется также структура стоимости продукта. На это влияет, в свою очередь, структура себестоимости, так как производимые продукты становятся более наукоемким. Вместе с тем растет также конкуренция на продукцию. Для того, чтобы иметь существенные конкурентные преимущества, ресурсы предприятия должны отвечать следующим критериям [2]:

- Сформированные ценности в отношении клиента.
- Особое отношение к конкурентам;
- Труднозаменяемость в системе экономики знаний.

Тем не менее, конкурентное преимущество, которое основано на интеллектуальном капитале, является более устойчивым, так как предполагается, что чем больше количество знаний и информации, которыми обладает предприятие, тем еще больше оно может узнать и более успешно их применить. Знания, которыми уже владеет компания интегрируются новыми, создавая более инновационную продукцию.

Сегодня, один из важных ресурсов развития общества – это интеллектуальный. Современные предприятия являются конкурентоспособными за счет использования человеческого капитала (знаний). Одна из главных задач фирмы – грамотное использование интеллектуального капитала. Для определения его целесообразности и эффективности использования необходимо провести оценку элементов ИК [3].

Несмотря на то, что существует множество методов определения стоимости интеллектуального капитала, предприятия сталкиваются с проблемой достоверности, точности полученных данных. Существующие методы требуют усовершенствования, учитывая специфику оцениваемого предприятия и состав объекта интеллектуального капитала. Например, чтобы

оценить темп научно-технического прогресса применяется метод относительной стоимости, для оценки потребительской и внутренней перспективы и перспективы роста и развития используют метод сбалансированной счетной карты, для оценки уровня компетентности персонала, чтобы выявить степень влияния человеческого капитала на изменение дохода используются социальные тестовые методы и оценку компетентности. Но нельзя на 100% полагаться на результаты расчета данными методами, так как, ни один из них не является универсальным методом, при расчете используются лишь отдельные элементы ИК.

Наиболее полную оценку, которая выделяет внешнюю и внутреннюю структуру ИК предполагает К. Э. Свейби. Соотношение по данному методу выглядит следующим образом [4]:

$$I = M - B, \quad (1)$$

где, I - стоимость ИК;

M – рыночная стоимость;

B - балансовая стоимость.

Несмотря на то, что К. Э. Свейби считал, что нематериальные активы не могут оцениваться так же, как и материальные, ряд элементов его монитора подвергается влиянию и материальных активов.

Учитывая некоторые недостатки метода, например, такие, как не интегрированность данных по предприятию, отрыв от стратегических целей и ориентиров и т.д., он применяется в комбинации с другими методами, либо адаптируется с учетом реалий современной науки.

Таким образом, успешное управление ИК предприятия влияет на максимизацию его рыночной стоимости. Основной удельный вес в его формировании занимают нематериальные активы. Высокая рыночная стоимость компании говорит об его успешной деятельности, что способствует росту всей национальной экономики. Дж. Гелбрейт, разработавший институциональную теорию корпораций, отмечал, что «доллар, вложенный в интеллект человека, часто приносит больший прирост национального дохода,

чем доллар, вложенный в железные дороги, машины и другие капитальные блага».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамова Л. Д., Бакунин А. А. Инновационный продукт как элемент системы управления знаниями поддержки IT-менеджера// Вестник университета. 2014. №. 9.
2. Алексеев В. И. Обеспечение прав организации на результаты интеллектуальной деятельности: Методические рекомендации/ В. И.Алексеев. - М.: ИНИЦ «Патент», 2014. - 236 с.
3. Букович У. В. Управление знаниями: руководство к действию/ под ред. У. В. Букович; пер. с англ – М., 2013
4. Анучкин Е. Г. Интеллектуальный капитал организации на основе управления организационными знаниями / под ред. Е. Г. Анучкина. Владимир: Владимирский государственный университет, 2012. С. 31.

Закиров Ф. Г., Криони О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛИ ДЛЯ ВНЕШНЕГО ИНВЕСТОРА

Аннотация: Оценка инвестиционной привлекательности является важным аспектом принятия финансовых решений для внешних инвесторов. Рассмотренные в статье методы являются альтернативными, к ним относится коэффициент Тобина и анализ динамики биржевых индексов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, методы, коэффициент Тобина и анализ динамики биржевых индексов

Инвестиционная привлекательность - это наличие экономического эффекта (дохода) от вложений свободных денежных средств в корпоративные ценные бумаги при минимальном уровне риска. Оценивать инвестиционную привлекательность можно при помощи показателей рыночной активности [3].

В последнее время анализ инвестиционной привлекательности является объектом активных научных исследований. Проблема методического обеспечения комплексного анализа инвестиционной привлекательности представляет не только теоретический, но и практический интерес.

На практике до сих пор нет универсального подхода к оценке инвестиционной привлекательности, рассмотрим некоторые из альтернативных.

Коэффициент, оценивает инвестиционную привлекательность предприятий. Существует два подхода к его исчислению:

в первом - сопоставляется рыночная капитализация фирмы и величина его чистых активов; во втором - совокупная рыночная цена акций и облигаций фирмы с восстановительной стоимостью активов фирмы. Для успешно функционирующей фирмы числитель дроби должен превосходить ее знаменатель (независимо от алгоритма расчета) [4]. Чем больше расхождение, т. е. чем больше значение коэффициента q Тобина превосходит единицу, тем более перспективной рассматривается рынком фирма [1], [2]. В данном случае используется первый метод.

P/BV - коэффициент «стоимость бизнеса/балансовая стоимость активов» ($pricepershare/ bookvalue, P/BV$) – рассчитывается как отношение полной стоимости компании (капитализации) к её балансовой стоимости активов.

Данный мультипликатор определяет, насколько переоценены или недооценены акции компании относительно балансовой стоимости. Т. е. сколько инвестор готов заплатить за балансовую стоимость активов.

Коэффициент q Тобина на практике часто рассчитывается аналогично. Оба коэффициента имеют одинаковую интерпретацию.

Показатели коэффициента Тобина крупнейших нефтегазодобывающих компаний представлены в таблице 1.

Таблица 1

Коэффициент Тобина

Показатель	Лукойл		Роснефть		Сургутнефтегаз		Газпром		НОВАТЭК	
	РБК500	ММВБ	РБК500	ММВБ	РБК500	ММВБ	РБК500	ММВБ	РБК500	ММВБ
Коэффициент Тобина	2,1785	1,5378	2,9065	1,8925	0,3294	0,4454	0,3750	0,3460	9,0042	7,1031

В качестве показателей рыночной капитализации применяются данные с рейтинга РБК 500 и данные ММВБ. Разные значения связаны с разной

методикой подсчета капитализации. Если на сайте ММВБ показатель рассчитывается по данным на конец квартала, то рейтинг РБК 500 использует, скорее всего, среднестатистический или среднеарифметический показатель.

Значения Сургутнефтегаза и Газпрома оказались ниже 1, следовательно, предприятия рассматриваются как инвестиционно не привлекательные. Их деятельность может оцениваться как неэффективная. Значения предприятий отражают высокую долю собственного капитала в структуре баланса относительно капитализации компаний. Необходимо также учитывать финансовые показатели для оценки инвестиционной привлекательности. Балансовая стоимость выше рыночной, рынок не уверен в способности компаний породить прибыль. С одной стороны, это свидетельствует о финансовых трудностях, неэффективном управлении, а значит, слишком высокая цена платится за то, что можно получить в случае внезапного банкротства. С другой стороны, такие компании предпочитают искать инвесторы в предположении, что восприятие рынка неверно – это дает возможность купить хороший бизнес дешевле, чем его оценивают. Лукойл, Роснефть оценена справедливо. Балансовая стоимость равна рыночной стоимости. Рынок нейтрально относится к активам компаний, не желая платить премию за владение бизнесом, НОВАТЭК возможно переоценен. В то же время рынок может оценивать бизнес высоко по объективной причине – потому что это прибыльная компания с высокой доходностью на активы (ROA). Поэтому рыночная стоимость, гораздо выше номинальной стоимости. В целом предприятия отрасли продемонстрировали значения выше единицы, что свидетельствует о том, что отрасль инвестиционно привлекательна для инвесторов.

Для инвесторов также может представлять интерес биржевые показатели нефтегазовой отрасли. В их состав включены основные компании отрасли. Основные индексы ММВБ и РТС демонстрируют рост по этим направлениям.

Индекс ММВБ увеличился более чем на 1050 пунктов за год 2015-2016, что характеризует увеличение стоимости компаний, включенных в ММВБ нефти и газа (Рисунок 1).



Рис. 1. ММВБ Нефти и Газа

Индекс РТС увеличился почти на 70 пунктов за 2016 год, что демонстрирует стабилизацию на рынке сырьевых товаров (Рисунок 2).

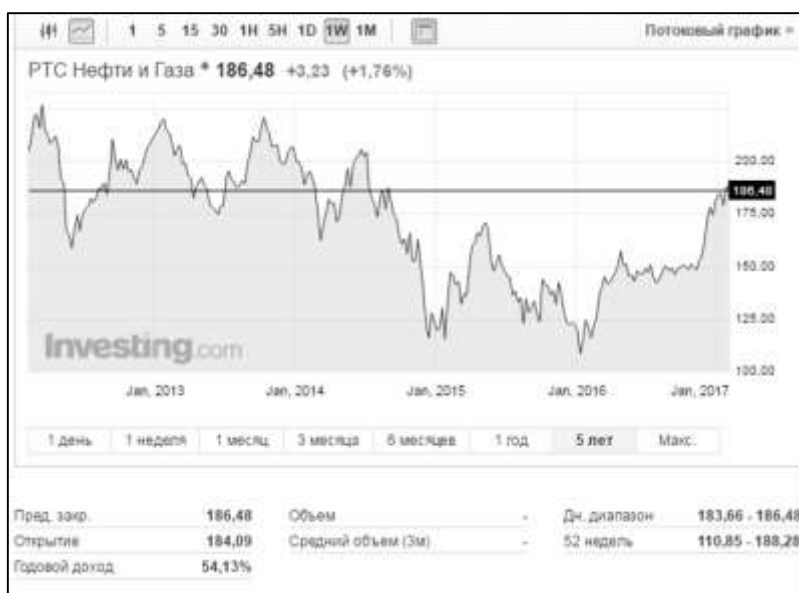


Рис. 2 - РТС Нефти и Газа

В целом показатели отражают инвестиционную привлекательность отрасли, так как она демонстрирует подъем, способна приносить доход.

Рассмотренные методы могут применяться внешними инвесторами для принятия ими решения относительно инвестиций. Коэффициент q Тобина и анализ динамики биржевых индексов имеют преимущество в виде быстрого анализа инвестиционной привлекательности.

Однако если первый метод используется больше стратегическими инвесторами, то второй метод - спекулятивными игроками на бирже. Данные методы относятся к универсальным альтернативным методам оценки инвестиционной привлекательности. Достоинствами данных методик является простота составления, объективность результатов, поэтому эти методы являются эффективными для внешних инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вестник Кемеровского государственного университета, 2014 № 2 (58) Т. 2
2. Коэффициент Q Тобина. // Финансовый анализ: URL: <http://www.1-fin.ru/?id=281&t=77>
3. Станекова М. М. Финансовый анализ. М, Налог «Инфо», 2007. – 264 с.
4. Тобин, Д. Денежная политика и экономический рост / Д. Тобин. – М.: Либроком, 2010. – 272 с.
5. Болтыров В. А., Криони О. В., Пашенко С. Н. Один из подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия. Казанская наука № 9 2016 г. – Казань: Изд-во Казанский Издательский Дом, 2016. – с. 22 – 27.

Закирова А. К., Валиева В. В., Гильмутдинов В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНИМАЕМЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

Аннотация: В статье рассмотрены негативные факторы, влияющие на эффективность принятия управленческих решений в предпринимательских структурах. Раскрываются вопросы, связанные с оценкой эффективности управленческих решений предпринимательских структур. Представлена методика повышения эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах представляющая процедуру, свод правил, алгоритм выявления психологических установок, склонностей и ценностей, а также компетенций, способствующих и препятствующих принятию эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: управленческие решения; эффективность управленческих решений; лицо, принимающее решение; предпринимательские структуры; оценка эффективности.

Современные рыночные условия требуют от руководителей российских предпринимательских структур (далее – ПС) эффективного управления деятельностью, т.к. предпринимательская среда потенциально несет в себе неопределенность в отношении будущих событий и, соответственно, нестабильность, риск и потери, взаимосвязь которых представлена на Рис.1.

Исследования показывают, что подавляющее большинство управленческих решений, приводящих ПС к катастрофе, принимается именно в условиях неопределенности и вследствие одной из деструктивных моделей поведения лица принимающего решения (далее – ЛПР) [7, с. 119]:

- ошибочный взгляд предпринимателя на рассматриваемую проблему, из-за чего в компании складывается искаженное представление о действительности;



Рис. 1. Взаимосвязь категорий «нестабильность», «неопределенность», «риски», «потери»

- нежелание и неспособность слушать окружающих и воспринимать сигналы внешней среды, отсутствие настроя на выявление собственных ошибок;

- сбои в работе коммуникационных систем, обеспечивающих доставку потенциально важной информации;

- неумение ЛПР отказаться от своей цели; харизма, которая мешает окружающим замечать его ошибки.

В целом, природа нестабильности, неопределенности, рисков и потерь

в экономической деятельности в основном связана с финансовыми убытками субъекта предпринимательской деятельности [2], которые возникают в результате ряда проблем и недостатков, встречающихся при принятии управленческих решений в деятельности отечественных ПС (рис. 2.).

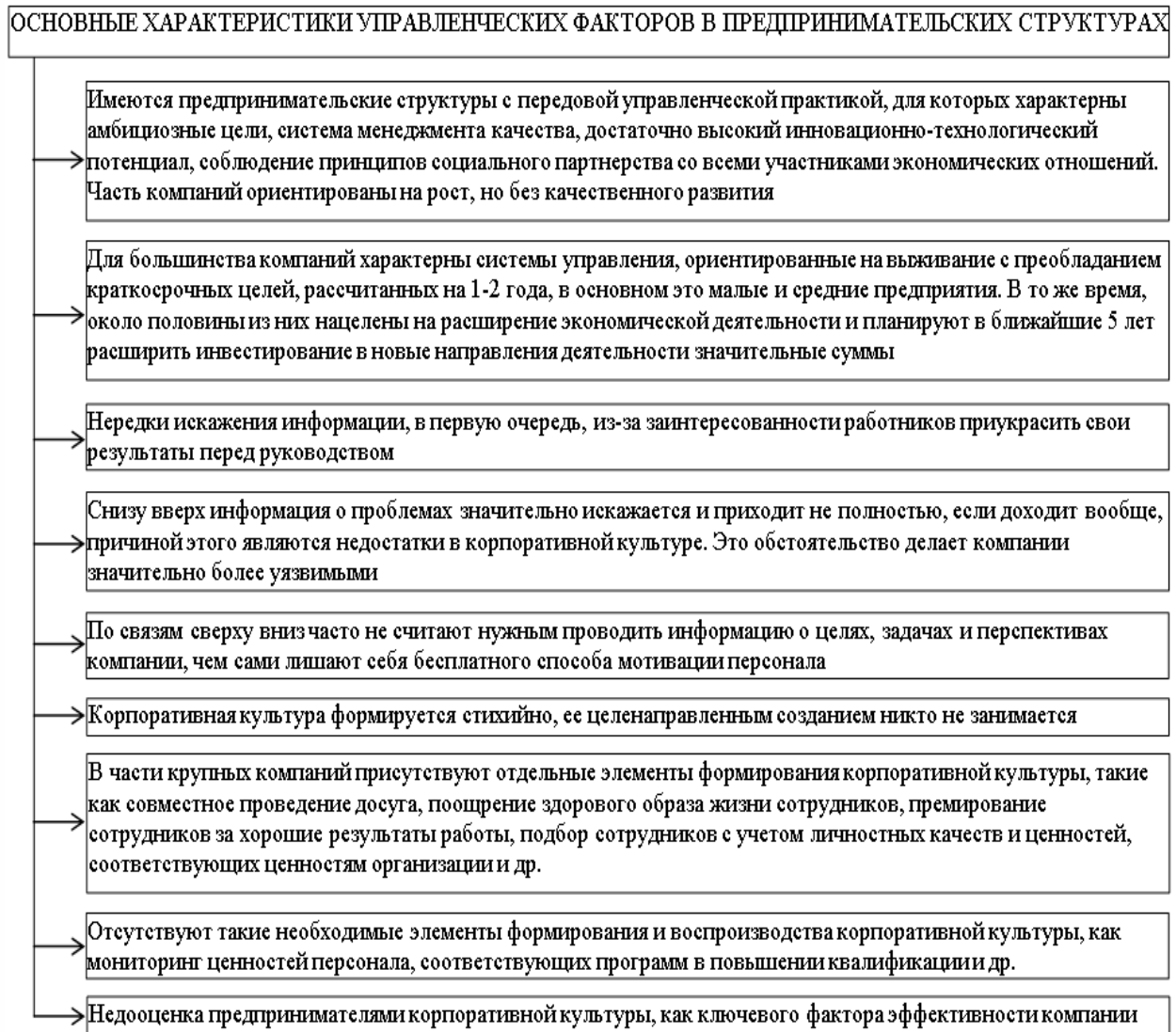


Рис. 2. Основные недостатки действий – подготовка, принятие и реализация управленческих решений [7, с. 145]

Влияние выше указанных негативных факторов на эффективность принятия управленческих решений можно проанализировать с помощью методики поэтапной оценки эффективности принимаемых управленческих решений, в которой отдельные способы определения эффективности решений объединены и сгруппированы в систему показателей, представленных ниже на рисунке 3.

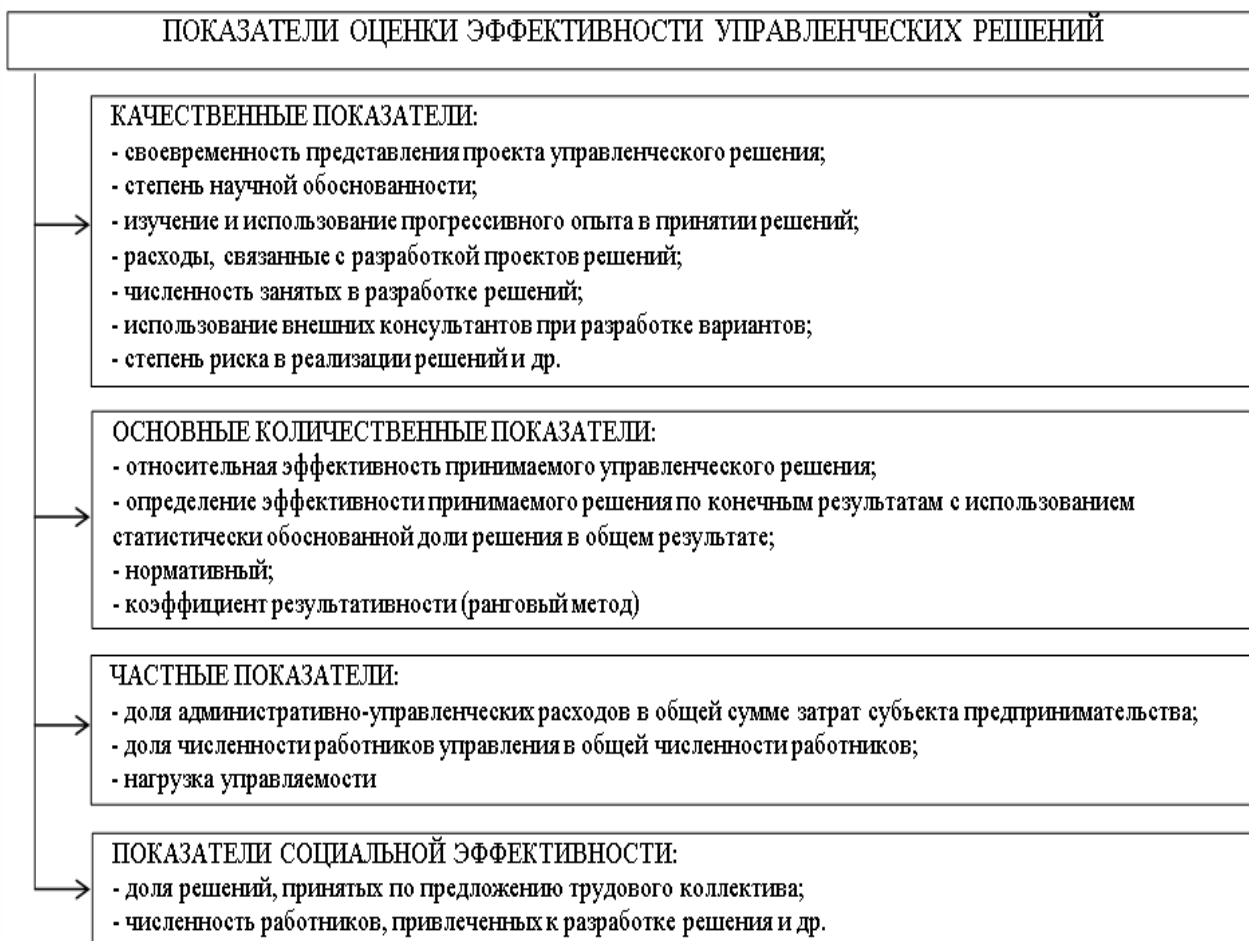


Рисунок 3. Система показателей определения эффективности принимаемых управленческих решений [7, с. 156]

Для расчета основных количественных показателей из известных методов оценки экономической эффективности управленческих решений чаще используются:

1) косвенный метод, согласно которому при реализации двух вариантов решений относительную экономическую эффективность первого варианта можно определить из следующего отношения [8, с. 133]:

$$\Theta = \left[K * \left(\frac{\Pi_2}{32} - \frac{\Pi_1}{31} \right) \right] * 100\%, \quad (1)$$

где: К – коэффициент, учитывающий долю эффективности, приходящуюся на управленческое решение. Коэффициент К должен быть статистически обоснован (можно принять К = 0,2 – 0,3);

Π₁, Π₂ – прибыль от реализации продукции при первом и втором

вариантах управленческого решения;

31, 32 – затраты на производство продукции при первом и втором вариантах управленческого решения;

2) оценка эффективности управленческого решения по конечным результатам. Метод основан на расчете эффективности производства в целом и выделении из нее фиксированной (статистически обоснованной) части:

$$\mathcal{E} = \frac{(\Pi * K)}{З} * 100\%, \quad (2)$$

где K – коэффициент, учитывающий долю эффективности, приходящуюся на управленческое решение (можно принять $K = 0,2 - 0,3$);

Π – прибыль от реализации продукции;

$З$ – затраты на производство продукции.

Этот метод целесообразен для руководителей компании, который позволяет обоснованно выделить средства для поощрения работников в связи с полученной прибылью;

3) метод оценки эффективности управленческого решения по экономии затрат на его разработку и внедрение. Основными параметрами в этом случае служат нормативы (временные, ресурсные, финансовые и др.), предварительно разработанные в организации и определяющие затраты ресурсов для подготовки и реализации управленческого решения [8, с. 131]. Величину эффективности определяют из следующего соотношения:

$$\mathcal{E}_i = \frac{C_i}{P_i} * 100\%, \quad (3)$$

где C_i – норматив затрат i -го ресурса для подготовки и реализации управленческого решения;

P_i – реальные затраты i -го ресурса для подготовки и реализации управленческого решения.

При расчете экономической эффективности этим методом определяют значение \mathcal{E} по нескольким ресурсам (m). Затем по приоритетности ресурсов (Π_i) находят среднее значение \mathcal{E} :

$$\Theta = \frac{\sum_{i=1}^m (\Theta_i * \Pi_i)}{m} * 100\%, \quad (4)$$

где Θ_i – экономический эффект по i -му виду ресурса;

Π_i – приоритетность по i -му виду ресурса;

m – количество видов ресурсов.

Как показано выше на рисунке 3 помимо количественных оценок эффективности принимаемых управленческих решений, существующие методы определения эффективности дополнены следующими методами [3]:

1) ранговый метод, основе которого лежит системный подход к оценке результатов деятельности, достигающийся за счет:

- вовлечения значительного числа показателей, в большей степени отражающих результаты деятельности субъекта предпринимательства (нормативная система показателей);

- ранжирования этих показателей для учета их неравнозначности.

Ранг каждого показателя определяется с учетом его влияния на рост управляемой переменной. Использование для ранжирования показателей темпа роста дает такие преимущества, как возможность одновременного использования натуральных и стоимостных показателей, сравнения с одинаковых позиций прибыльной и убыточной предпринимательских структур.

На следующем этапе сравнивают оптимальные и фактические ранги. Оптимальные ранги определяются в нормативной системе показателей, а фактические – по величине фактического роста. Для оценки их отличия используют коэффициенты Спирмена и Кендалла [4];

2) метод частных показателей, куда входят:

- доля административно-управленческих расходов в общей сумме затрат субъекта предпринимательской деятельности;

- доля численности работников управления в общей численности занятых в предпринимательской структуре;

- нагрузка управляемости (численность занятых в организации на одного

работника аппарата управления) и др.;

3) метод показателей социальной эффективности управленческих решений:

- доля решений, принятых по предложению трудового коллектива;
- текучесть кадров аппарата управления;
- степень технической оснащенности управленческого труда.

Таким образом, вышерассмотренные методы и группы показателей оценки эффективности управленческих решений позволяют определить основные факторы, которые создают проблемы развития деятельности предпринимательских структур. Помимо рассмотренных групп показателей оценки эффективности управленческих решений ПС, на основании которых выявляются основные проблемы и отклонения от процедурной рациональности у менеджеров отечественных ПС, также рекомендуется применить методику поэтапной оценки эффективности принимаемых управленческих решений в ПС, в которой предлагается использовать систему показателей, представленную в таблице 1.

На первом этапе правильность постановки проблемы в наибольшей степени определяет эффективность принятия управленческих решений. Правильность постановки проблемы для субъекта предпринимательской деятельности определяется, в первую очередь, способностью рассматривать возможность, как проблему, которая требует принятия управленческого решения; умением четко и детально видеть цель; способностью подходить к решению проблемы без готовых мнений и не создавать себе избыточного числа ограничений.

Второй этап требует от ЛПР одновременно владеть информацией, иметь способность обрабатывать большой ее объем и обладать инновационным типом мышления. На этом этапе ЛПР достаточно часто совершает ошибки, которые в дальнейшем приводят к принятию неэффективных управленческих решений. Ключевые факторы успешного прохождения данного этапа: разработка наибольшего числа вариантов решения, качественная их проработка, умение

применять на практике различные методы принятия управленческих решений.

Таблица 1

Рекомендуемая методика поэтапной оценка эффективности принимаемых управленческих решений в ПС

Этапы	Наименование показателя	Поэтапные шаги
I	Оценка правильности постановки проблемы ПС	Шаг 1. В каких случаях вы видна проблема и ставите ли цель принять решение? Рассматривается ли нереализованная возможность, как проблема, требующая принять решение? Предвидится ли возможное наступление проблемы? Шаг 2. Насколько четко ясна цель ? Шаг 3. Подходит ли ЛПР к анализу причин проблемы с готовыми предпосылками и мнениями, которые влияют на конечное решение ?
II	Оценка состояния разработки вариантов решения	Шаг 1. Разрабатываются ли альтернативные варианты решения ? Шаг 2. Насколько качественны разработанные варианты решения ? Шаг 3. Насколько адекватно используются методы принятия решения ?
III	Оценка реализации проблем ПС	Шаг 1. Насколько четко в управленческом решении распределены обязанности ? Шаг 2. Насколько мотивирован персонал к достижению цели ? Шаг 3. Насколько персонал способен грамотно реализовать управленческое решение (оценка человеческого капитала ПС) ?
IV	Оценка состояния каналов обратной связи и учета поступающей по ним информации	Шаг 1.обеспечивает ли корпоративная культура эффективное функционирование и развитие ПС ?
V	Оценка определения эффективности управленческих решений	Шаг 1. Насколько качественно проработано управленческое решение ? Шаг 2. Насколько обеспечена необходимыми ресурсами реализация решения ? Шаг 3. Оценивается ли эффективность принятия решений количественным способом ? Шаг 4. Оценивается ли успешность выполнения этапов принятия решения ?
VI	Разработка рекомендаций для повышения эффективности принятия управленческих решений	Шаг 1. Выбор объектов разработки рекомендаций для повышения эффективности принятия и реализации управленческих решений. Шаг 2. Выбор предварительных объектов, их логическое обоснование. Шаг 3. Формирование списка необходимой для изучения литературы и вопросов к ней. Шаг 4. Формулировка рекомендаций. Шаг 5. Проверка рекомендаций на практическую ценность (неясные формулировки, сомнительные рекомендации). Шаг 6. Доработка и создание окончательного списка рекомендаций.

Источник: составлено автором на основании источника [5]

На третьем этапе успех в реализации управленческого решения предлагается определять четким разделением обязанностей, мотивацией и человеческим капиталом участвующего в данном процессе персонала предпринимательской структуры.

На четвертом этапе рекомендуется производить нейтрализацию несостоятельных стратегий ПС путем эффективно функционирующего механизма, который обеспечивается за счет создания корпоративной культуры, которая направлена на побуждение членов организации задавать вопросы,

чутко реагировать на происходящие изменения и быть открытыми и восприимчивыми ко всему новому. Для этого в рамках оценки обратной связи предлагается оценить основные характеристики корпоративной культуры предпринимательской структуры: привычку проверять свои установки, правильное отношение к ошибкам, способность действовать по своему усмотрению, сообщать свое мнение, идти на риск.

На пятом этапе предлагается производить оценку определения эффективности управленческих решений в предпринимательской деятельности. Эффективный менеджер должен делать из своей работы соответствующие выводы и учитывать их при принятии последующих решений. Безусловно, лучше учиться не на собственных ошибках. Но если они уже совершены, не сделать соответствующих выводов вдвойне неразумно. Анализ результатов управленческих воздействий помимо «науки на будущее» может послужить также основанием для переоценки возможностей организации (необязательно в худшую сторону). Если результаты анализа заставляют серьезно задуматься о возможном развитии ситуации и возникают сомнения в правильности поставленных целей, возможно переосмысление и изменение стратегии организации.

На шестом завершающем этапе методики предлагается разрабатывать рекомендации по повышению эффективности принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности

Таким образом, предложенная методика позволит организовать процесс получения необходимой информации, на основе анализа которой можно будет сделать предварительные теоретические и практические выводы, содержащие ответы на решаемые задачи и дать рекомендации по повышению эффективности принятия управленческих решений деятельности предпринимательских структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А. Н. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 304 с.

2. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности. – СПб.: Питер, 2013. – 352 с.
3. Асаул А. Н., Князь И. П., Коротаева Ю. В. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2015. – 224 с.
4. Карпов А. В. Психология менеджмента: учебное пособие. – М.: Юрайт, 2014. – 584 с.
5. Коваль О. С. Развитие технологии процесса принятия и реализации управленческих решений в предпринимательских структурах: дис. канд. экон. наук. – СПб., 2012. – 163 с.
6. Прохоров Ю. К., Фролов В. В. Управленческие решения. – 3-е изд., испр. и доп. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2015. – 138 с.

Пащенко С. Н., Файзуллин А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МИНИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ РЕМОНТА И ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: Эффективность и надежность функционирования современного оборудования зависит от качества его изготовления, условий эксплуатации, затрат на ремонт, организации системы технического обслуживания и ремонта. Решение проблемы обеспечения надежности с позиций оптимальной организации и эффективного функционирования системы технического обслуживания заключается в определении характеристик управляющих воздействий системы, которые при минимальных затратах обеспечат поддержание заданного уровня технического состояния электрооборудования в течение установленного срока.

Ключевые слова: ремонт, затраты, техническое обслуживание.

Эффективность системы технического ремонта оценивается по соотношению величины предотвращенного ущерба от простоев и аварий и величины затрат на обеспечение надежности оборудования. Такой подход к управлению привел к тому, что сегодня вспомогательные и обслуживающие функции являются дорогостоящими и неэффективными и не гарантируют безотказную работу оборудования. Затраты, связанные с техническим обслуживанием и ремонтом (ТОиР), в промышленности составляют от 10 до 15% в структуре себестоимости, при этом уровень производительности труда в ремонтных подразделениях отстает в 3-5 раз от уровня основных цехов. Исследования показывают, что удельные затраты российских предприятий на ремонт оборудования значительно превосходят мировой уровень, достигая в отраслях материального производства до 10% от стоимости основных фондов,

в то время, как в США аналогичный показатель не превышает 2,5%, в Японии - 1,2%, в Германии – 3% [1, 2].

Эффективность и надежность функционирования современного оборудования зависит от качества его изготовления, условий эксплуатации, режимов работы, организации системы технического обслуживания и ремонта.

Решение проблемы обеспечения надежности с позиций оптимальной организации и эффективного функционирования системы технического обслуживания заключается в определении характеристик управляющих воздействий системы, которые при минимальной стоимости обеспечат поддержание заданного уровня технического состояния электрооборудования в течение установленного срока.

Различают три варианта разработки стратегии ремонта оборудования [1]:

1) стратегия аварийных ремонтов, при которой плановые профилактические ремонты не проводятся, а аварийные восстановительные работы осуществляются лишь после отказа электрооборудования;

2) стратегия планово-предупредительных ремонтов, согласно которой работы по техническому обслуживанию и ремонту проводятся периодически в плановые сроки, независимо от технического состояния электрооборудования, а в случае его отказа осуществляется его восстановление или замена;

3) стратегия ремонта по техническому состоянию, когда мероприятия по техническому обслуживанию и ремонту проводятся с учетом фактического состояния электрооборудования, определяемого методами технической диагностики.

Устойчивой тенденцией сегодня является опережение роста затрат на ремонт по сравнению с темпами обновления основных фондов, с темпами роста выпуска продукции, что тормозит инновационное развитие промышленного предприятия, тормозит внедрение высоких технологий [3].

С целью минимизации затрат необходимо проведение оценки стратегического потенциала предприятия с позиций обеспечения высокой

конкурентоспособности. При этом определяется производственный, технологический, кадровый и финансовый потенциал. Для анализа внешней среды проводят SWOT-анализ. В качестве ключевого фактора реализации стратегий «лидерство на издержках» и «лидерство в сроках и объемах предоставления потребителю продукта и услуг» является совершенствование существующей системы ТОиР на основе внедрения инновационных методов организации. Для этого проводится анализ эффективности системы ППР и выявляются потери предприятия по этому направлению и определяются резервы повышения эффективности. При этом выявляются ежегодные потери выручки из-за простоев оборудования по причине аварийности, по причине ремонтов. В результате проведения технологического аудита устанавливаются наиболее важные группы оборудования, определяются направления их максимального использования и роль технического обслуживания и ремонта.

Таким образом, перед руководством промышленных компаний стоит важная задача обеспечения требуемой надежности работы оборудования при оптимальных (минимальных) затратах. Это требует разработки новой системы технического обслуживания и ремонтов, отличающейся от традиционной системы ППР использованием инновационных инструментов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Албастова Л. Н., Игнатов В. Г. Теория управления-учебное пособие, Ростов-на-Дону 2010 г.
2. Майкл Вейдер, Инструменты бережливого производства, Москва- 2013г.
3. Пащенко Н. И., Пащенко С. Н. Совершенствование финансирования инновационной деятельности через федеральные целевые программы. Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2009. Т. 12. № 3. С. 168-170.

Смирнова А. О., Пащенко Н. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ФАКТОР РИСКА

Аннотация: Инновационная деятельность, на сегодняшний день является одним из перспективных направлений развития кредитной организации, но деятельность

по внедрению инноваций сопряжена рисками, которые следует учитывать при разработке. В статье рассматриваются внешние и внутренние факторы риска, наиболее характерные для российских банков

Ключевые слова: банк, инновационная деятельность, факторы риска.

Банковская система на современном этапе развития насыщена финансовыми продуктами и услугами, которые, в сущности, носят один и тот же экономический смысл и, тем самым, обостряют конкуренцию среди кредитных организаций. Этот факт заставляет банки заниматься модернизацией существующих технологий и разрабатывать инновации для того, чтобы иметь возможность сохранить и привлечь клиентов, а также оптимизировать работу персонала. К сожалению, внедрение инновационного продукта не всегда гарантирует положительный эффект.

Разработка и внедрение банковских инноваций, как и банковская деятельность в целом, сопряжена с риском. Банковский риск представляет собой вероятность финансовых потерь, ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанными с внутренними или внешними факторами [3]. Многие авторы отмечают, что именно «инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды деятельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует».

Риском внедрения банковских инноваций следует считать как отрицательный результат, то есть когда банк понес убытки, так и отсутствие результата, в случае если инновация оказалось окупаемой, но не принесла прибыли и является бесперспективной в дальнейшем использовании. Исследования HarvardBusinessSchool показали, что 75% идей, так называемых банковских «стартапов», терпят крах либо на стадии создания (инновация не вписывается в общую стратегию банка), либо на стадии внедрения (отсутствие денежных средств для реализации) [1].

В связи с этим актуальным вопросом является определение факторов риска, их классификация, на основании которых возможна разработка методов управления рисками для их предотвращения и минимизации.

Факторы риска, при разработке и внедрении инноваций в деятельность банка, можно разделить на две большие группы: внешние факторы и внутренние [2].

Внешние факторы риска банковских инноваций:

- Общеэкономические факторы включают экономико-политическую ситуацию в стране, уровень доходов населения и др.

- Конкурентные факторы учитывают количество банков на рынке (плотность); технологии, которые используют конкуренты; промышленный шпионаж.

- Правовые факторы риска представляют собой барьеры, которые возникают при несовершенстве текущего законодательства, отсутствия регламентов, лицензионная политика, патентная защищенность и др.

- Форс-мажорные (риск резких социально-политических изменений, риск падения деловой репутации);

Внутренние факторы риска банковских инноваций:

- Технологические (низкий уровень развития технологий в банке, устаревшее оборудование, риск конфликта ПО);

- Управленческие риски (неверный выбор приоритетов инновационной политики, постановка некорректных целей);

- Финансовые (нехватка ресурсов, задержка финансирования и др.).

В рамках риск - менеджмента необходимо определить, откуда будут поступать средства на содержание инновационного процесса, как часто эти средства будут поступать, есть ли риск внезапного прекращения финансирования. Зачастую эта проблема является основной при разработке инноваций, в большинстве случаев высшее руководство не предоставляет

средства на инновационную деятельность, даже если это критически необходимо.

- Кадровые (отсутствие мотивации, низкий профессиональный уровень).
- Инженерно-научные (ошибки в расчетах).

Следует заметить, что вышеперечисленные факторы являются наиболее характерными для многих российских банков, при анализе инновационного риска следует рассматривать более обширно, включая специфические факторы, характерные для определенного банка.

Факторы риска находят отображение в карте риска банковских инноваций, которая включает расчет индекса риска, который определяется как произведение ранга вероятности фактора риска на ранг потенциального ущерба от его реализации. Факторы, представляющие угрозу для кредитной организации, имеют высокие показатели индекса риска. Идентификация наиболее опасных факторов позволяет разработать превентивные меры. Избежать риска на 100% невозможно, но анализ факторов позволяет, по крайней мере, уменьшить потери.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Banking Lacks a Culture of Innovation 12.10.15 // Интернет-портал The Financial Brand: <https://thefinancialbrand.com/54764/banking-fintech-innovation-culture-leadership>.
2. Кондрашов В. А. «Ключевые факторы риска банковских инноваций в Российской Федерации» - Банковское дело 13 (493) -2012 (с.19-26).
3. Криони О. В., Пашенко С. Н., Селезнева А. И. Подходы к оценке инвестиционной привлекательности коммерческого банка. Казанская наука. 2015. № 11. С. 82-86.

Соловьева Е. Д.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ВЫБОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ПО УПРАВЛЕНИЮ НИЗКОРЕНТАБЕЛЬНЫМИ МЕСТОРОЖДЕНИЯМИ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности выбора инвестиционного проекта по управлению низкорентабельными месторождениями. Проанализированы три группы критериев. Сформирован перечень оценочных критериев для выбора инвестиционного проекта с учетом его специфики.

Ключевые слова: инвестиционный проект, низкорентабельное месторождение, критерии выбора.

Инвестиционный проект (ИП) разработки низкорентабельного месторождения – это комплексный, нестандартный и однократный объем работ, ограниченный временными, бюджетными, ресурсными и функциональными рамками, предназначенный для удовлетворения требований заказчика (недропользователя) [3].

Все проекты имеют основные характеристики: цель и задачи, жизненный цикл с временными рамками, заинтересованность всей организации в реализации проекта и контроль за затратами и показателями выполнения договоренностей [1].

Жизненный цикл инвестиционного проекта разработки низкорентабельного месторождения представлен на рис. 1.

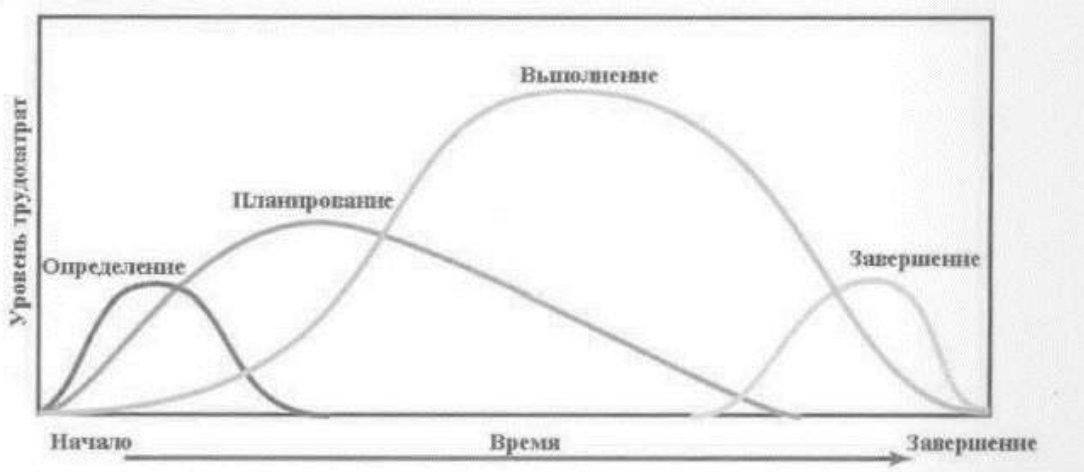


Рис. 1. Жизненный цикл инвестиционного проекта разработки низкорентабельного месторождения

На первом этапе происходит определение целей, задач, спецификации, сложность и обязанности ИП. Второй этап характерен планированием (графики работ, бюджет и ресурсы), определяются возможные риски и последствия от них. На третьем этапе происходит выполнение всех планируемых работ и формирование отчета о состоянии проекта, возможные изменения и прогнозы, оценивается качество выполнения проекта. Четвертый

этап характеризуется завершением, т.е. происходит оценка всего проекта, высвобождение ресурсов и получение результатов и прибыли [2].

В ходе работы была составлена схема выбора инвестиционного проекта (рисунок 2) состоящая из трех шагов.

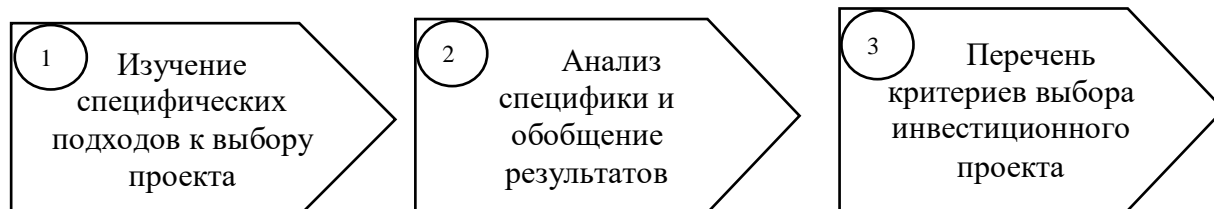


Рис. 2. Процесс формирования схемы выбора

Первый шаг заключался в сборе информации о подходах к выбору проектов. Было выявлено, что существует множество подходов к выбору проектов. Они различаются по специфике сфер применения. По результатам изучения были выбраны три группы универсальных критериев разных авторов: Морозов Ю. П., Лоуэлл С. и Непомнящий Е. Г. в своих книгах выдвигают свои подходы и критерии выбора инвестиционных проектов.

На втором шаге проводился анализ этих критериев. Результаты проведены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты анализа

№ п/п	Группа критериев	Автор		
		Морозов Ю. П.	Лоуэлл С.	Непомнящий Е. Г.
1	Целевые, стратегические, политические и ценностные критерии	+	-	-
2	Научно-технические критерии	+	+	+
3	Финансовые и экономические критерии	+	+	+
4	Рыночные и маркетинговые критерии	-	+	+
5	Производственные критерии	+	+	+
6	Социальные критерии	-	-	+
7	Экологические и внешние критерии	+	+	-

Перечень критериев выбора

Группа критериев	Наименование критерия
Целевые, стратегические, политические и ценностные критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совместимость проекта с текущей и планируемой стратегией и долгосрочным планом (организации/региона/страны); 2. Соответствие проекта отношению организации к риску и нововведениям; 3. Соответствие проекта потенциалу роста организации; 4. Устойчивость положения организации на рынке [5].
Научно-технические критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вероятность технического успеха или нововведения, а также патентоспособность и уникальность (т.е. отсутствие аналогов) [4]; 2. Наличие научно-технических ресурсов и средств, необходимых для осуществления проекта; 3. Соответствие проекта текущей и планируемой стратегии НИОКР (в организации/регионе/стране [6]); 4. Стоимость и время разработки, а также воздействие на другие проекты, представляющие интерес организации/региону/стране; 5. Потребности в услугах консультативных организаций [5].
Финансовые и экономические критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Размер инвестиций, ожидаемая норма чистой прибыли, потенциальный годовой размер прибыли, начальные затраты на осуществление проекта[5]; 2. Фондоотдача, рентабельность, срок окупаемости, внутренняя норма доходности, чистый дисконтированный доход, дисконтированный доход государства и т.д.[6].
Рыночные и маркетинговые критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Соответствие проекта потребностям рынка, а так же необходимость маркетинговых исследований и создание рекламы для продвижения товара после реализации проекта или возможно использование уже существующим каналом сбыта; 2. Эластичность цены на данную продукцию и вероятность коммерческого успеха[4];
Рыночные и маркетинговые критерии	<ol style="list-style-type: none"> 3. Препятствия для проникновения на рынок и характер конкуренции, который оказывает влияние на цену; 4. Защищенность от устаревания продукции и склонности к модернизации[6].
Производственные критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость технологических инноваций для осуществления ИП; 2. Соответствие проекта имеющимся производственным мощностям и величине затрат у конкурентов; 3. Наличие производственного персонала (по численности и квалификации и т.д.)[5]; 5. Потребность в дополнительных производственных мощностях или оборудовании [6].
Социальные критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень квалификации и удовлетворенности персонала; 2. Снижение вредного воздействия на окружающую, социальную д.р. среды общества[6].
Экологические и внешние критерии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможное вредное воздействие продуктов и производственных процессов, влияние перспективного законодательства на проект и возможная реакция общественного мнения на осуществление проекта[5];

На третьем шаге были сформирован перечень критериев выбора инвестиционных проектов (таблица 2).

За основу были взяты критерии Лоуэлла С., которые в большей степени направлены на внутриорганизационные факторы и дополнены внешними факторами (целевыми, стратегическими, политическими, ценностными и социальными критериями).

По итогам исследования можно сделать вывод, что представленная совокупность критериев позволит обеспечить обоснованный и охватывающий все сферы выбор инвестиционного проекта по управлению низкорентабельными месторождениями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богданов В. В. Управление проектами. – Москва: Дело и сервис, 2010.
2. Семинар «Методы изучения нефтегазоносности перспективных регионов РФ», Санкт-Петербург, 2016.
3. Гилева Т. А., Галимова М. П. Стратегические аспекты выбора проекта развития предприятия: модели и инструменты // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского политехнического университета, 2016.
4. Лоуэлл С. Технологически эффективное предприятие. Москва: Наука, 2014.
5. Морозов Ю. П. Управление технологическими инновациями в условиях рыночных отношений. Н. Новгород: Изд-во Нижегородского университета, 2011.
6. Непомнящий Е. Г. Экономика и управление предприятием. Таганрог: ТРТУ, 2009.

Сухова Н. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ТЕХНИЧЕСКОЕ ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье рассматривается подход к оценке целесообразности осуществления инвестиций в техническое перевооружение авиадвигателестроительных предприятий. Использование предлагаемого позволяет дополнить оценку коммерческой эффективности инвестиций оценкой экономической эффективности развития производства.

Ключевые слова: авиадвигателестроение, планирование под заданную стоимость, трудоемкость, уровень технологичности.

Авиационная промышленность в России в последние годы становится на путь принципиальных изменений стратегической конкурентной позиции

на мировом авиарынке. Задачами предприятий авиационной промышленности в России являются:

- выход на мировой уровень знаний и умений гражданского самолетостроения, в том числе двигателестроения;

- достижение конкурентоспособности не только в области цены продажи изделий, которая в настоящее время подвергается влиянию компенсационных соглашений и господдержки, но и в области реальных затрат при производстве каждого компонента и узла, естественно, с соблюдением всех очень строгих требований к качеству в этом секторе промышленности.

В настоящее время одна из сложных задач, стоящих перед предприятиями авиадвигателестроения России это, прежде всего, повышение технических и экономических показателей двигателей до мирового конкурентоспособного уровня [1,4]. К сожалению, значительный физический и моральный износ оборудования на предприятиях не позволяет в полной мере внедрять современные технологии, что приводит к значительным экономическим и временным затратам, снижению эффективности производства и конкурентоспособности новых двигателей. Кроме того, одним из важнейших путей достижения конкурентоспособности изделий авиадвигателестроения является реализация концепции проектирования под заданную стоимость. Для решения задач прогнозирования, планирования и управления стоимостью серийных двигателей необходимо иметь механизм, позволяющий выполнять расчеты трудовых и материальных затрат, необходимых для серийного производства изделий газотурбинных двигателей (ГТД). Особенно актуальной является задача технико-экономической оценки эффективности на ранних стадиях проектирования, когда решаются вопросы выбора схемы кооперации, расчета необходимых производственных мощностей, разработки программы технического перевооружения предприятий. Цена исправления ошибок, допущенных при решении этих задач, очень высока.

Достижение данных задач невозможно без реализации в процессе разработки специальных мероприятий по управлению затратами,

трудоемкостью и себестоимостью изделия. В связи с чем, представляется целесообразным подробнее рассмотреть процесс оценки целесообразности осуществления инвестиций в техническое перевооружение авиадвигателестроительных предприятий.

Главная цель оценки эффективности технических или технологических решений для проектов, требующих существенных инвестиционных вложений, это экономическое обоснование целесообразности и эффективности вложения финансовых ресурсов в разрабатываемый или существующий инвестиционный проект. При оценке эффективности решений по техническому перевооружению авиадвигателестроительных предприятий используется система показателей, которые дают обоснование целесообразности вложения средств. Их можно разделить на две группы – натуральные и стоимостные показатели [2].

Натуральные показатели, или технические параметры проекта, характеризуют техническую или технологическую его сторону. Для проектов, связанных с внедрением нового оборудования в авиадвигателестроении, это могут быть показатели прироста производительности труда или производительности технического средства; снижение трудоемкости, достигаемое при их использовании; сокращение трудоемкости работ по ремонту и др. Но как бы ни были высоки технические параметры проекта, окончательное решение по принятию проекта к реализации или выбору наиболее оптимального варианта принимается с учетом стоимостных показателей [3,5].

Для решения задач обоснования целесообразности инвестиций в техническое перевооружение, в условиях ограниченной конструкторско-технологической информации предлагается использовать критерии–показатели улучшения технических или технологических параметров производственного процесса:

– Снижение трудоемкости продукции в результате внедрения прогрессивных приемов и методов, а также нового оборудования (в процентах):

$$\Delta T = \frac{T_1 - T_2}{T_1} \cdot 100, \quad (1)$$

где T_1, T_2 - трудоемкость нового изделия до и после реализации мероприятия по внедрению нового оборудования, в нормочасах.

– Рост производительности труда (в процентах)[3]:

$$\Delta \Pi = \frac{100 \cdot \Delta T}{100 - \Delta T} \cdot (2)$$

– Рост уровня технологичности по трудоемкости:

$$Y = (Y_2 - Y_1) \cdot 100, \quad (3)$$

где Y_1, Y_2 – уровень технологичности по трудоемкости до и после реализации мероприятия по внедрению нового оборудования.

– Уровень технологичности по трудоемкости до реализации мероприятий по оптимизации технологических процессов, в том числе и за счет внедрения нового оборудования:

$$Y_1 = \frac{T_0}{T_1}, \quad (4)$$

где T_0, T_1 – трудоемкость изделия-прототипа и нового изделия до реализации мероприятий по оптимизации технологических процессов, в том числе и за счет внедрения нового оборудования, в нормочасах.

– Уровень технологичности по трудоемкости после реализации мероприятий по оптимизации технологических процессов, в том числе и за счет внедрения нового оборудования:

$$Y_1 = \frac{T_0}{T_2}, \quad (5)$$

где T_0, T_2 – трудоемкость изделия-прототипа до реализации мероприятий по оптимизации технологических процессов и трудоемкость нового изделия после реализации мероприятий по оптимизации технологических процессов, включая внедрение нового оборудования, в нормочасах.

Использование предлагаемых показателей для обоснования целесообразности инвестиций в техническое перевооружение позволит дополнить оценку коммерческой эффективности инвестиций оценкой экономической эффективности развития производства.

Также предлагается в рамках анализа целесообразности инвестиций в техническое перевооружение, использовать функционально-стоимостной анализ (ФСА). Системное исследование соотношения между значением показателя снижения трудоемкости за счет внедрения нового оборудования и затратами на новое оборудование, позволит предупреждать возникновение излишних затрат за счет исключения неэкономичных технических решений; обеспечивать уровень издержек на производство новых изделий, не превышающий установленного, сокращать или исключать экономически неоправданные затраты.

Основные этапы технико-экономического обоснования целесообразности инвестиций в техническое перевооружение предприятий авиадвигателестроительной отрасли приведены на рис. 1.

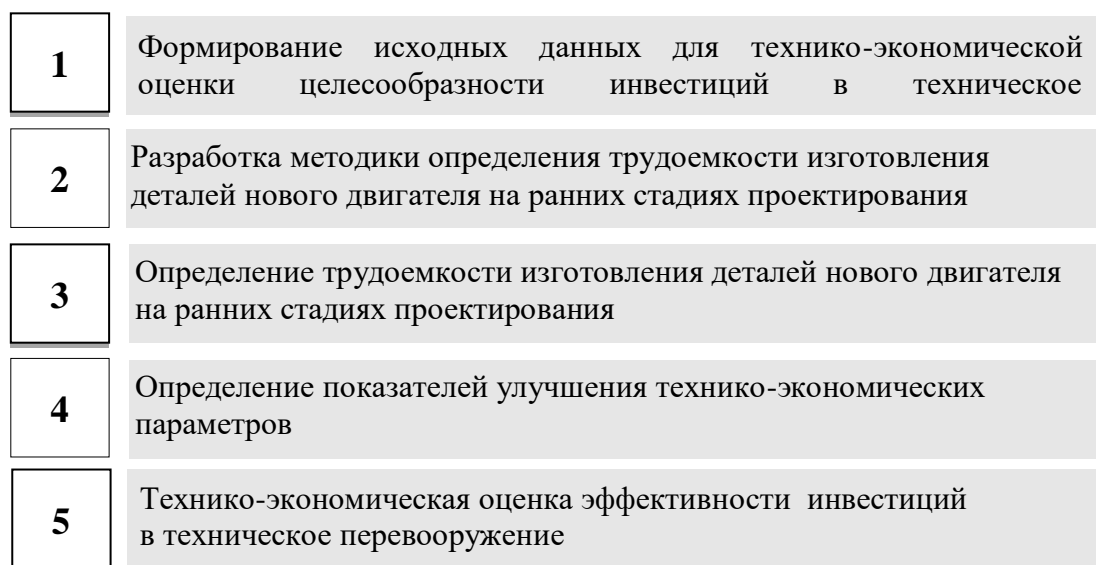


Рис. 1. Схема оценки целесообразности инвестиций в техническое перевооружение

На первом этапе осуществляется формирование исходных данных для технико-экономической оценки целесообразности инвестиций в техническое перевооружение

переворужение. Директивные технико-экономические показатели устанавливаются на основе анализа зарубежных и отечественных прототипов ГТД, а также результатов прогнозирования рынка ГТД, перспективных технологий, основных показателей изготовления ГТД.

На втором этапе осуществляется разработка методики определения трудоемкости изготовления деталей нового двигателя. Оценить трудоемкость на стадиях разработки эскизного и технического проектов значительно сложнее из-за неопределенности технических и экономических показателей, но анализ трудоемкости новых изделий именно на этих этапах представляет наибольший интерес.

На сегодняшний день существуют различные подходы к определению трудоемкости изготовления деталей, которые можно разделить на методы: инженерно-расчетные, аналогий и наблюдений. Инженерно-расчетный метод определения трудоемкости обеспечивает более точные результаты, но требует разработки операционной технологии, что не всегда осуществимо на ранних этапах проектирования и достаточно трудоемко. Метод наблюдений используется в условиях отлаженного производства на основе хронометража. Для укрупненной оценки трудоемкости изготовления изделий в зависимости от информации о деталях – прототипах, могут быть использованы следующие методы: метод аналогий; метод аналогового сопоставления; параметрический метод; экспертный метод.

На третьем этапе осуществляется оценка трудоемкости изготовления деталей после внедрения нового оборудования.

На четвертом этапе определяются показатели улучшения технико-экономических параметров: уровень технологичности по видам трудоемкости; снижение трудоемкости за счет внедрения нового оборудования; рост уровня технологичности по трудоемкости после внедрения нового оборудования; рост производительности; коэффициент экономической эффективности. На рис.2. приведена диаграмма уровня технологичности по трудоемкости по группам ДСЕ.



Рис.2. Уровень технологичности по видам трудоемкости

Из графика видно, что уровень технологичности по трудоемкости до внедрения оборудования ниже уровня технологичности после внедрения оборудования, что говорит о целесообразности технических решений по техническому перевооружению.

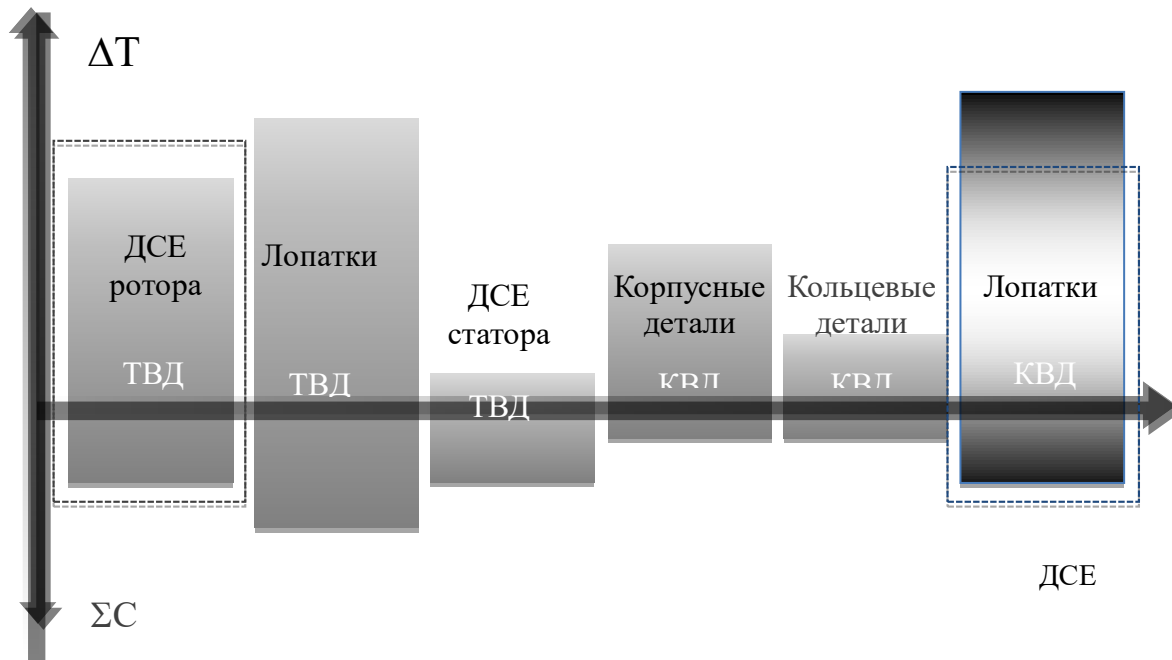


Рис. 3. ФСА соответствия величины инвестиций в оборудование по группам ДСЕ с величиной снижения трудоемкости по тем же группам ДСЕ

В то же время есть ряд ДСЕ, для которых внедрение нового оборудования не позволило обеспечить рост уровня технологичности.

Интерес представляет проведение в рамках пятого этапа функционально-стоимостного анализа соответствия величины инвестиций (ΣC) в оборудование по группам ДСЕ с величиной снижения трудоемкости (ΔT) по тем же группам ДСЕ (рис. 3).

Данный анализ позволяет выявить диспропорции между величиной инвестиций на оборудование и величиной снижения трудоемкости (ΔT), достигаемой за счет внедрения данного оборудования.

Например, для анализируемых групп ДСЕ на рис.3 наблюдается некоторая диспропорция по величине инвестиций в оборудование и достигаемого за счет этого оборудования снижения трудоемкости по ДСЕ статора ТВД, что говорит о недостаточной эффективности технических решений изготовления данной группы ДСЕ по сравнению с другими анализируемыми группами.

Таким образом, связь между уровнем технологичности по трудоемкости и величиной инвестиций, обеспечивающих этот уровень, сложна и многовариантна, поэтому оценка эффективности инвестиций в техническое перевооружение на ранних этапах проектирования является актуальной и позволяет реализовать оптимизацию технических решений и повысить эффективность развития производства.

Выбор технологических и организационных решений в рамках оптимизации технологических процессов, в том числе и за счет внедрения нового оборудования необходимо рассматривать как составную часть более объемной задачи оптимизации всего комплекса производственных процессов, которая в свою очередь определяет экономическую эффективность всего проекта в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ismagilova L. A., Suhova N. A. Control of manufacturing aircraft gas-turbine engines labor intensity at the early stages of design. В сборнике: Procedia Engineering 2. Сер. "2nd International Conference on Industrial Engineering, ICIE 2016" 2016. С. 849-853.

2. Сухова Н. А., Гафанова А. С., Сухов Д. В. Особенности оценки технологического потенциала производства. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 149-153.
3. Газыева А. Ф., Сухова Н. А. Инструментарий оценки инвестиционной привлекательности высоких технологий. Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 54-59.
4. Галимова М. П. Трансфер технологий: критерии выбора бизнес-модели. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии материалы XVI Международной научной конференции. Ответственный редактор Л. А. Исмагилова. 2016. С. 42-46.
5. Смольянинов Н. Е. Инструменты инновационной стратегии фирмы на этапе трансферта технологий. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии материалы XVI Международной научной конференции. Ответственный редактор Л. А. Исмагилова. 2016. С. 191-194.

Сухова Н. А., Трапезникова И. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РАЗРАБОТКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Аннотация: В статье предложена методика комплексной оценки результативности СМК проектной организации. Разработана система показателей для оценки результативности СМК по четырем направлениям деятельности организации.

Ключевые слова: система менеджмента качества, проектно-сметная документация, методы оценки результативности СМК, показатели результативности СМК.

На сегодняшний день система менеджмента качества (СМК) представляет собой эффективный инструмент поддержания и укрепления технологической и производственной дисциплины, а также непрерывного совершенствования управления всей жизнедеятельностью предприятия [1,5]. Немаловажную роль рост качества продукции играет в сфере дорожного проектирования т. к. к качеству проектной документации предъявляются особые требования, что определяет актуальность внедрения и совершенствования СМК в проектных организациях. Объектом исследования является система менеджмента качества ГУП РПИИ «Башкирдортранспроект» РБ. Предметом исследования является оценка результативности СМК. Актуальность темы исследования объясняется тем, что на сегодняшний день ключевым источником информации для разработки мероприятий по улучшения деятельности предприятия в области качества является оценка результативности СМК.

Анализ профильной литературы показал, что на сегодняшний день в практике оценки результативности СМК в сфере дорожного проектирования чаще всего используются два подхода [2,4]: оценка результативности СМК в целом; оценка результативности отдельных процессов СМК.

В рамках каждого подхода могут использоваться различные методы (таблица 1).

Таблица 1

Методы оценки результативности СМК

Метод	Оцениваемая характеристика	Преимущества	Недостатки
Экспертный	Уровень выполнения отдельных функций управления в системе качества	Простота, доступность, возможность предварительной оценки результативности отдельных элементов и системы в целом	Невозможно рассчитать экономический эффект от функционирования СМК. <i>Возможный субъективизм мнений экспертов и ограниченность их суждений</i>
Расчётный	Отношение суммы выручки за реализованную продукцию (Qs) к общим затратам на изготовление этой продукции	Возможно рассчитать экономический эффект от функционирования СМК и снижение стоимости продукции	Не всегда корректен (на его величину оказывает влияние множество факторов, не имеющих отношение к функционированию СМК)
	Величина снижения себестоимости от уменьшения выпуска несоответствующей продукции (брака)	Возможно частично рассчитать экономический эффект от функционирования СМК	Снижение затрат на исправление дефектов, это лишь одна составляющая ожидаемого экономического эффекта
	Уровень затрат на качество и их отношение к финансовым результатам деятельности предприятия.	Наиболее полно соответствует рассматриваемой проблеме и концепции экономической оценки затрат на качество, принятой в стандарте ИСО.	Затраты на обеспечение качества продукции не могут выступать единственным критерием оценки эффективности СМК.

Учитывая важность и масштабность проблемы качества в дорожном проектировании, необходимо применять комплексный подход к оценке результативности функционирования СМК.

С этой целью был проведён предварительный анализ методов, которые могут быть использованы для оценки результативности системы менеджмента качества ГУП РПИИ «Башкирдортранспроект» на различных этапах анализа (таблица 2) [3].

Таблица 2

Применяемость методов анализа

Объекты	Методы				
	Сравнения	Балансовый	Элиминирование	Графический	ФСА
Показатели качества продукции	+	-	-	-	+
Показатели результативности процесса	+	-	-	-	+
Удовлетворенность внешних потребителей	+	+	+	+	+
Удовлетворенность внутренних потребителей	+	+	+	+	+
Соответствие процессов СМК	+	+	+	+	+
Предупреждающие и корректирующие действия	+	+	+	-	+
Результаты аудита (проверок)	+	-	-	-	+

Примечание: + метод применяется; — метод не применяется.

Основные направления оценки результативности СМК представлены на рисунке 1.

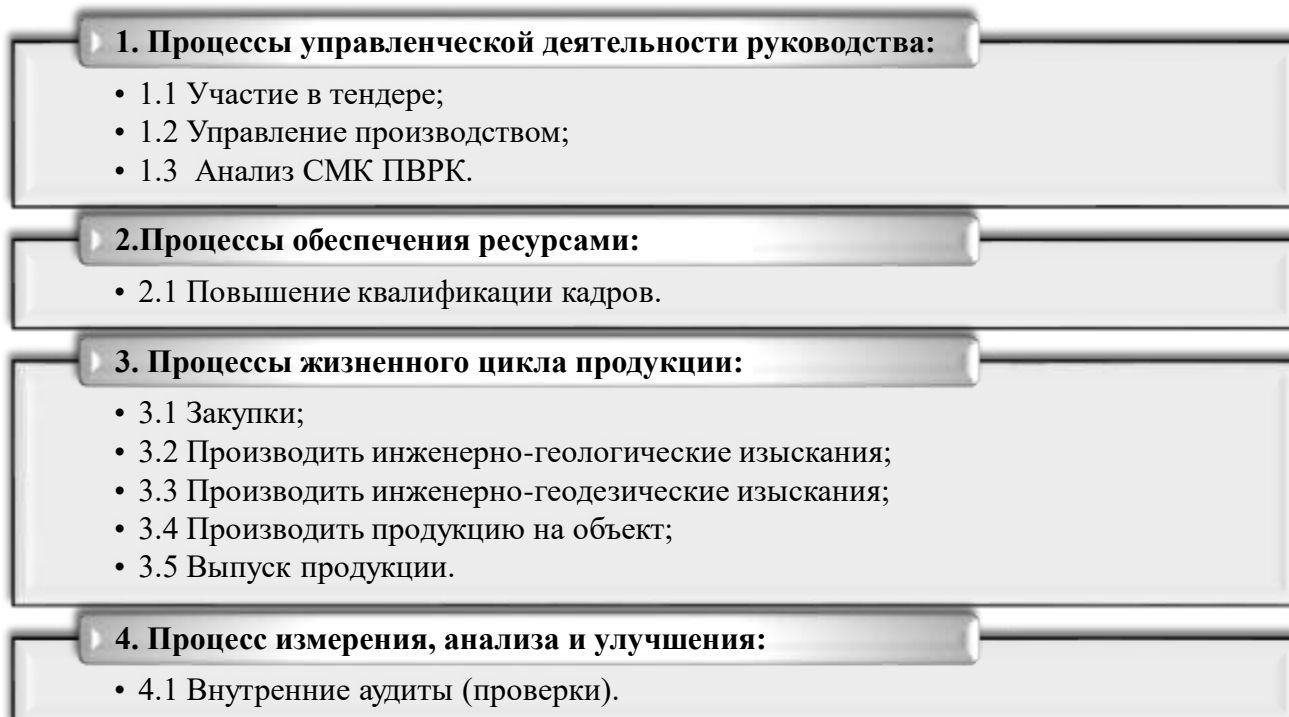


Рис. 1. Система показателей оценки СМК ГУП РПИИ «Башкирдортранспроект» РБ

На основе выбранных направлений оценки была разработана система показателей:

1 Процессы управленческой деятельности руководства:

1.1 Участие в тендере

Показатели результативности процесса:

- наличие информации о предстоящем тендере в отчетном периоде;
- наличие информации о предстоящем тендере в отчетном периоде с визой руководства об участии в предстоящем тендере;
- подготовленная в срок и принятая комиссией документация для участия в тендере;
- участие в тендере, заключение договоров по результатам информации, подготовленной конкурсной документацией работниками СП ОПАДР;
- участие в тендере, подготовка документации, заключение договоров по результатам поступивших письменных заявок от организаций.

Показатели удовлетворенности потребителя (внешнего, внутреннего):

- общая оценка уровня удовлетворенности внешнего потребителя
- комиссией по проведению торгов;
- общая оценка уровня удовлетворенности внутреннего потребителя;
- качество подготовки работников, участвующих в процессе.

1.2 Управление производством

Показатели результативности процесса:

- суммарная результативность процессов к количеству процессов участвующих в производстве продукции.

Показатели удовлетворенности потребителем (внутренним):

- общая оценка уровня удовлетворенности внутренним потребителем по СП-смежникам.

Показатели удовлетворенности поставщиками (субподрядчиками):

- общая оценка уровня удовлетворенности поставщиками (субподрядчиками), участвующими в процессе.

1.3 Анализ СМК представителем высшего руководства по качеству:

Показатели результативности СМК:

- выполнение Годового плана качества;
- выполнение и результативность мероприятий по гарантированию качества и его непрерывному улучшению;
- соблюдение графика проведения внутренних аудитов;
- результаты внутренних и внешних аудитов СМК;
- выполнение и результативность корректирующих действий, принятых по результатам аудита СМК;
- выполнение и результативность корректирующих действий, принятых по результатам внешнего аудита СМК.

Показатели улучшения продукции по отношению к требованиям потребителей:

- выполнение и результативность мероприятий по гарантированию качества и его непрерывному улучшению;
- устранение в срок: замечаний, полученных от органов государственной экспертизы; претензий, полученных от потребителей продукции.

Показатели результативности процессов:

- повышение планового значения результативности процессов идентифицированных в организации;
- снижение планового значения результативности процессов идентифицированных в организации.

Показатели удовлетворенности потребителя (внешнего, внутреннего):

- результаты мониторинга и измерений степени удовлетворенности внешних потребителей;
- результаты мониторинга и измерений степени удовлетворенности внутренних потребителей.

2. Процессы обеспечения ресурсами:

2.1 Повышение квалификации кадров:

- план повышения квалификации и подготовки кадров, %;
- аттестация работников прошедших повышение квалификации (положительные результаты), %;
- результаты внутренних и внешних аудитов (проверок) СМК, %;
- общая оценка уровня удовлетворенности внутреннего потребителя данным семинаром, курсом и т. п., %;
- общая оценка уровня обеспечения ресурсами – выделение денежных средств руководством организации, %;

3. Процессы жизненного цикла продукции:

3.1 Закупки:

- заключение договоров с субподрядными организациями;
- выполнение субподрядчиками квартального план-графика ПИР в отчетном периоде, %;
- выполнение объема работ поставщиками продукции, %: внешними (субподряд), внутренними (СП организации);
- общая оценка уровня удовлетворенности внутреннего потребителя по СП-смежникам, субподрядным организациям;
- качество подготовки работников, участвующих в процессе (аттестации работников), %.

3.2-3.5 Производить инженерно-геологические изыскания; Производить продукцию на объект; Производить инженерно-геодезические изыскания;

Выпуск продукции

Показатели качества продукции:

- сдача проектной продукции с первого предъявления по процессам;
- количество неустраненных в установленный срок замечаний ГИПа по качеству проектной продукции.

Показатели результативности процесса:

- выполнение квартального план-графика ПИР в отчетном периоде;

- выполнение сроков указанных в карточке прохождения объекта, участниками процесса;

- выполнение объема работ в денежном выражении;

- выполнение объема работ поставщиками продукции.

Показатели удовлетворенности внешнего и внутреннего потребителя:

- общая оценка уровня удовлетворенности внутреннего потребителя по СП-смежникам;

- удельный вес продукции, возвращенной по замечаниям внешнего потребителя: заказчиков, органов надзора в общем, объеме проектной продукции в целом по организации;

- проектная продукция, возвращенная заказчиком, экспертными организациями, органами надзора;

- качество подготовки работников, участвующих в процессе;

- идентичные замечания, полученные от Технического совета, повторяющиеся в проектной документации (отчетах);

- количество срывов выдачи заданий СП.

4. Процесс измерения, анализа и улучшения:

4.1 Внутренние аудиты (проверки):

- выполнение графика проведения внутренних аудитов (проверок) на год

- выполнение программы внутренних аудитов на год, %

- результаты внутренних и внешних аудитов (проверок) СМК, %

- выполнение и результативность корректирующих действий, принятых по результатам предыдущего внешнего аудита (проверки) СМК, %

Таким образом, разработанная система показателей для оценки результативности СМК ГУП РПИИ «Башкирдортранспроект» РБ наиболее полно характеризует все аспекты деятельности организации, использование предлагаемого комплексного подхода позволит выявить узкие места в действующей системе менеджмента качества и разработать направления по её совершенствованию.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ханин К. Н. Управление качеством процесса разработки проектной документации на основе повышения результативности её текущего контроля. Диссертация по машиностроению и машиноведению кандидата технических наук. – Тула, 2011. – Диссертации в Техносфере.
2. Ханхалаева И.А., Сундарон Э.М. С 989 Система менеджмента качества: Учебное пособие. Ч.1. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2007. – 180 с.
3. Сухова Н. А., Гафанова А.С., Сухов Д.В. Особенности оценки технологического потенциала производства. В сборнике: Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы Сборник статей Международной научно - практической конференции. 2016. С. 149-153.
4. Галимова М.П. Трансфер технологий: критерии выбора бизнес-модели. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии материалы XVI Международной научной конференции. Ответственный редактор Л. А. Исмагилова. 2016. С. 42-46.
5. Смольянинов Н.Е. Инструменты инновационной стратегии фирмы на этапе трансферта технологий. В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии материалы XVI Международной научной конференции. Ответственный редактор Л. А. Исмагилова. 2016. С. 191-194.

Тюлюпов Г. И., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОБЗОР МЕТОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Аннотация: В статье рассмотрены место и значение структуры капитала при оценке эффективности управления финансовой деятельностью организации, приведён анализ основных методов и подходов к оценке оптимальности структуры капитала, рассмотрены характерные особенности их применения.

Ключевые слова: структура капитала, оптимизация структуры капитала, метод средневзвешенных затрат на капитал, метод EBIT-EPS, метод операционной прибыли.

На сегодняшний день в процессе финансового менеджмента любой организации в качестве одного из наиболее важных показателей для оценки её деятельности и текущего финансового состояния выступает структура капитала. Данный показатель находит свое применение при определении уровня финансовой устойчивости предприятия, используется для расчёта средневзвешенной стоимости капитала, а также служит основой при управлении эффектом финансового рычага (финансовый левиредж). Основываясь на применении данного термина, осуществляется поиск оптимального соотношения собственного и заёмного капитала, оптимальной

доходности и минимального риска. В связи с этим структура капитала, а также механизм её формирования оказывает определяющее значение на стоимость компании, эффективность её деятельности и конкурентоспособность [1].

Определение оптимальной структуры капитала является одной из самых сложных задач в процессе финансового менеджмента организации. Под структурой капитала предприятия понимается соотношение собственных и заемных средств, которые были привлечены для финансирования деятельности компании. Оптимальной структурой капитала является такое соотношение собственного и заемного капиталов, которое позволяет обеспечить достижение оптимальных значений целевых показателей деятельности организации. Целевая структура капитала направлена на обеспечение оптимального уровня доходности и риска деятельности предприятия, снижение его средневзвешенной стоимости и максимальный рост стоимости компании. Целевое значение структуры капитала отражает текущую финансовую политику организации и является стратегическим показателем её развития.

С математической точки зрения под определением оптимальной структуры капитала понимается нахождение оптимального значения выбранных целевых показателей (целевой функции). В зависимости от выбранной целевой функции, выделяют следующие основные методы количественного расчёта оптимального значения структуры капитала:

- метод средневзвешенных затрат на капитал;
- метод EBIT-EPS;
- метод операционной прибыли.

Метод средневзвешенных затрат на капитал (WACC) основывается на том, что значение оптимальной структуры капитала достигается при максимальной стоимости организации, а способ финансирования не влияет на объём операционной прибыли. В связи с этим, главная задача – минимизация средневзвешенных затрат на капитал, которые рассчитываются как:

$$WACC = w_d * r_d * (1 - T) + w_e * r_e, \quad (1)$$

где w_d – доля заемного капитала;

w_e – доля собственного капитала;

r_d – затраты на заемный капитал;

r_e – затраты на собственный капитал;

T – ставка налога на прибыль.

При использовании данного подхода задаются различные уровни соотношения собственного и заемного капиталов, после чего определяется объём средневзвешенных затрат на капитал. Уровень затрат на заемный капитал рассчитывается по формуле:

$$r_d = r_f + \text{sovereignspread} + \text{defaultspread}, \quad (2)$$

где r_f – безрисковая ставка доходности на развитом рынке капитала;

sovereignspread – суверенный спред;

defaultspread – спред дефолта компании;

Уровень затрат на собственный капитал определяется по формуле на основе использования модели CAPM:

$$r_e = r_f + \beta_{ul} * \left(1 + \frac{D * (1 - T)}{E}\right) * MRP + \text{sovereign spread}, \quad (3)$$

где MRP – рыночная премия для развитого рынка;

β_{ul} – коэффициент бета, без учёта налоговой нагрузки.

Модель EBIT-EPS основывается на оценке влияния долгосрочных источников финансирования – эмиссии акций и долгового финансирования на величину прибыли на акцию. В качестве независимой переменной рассматривается показатель операционной прибыли (EBIT). Данный метод предполагает построение линейной зависимости EBIT-EPS и выбор для прогнозного значения EBIT такой структуры капитала, при котором значение EPS достигало бы максимума [2]. Прибыль на акцию (EPS) определяется, как:

$$EPS = \frac{(EBIT - \%ЗК) * (1 - T) - Dps}{N}, \quad (4)$$

где EBIT – операционная прибыль;

%ЗК – проценты по займам;

T – ставка налога на прибыль;

D_{ps} – сумма выплат по привилегированным акциям;

N – количество обыкновенных акций.

Метод EBIT-EPS позволяет сравнивать различные проекты финансирования. Для этого осуществляется расчёт таких значений EBIT, при которых значения EPS будут равны:

$$\frac{(EBIT - \%3K) * (1 - T) - Dps}{N1} = \frac{(EBIT - \%3K) * (1 - T) - Dps}{N2}, \quad (5)$$

где N_1 – количество обыкновенных акций при первом способе финансирования;

N_2 – количество обыкновенных акций при втором способе финансирования.

Метод операционной прибыли нацелен на определение вероятности банкротства в результате изменчивости уровня прибыли предприятия. При данном методе оценивается вероятность банкротства в зависимости от заданного соотношения заёмного и собственного капиталов. После чего полученные значения анализируются с заданными целевыми.

$$p = P(EBIT < DP), \quad (6)$$

где P – вероятность дефолта;

EBIT – операционная прибыль;

DP – процентные платежи.

В случае если при данном размере долга вероятность банкротства ниже нужного ограничения, то объём долгового финансирования необходимо увеличить, в противном случае – снизить.

Количественно вероятность рассчитывается по статистике, имеющей обратное распределение Стьюдента с $(n - 1)$ степенями свободы:

$$\frac{\overline{EBIT} - DP}{\sqrt{\sigma^2}} / t_{n-1}, \quad (7)$$

где \overline{EBIT} – средняя величина операционной прибыли;

DP – процентные платежи;

σ^2 – стандартное отклонение операционной прибыли;

t_{n-1} – распределение Стьюдента с $n-1$ степенями свободы.

После расчета статистики Стьюдента определяется вероятность банкротства, которая сравнивается с установленным пороговым значением.

Таким образом, оптимальная структура капитала является необходимым условием для эффективной работы предприятия. Грамотный выбор структуры капитала увеличивает привлекательность для инвесторов, снижает риски, связанные с банкротством, повышает уровень прибыли, что положительно влияет на стоимость компании. Эффективность деятельности любого предприятия, нацеленного на обеспечение высоких темпов своего развития, а также на повышение конкурентоспособности, во многом зависит от особенностей формирования структуры его капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мамишев В.И. Структура капитала и её влияние на стоимость компании. // Проблемы современной экономики. – 2015. – №1(53). – С. 91-95.
2. Задорожная А.Н. Порядок использования метода волатильности EBIT и модели анализа EBIT-EPS при принятии финансовых решений. // Финансовая аналитика. Проблемы и решения. – 2015. – № 36 (270). – С. 24-37.

Чахоян Л. В., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ФУНКЦИИ И МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: Актуальность темы связана с важнейшим показателем финансовой устойчивости предприятия, а именно денежным потоком, управление которым является одной из самых важных функций финансового менеджмента. Важность повышения эффективности использования денежных средств, в связи с кризисом и увеличением стоимости заемных средств, делает необходимым разработку, внедрение и применение новых механизмов управления движением денежных средств.

Ключевые слова: денежный поток; управление денежными средствами; инвестиционная оценка; управление в операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия.

В настоящее время в системе финансового управления предприятиям большее значение уделяется вопросам организации денежных потоков, которые оказывают значительное влияние на финансовые результаты предприятия.

Денежные потоки представляют собой самостоятельным объектом финансового менеджмента. Для эффективного управления привлечёнными средствами и получения прибыли необходимо анализировать поступающие денежные средства. Для реализации определённых целей и задач система управления денежными потоками выполняют ряд функций [1]:

1) Оценка экономического потенциала организации и прогноза параметров внешней экономической среды формируется за счет финансовых показателей управления денежными потоками на длительный период. Денежные потоки управляют всеми аспектами финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Нарушение в платежах критично влияет на формирование производственных запасов сырья и материалов, производительность труда, а также на реализацию готовой продукции.

Отсюда следует, правильно прогнозированные денежные потоки являются основой достижения хороших результатов деятельности компании.

2) Управление денежными потоками может обеспечить финансовое равновесие предприятию в процессе его стратегического развития. Количественное значение денежного потока характеризует величину притока денег, положительный денежный поток формируют денежные средства, поступившие на предприятие в определенный промежуток времени (например, поступления от продажи товаров или услуг, выполнения работ). Отрицательный денежный поток показывает затраты предприятия в определенный промежуток времени (например, возврат займов, затраты на сырьё, энергию, финансовые вложения).

3) Эффективное управление денежными потоками снижает потребность предприятия в капитале. При правильном управлении денежными потоками, возможно, обеспечить экономичное использование финансовых ресурсов, а также снизить зависимость предприятия от привлекаемых кредитов и займов. Ускорение оборота капитала достигается за счет сокращения продолжительности производственного и финансового циклов. Это, в свою очередь, поможет предприятию увеличить свой финансовый результат. Эта

функция необходима для предприятий, которые находятся на ранних стадиях своего жизненного цикла, доступ которых к внешним источникам финансирования ограничен.

4) Эффективное управление денежными потоками может снижать риски неплатежеспособности. У предприятий, имеющие высокие финансовые результаты, может возникнуть неплатежеспособность из-за ряда факторов, одним из этих факторов является несбалансированность различных денежных потоков во времени.

Основные функции управления денежными потоками предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные функции управления

№	Управление	Функция
1.	в операционной деятельности предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - Управление доходами и расходами; - Управление налоговыми платежами;
2.	в инвестиционной деятельности предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - оптимизация соотношений денежных ресурсов; - оценка инвестиционной привлекательности отдельных реальных проектов и финансовых инструментов; - обеспечение финансирования реальных инвестиционных программ и своевременной окупаемости вложенных инвестиций.
3.	в процессе финансовой деятельности предприятия	<ul style="list-style-type: none"> - оптимизация источников привлечения капитала в денежной выражении; - обеспечение минимизации стоимости привлекаемого капитала; - возврат суммы основного долга своевременно.

Механизм управления денежными потоками может быть рыночным или при помощи регулирования государством. Рыночный механизм формируется на рынке ценных бумаг, а также на производственном рынке.

Спрос и предложение на этих рынках формируют, в первую очередь, уровень цен по приобретаемым и реализуемым активам. Они определяют правильность и эффективность использования отдельных инструментов инвестирования, а также показывают среднюю норму доходности капитала и среднерыночный уровень риска его использования [2].

Сложность деятельности предприятий в условиях перехода к рыночной экономике показывают необходимость государственного регулирования управления денежными потоками. В практике государственное регулирование осуществляется во всех странах с развитой рыночной экономикой, при этом сохраняется самостоятельность предприятий в выборе направлений и форм организации денежных потоков.

Государственное регулирование направлено на: а) упорядочивание форм расчетов по отдельным хозяйственным операциям, б) порядок расчета наличных и безналичных платежей, в) регулирование уплаты налогов, г) регулирование методов расчета амортизации основных средств и нематериальных активов, д) регулирование порядка формирования информационной базы управления денежными потоками.

Таким образом, своевременный анализ и выбор правильного метода управления денежными потоками организации позволяет в полном объеме реализовать стоящие перед ним цели и задачи, способствует результативному осуществлению функций этого управления.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузнецова И. Д. Управление денежными потоками предприятия: учебное пособие; под ред. А. Н. Ильченко / Иван. гос. хим. — технолУн-т. — Иваново, 2013. — 193 с.
2. Малыгина Е. А. Сущность и методы управления денежными потоками организации // Молодой ученый. — 2014. — №21.2. — С. 81-82. Щербанин, Ю. А. Основы логистики: Ю. А. Щербанин.— Москва: ЮНИТИ, 2014 .— 320 с.

2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Байбурин А. Т.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Аннотация: Данная статья является анализом логистических услуг в нашей стране. Систематизированы проблемы и возможности развития услуг в области логистики. Выделяются и описываются характерные факторы, влияющие на логистические услуги.
Ключевые слова: логистика, транспорт, грузоперевозки, логистические услуги.

Логистика в России является важным элементом эффективного развития экономики. Роль транспорта усиливается с каждым годом, наблюдается увеличение материальных потоков как внутри страны, так и во всем мире.

Развитие нашей экономики сдерживает неэффективная транспортно-логистическая система. Решение проблем в этой области позволит существенно снизить затраты на транспортировку, до 180 миллиардов долларов ежегодно [1]. В России по сравнению с зарубежными странами очень высокие затраты на логистические услуги (Рис.1). Внутренние и внешние издержки на логистику и транспорт составляют около 19% ВВП, тогда как в других странах Европы этот показатель составляет от 7 до 11%.

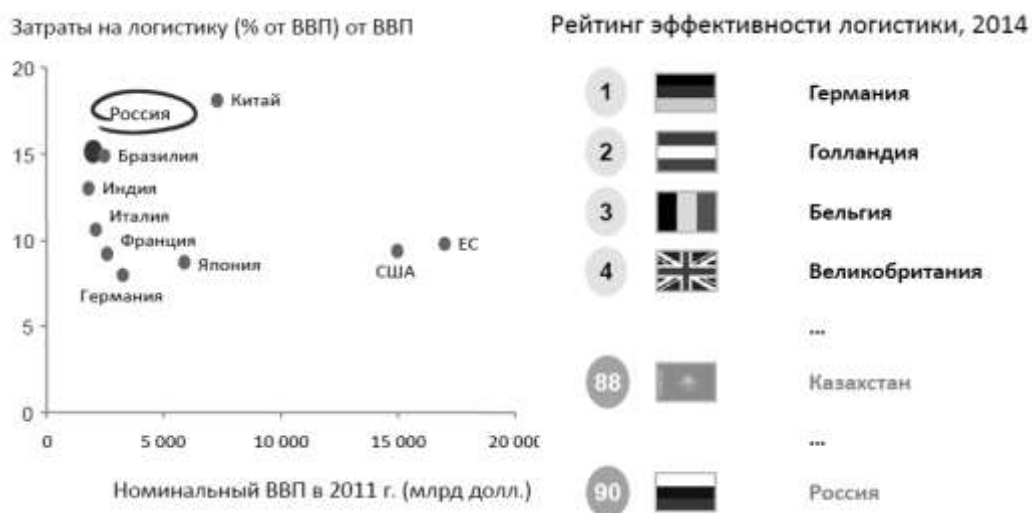


Рис. 1. Затраты на логистику в России и в зарубежных странах

По оценке Сергея Елисеева из Российской открытой академии транспорта, в конечной стоимости товаров доля транспортных издержек доходит до 70% (при перевозке грузов железнодорожным видом транспорта) [2]. Высокие тарифы на железнодорожные перевозки, тарифная политика одного из участников цепи поставок, может сделать весь транспортный коридор нерентабельным.

По индексу эффективности логистики (LPI), рассчитываемому Всемирным банком, Россия находится на 99-м месте (в 2014 г. – 90 место)

среди 160 стран [4]. Перечислим факторы, которые тормозят развитие логистики в России.

Во-первых, низкое качество перевозки грузов. Грузоотправители недовольны скоростью и предсказуемостью доставки. Средняя скорость доставки железной дорогой 377,9 км/сут., или 15,7 км/ч, тогда как в США 27-30 км/ч, а в Евросоюзе – около 20 км/ч [3]. Пассажирские авиакомпании уделяют грузоперевозкам недостаточное внимание, не планируют загрузку мощностей. Грузоотправители рискуют не поставить товар вовремя и обращаются к другим видам перевозок (в основном к автомобильным), что ведет к увеличению затрат на транспортировку.

Во-вторых, отсутствие качественной и эффективной логистической инфраструктуры. Развитие инфраструктуры в России оценивается в 2,20 балла, по пятибалльной шкале [2]. В первую очередь особо чувствуется нехватка транспортно-логистических терминалов (складов) для мультимодальных перевозок.

Нехватка складов и терминалов не позволяет оптимизировать логистические цепи поставок и сокращать время доставки грузов (Рис.2). Управление цепями поставок должно восприниматься грузоотправителями не как простое перемещение грузов, а как интегрирующая функция для всех бизнес-процессов.

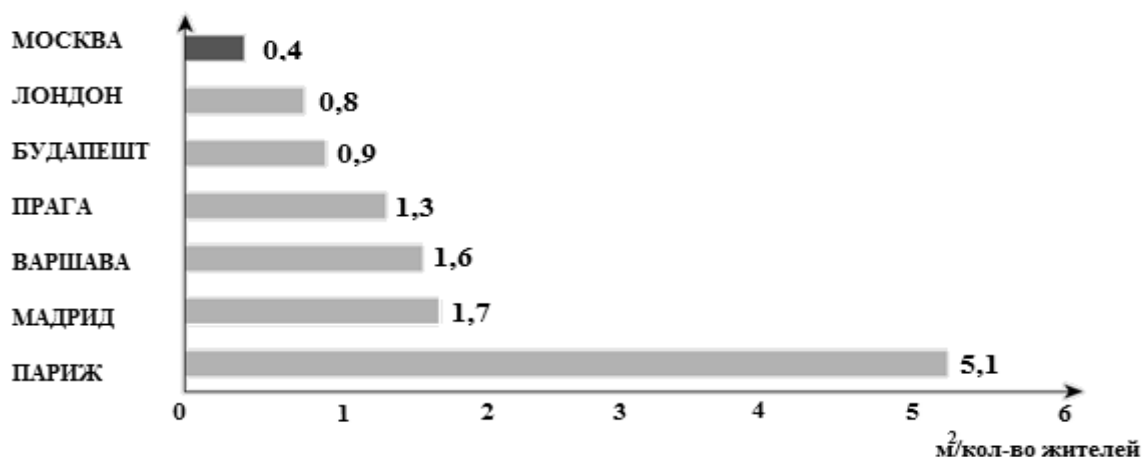


Рис. 2. Обеспеченность складскими площадями в Москве и на территории европейских городов

России необходимо увеличить инвестиции в эту область, посредством привлечения частного капитала, для этого инфраструктурные проекты должны быть доходными, а не убыточными и снижать риски инвестирования (Рис. 3).

В-третьих, таможенные и нормативно-правовые барьеры на границах. Это барьеры экспорта-импорта и транзитных перевозок. Большую часть таможенной очистки московских грузов (до 40%) выполняет аэропорт столицы Финляндии.



Рис. 3. Инвестирование в транспортную инфраструктуру в России и в зарубежных странах

Проверка товара в Финляндии занимает 1 день, а в России 7 дней. Деятельность российской таможни по пятибалльной шкале оценивается в 2,69 балла [2].

В-третьих, таможенные и нормативно-правовые барьеры на границах. Это барьеры экспорта-импорта и транзитных перевозок. Большую часть таможенной очистки московских грузов (до 40%) выполняет аэропорт столицы Финляндии. Проверка товара в Финляндии занимает 1 день, а в России 7 дней. Деятельность российской таможни по пятибалльной шкале оценивается в 2,69 балла [2].

В-четвертых, отсутствие взаимосвязанной системы организации логистических услуг и грамотных специалистов. В нашей стране

не сформирована культура ведения бизнеса, нет доверия компаниям, оказывающим логистические услуги. Крупные промышленные предприятия стремятся развивать внутреннюю логистику, когда все грузовые перевозки выполняются самостоятельно (1PL – автономная логистика). Все крупные компании, которые зависят от промежуточного складирования и качества доставки, развивают свою товаропроводящую сеть. Например, ритейлер «Магнит» имеет свой собственный автопарк 5.5 тысяч автомобилей, в 28 раз превышающий парк крупного российского перевозчика DBSchenker (200 автомобилей). Рынок транспортно-логистических услуг сильно фрагментирован, необходимо создать условия для консолидации компаний и формирования партнерств, в первую очередь в регионах [1]. Это позволит укрупнить поставки и снизить транспортные затраты.

Развитие ключевых компетенций персонала в сфере логистики, взаимодействие между государством, университетами и бизнесом позволит повысить эффективность управления логистическими процессами.

Несмотря на сдерживающие развитие логистики в России факторы, компании работающие в данном секторе экономики ищут пути рационализации своей деятельности. К ним относятся:

1) Формирование новых логистических услуг:

- Создание «кросс-докинг-хабов, которые представляют собой выделенную зону складского помещения, оборудованную специализированными пандусами, где могут размещаться несколько транспортных средств одновременно, что позволяет круглосуточно вести погрузочно-разгрузочные работы и значительно увеличивает общее количество отправок. Кроме того, кросс-докинг-хабы дают возможность клиентам снизить общие логистические издержки за счет минимизации объемов хранения».

- Использование способов сборной доставки грузов «попутный груз». «Если раньше экспедиторские компании занимались исключительно поиском и предоставлением клиентам фултраков в нужном направлении, то сейчас

в массовом порядке поступают заказы на поиск попутной машины для частичной дозагрузки. Все это заставляет игроков рынка изменять стратегии управления. Наиболее эффективна стратегия диверсификации услуг плюс рост зоны покрытия» [2].

- Интернет-торговля — основной драйвер роста рынка уже не первый год, и многие службы доставки переориентируются на трансграничные перевозки, в частности из Китая. Активно увеличивающимся сегментом рынка логистики в прошлом году стал сегмент B2C, в частности в сфере трансграничных перевозок. По разным оценкам, рост трансграничных доставок онлайн-заказов в 2015 году составил около 75 процентов [2].

- Предоставление услуг железнодорожного направления по транспортировке грузов из Китая в Европу в терморегулируемых контейнерах, позволит перевозить высокотехнологичные изделия в любые погодные условия и появится предсказуемость сроков доставки и надежность [1].

2) Создание общероссийского реестра транспортно-логистических компаний. Начать нужно с создания информационных ресурсов, на которых транспортно-логистические компании размещали бы информацию о своей специализации, тарифах, представительствах в регионах. Подобные действия способствовали бы повышению степени доверия к транспортно-логистическим компаниям, кроме того, открытость данных помогает развивать конкурентное поле и распространять лучшие практики. Если компания видит, что конкурент может обеспечить перевозку на определенном маршруте по более низкому тарифу, это будет дополнительным стимулом к оптимизации ее деятельности.

3) Создание безбарьерной среды, внедрение на таможнях системы «единого окна». Завершение перехода таможни на электронный документооборот и автоматизация процедур. Совершенствование системы управления рисками и расширения списка безрисковых товарных групп. Обмен электронными документами при организации перевозок грузов

в международном сообщении. Внедрение механизмов взаимного признания электронных документов [1].

4) Увеличение аутсорсинга в области транспортно-логистических услуг. Естественный ход событий подтолкнет бизнес заняться повышением эффективности логистических подразделений. И транспортно-логистические компании должны быть готовы выстраивать аутсорсинг логистических процессов по мировым стандартам. Для этого потребуется не только привести в соответствие соотношение цены и качества, но и провести огромную работу, связанную с внешними обстоятельствами, оказывающими влияние на ключевой показатель – цену услуги. Мировой опыт показывает, что логистические предприятия, которые занимаются этим профессионально используя аутсорсинг, позволяют оптимизировать затраты и процессы, в ЕС аутсорсингом пользуется больше 64% компаний, в США около 80%. Например, в «Вымпелкоме» рассчитали, что передача перевозки грузов и складов в аутсорсинг может оптимизировать издержки на логистику до 30% [2].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волков М., Дунаев О., Ежов Д., Памухин В., Перепечка С., Рубин Г., Тимофеев А. Логистика в России: новые пути раскрытия потенциала. ВСГ. 2014.
2. Лопатина Т., Перечнева И. Рейтинг крупнейших транспортно-логистических компаний России [Электронный ресурс]: <http://www.acexpert.ru/analytics/ratings/rejting-krupneyshih-transportno-logisticheskikh-kom.html>
3. Ермоленко М. Скорость доставки грузов [Электронный ресурс]: http://www.rzd-partner.ru/zhd-transport/news/kakoi-gruzootpravitel-ne-liubit-bystroj-ezdy/?sphrase_id=8848
4. Лобанов Н. Индекс эффективности логистики за 2016 год [Электронный ресурс]: <https://www.lobanov-logist.ru/library/352/63185/>.

Валиева В. В., Винихина Д. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В статье рассмотрены роль налогового планирования в управлении организации, направления и механизмы совершенствования среды российского предпринимательства в области налогообложения и оптимизации налогового института.

Это позволяет снизить налоговую нагрузку на предприятия и формировать особые отношения в предпринимательской области. Формирование конкурентной среды и циклы постиндустриальной предпринимательской активности и ее основных элементов и факторов – среды, организационного и инновационного потенциала, социально-экономической результативности. Результаты оптимизации могут быть использованы в процессах разработки и реализации политики регулирования предпринимательской активности в экономических системах различного уровня.

Ключевые слова: налоговое планирование, субъект предпринимательства, налоговые вычеты, режим налогообложения.

Актуальность данной темы обосновывается чрезмерно большой ролью налогов и государства в целом в развитии бизнеса в России. В идеале налоги не должны влиять на экономические решения организации, и не должны менять философию бизнеса. На практике же налоги, являясь мощнейшим инструментом экономического регулирования, вторгаются в сферу стратегических решений, нередко вынуждая кардинально менять тактику действия организации.

Главная цель в предпринимательской деятельности это удовлетворение интересов собственников, направленное на максимизацию прибыли и потребителей. В условиях рыночного хозяйства особую роль на развитие предпринимательской деятельности играет налогообложение, опосредованное через налоговый институт. Все предприятия, называемые деловыми, должны кроме получения прибыли должны нести социальную нагрузку.

Необходимо напомнить, что в развитых государствах на современном этапе, к положению, что прибыль это главная цель деятельности, относятся с осторожностью, конечно, полностью ее не отрицая, и при этом, не возводя в абсолютную величину, а делая попытку связать с реальными и конкретными обстоятельствами. Надо при этом помнить, что увеличение прибыли фирмы, не является показательной картиной конкретного изменения в области эффективного его функционирования.

Исходя из различных положений налогового законодательства, изменений, льгот, скидок и другого и производится анализ, а затем и принимаются бизнес - решения. «Задача Правительства РФ должна состоять в том, чтобы снизить налоговую нагрузку на предприятия» (Таблица 1) [2, с.122].

Главные изменения в налогах и взносах с 2017 года

Что изменилось	Суть изменений
Страховые взносы	
Выросли лимиты доходов	Для пенсионных взносов предельный доход – 876 000 руб. Для социальных – 755 000 руб.
Сдавать отчеты по взносам надо в налоговую	Начиная с I квартала 2017 года в инспекцию надо сдавать новый ежеквартальный расчет по взносам (приказ ФНС от 10 октября 2016 г. № ММВ-7-11/551). Срок – не позже 30-го числа месяца, следующего за отчетным периодом, независимо от способа сдачи отчетности
Отчитываться по взносам на травматизм надо в ФСС по новой форме	В форме 4-ФСС за I квартал 2017 года остались только взносы на травматизм (приказ ФСС РФ от 26 сентября 2016 г. № 381). Сроки представления отчета в соцстрах прежние – до 20-го числа надо сдать бумажный расчет, до 25-го числа – электронный
Стало больше облагаемых выплат	Суточные сверх 700 руб. по России и сверх 2500 руб. за рубежом облагаются взносами
Срок подготовки СЗВ-М увеличился	Сдавать СЗВ-М в ПФР надо каждое 15-е число месяца, следующего за отчетным. Сведения за декабрь можно сдать 16 января с учетом переноса
Стало опасно пропускать срок подтверждения основного вида деятельности в ФСС	Если не подтвердить основной вид деятельности до 17 апреля (перенос с 15-го), ФСС установит максимальный тариф для взносов на травматизм. Для этого проверяющие выберут самый опасный вид деятельности в ЕГРЮЛ. Теперь этот порядок закрепили в постановлении Правительства РФ от 17 июня 2016 г. № 551
НДФЛ	
Стало больше необлагаемых выплат	Стоимость независимой оценки квалификации сотрудника не облагается НДФЛ. Бонусы от участия в поощрительных акциях также не надо включать в налоговую базу (ст. 217 НК РФ)
Появился новый вычет	Сотрудник вправе получить социальный вычет, если сам оплатил экзамен на профстандарт (подп. 6 п. 1 ст. 219 НК РФ). Вычет работник получает в инспекции, а не у работодателя
Форма декларации 3-НДФЛ обновилась	Начиная с отчетности за 2016 год действует новая форма декларации 3-НДФЛ (приказ ФНС от 10 октября 2016 г. № ММВ-7-11/552)
Налог на прибыль	
Поменялись ставки по налогу	В федеральный бюджет компании должны платить 3 процента, в региональный – 17 процентов (п. 1 ст. 284 НК РФ). Регионы вправе уменьшить ставку в региональный бюджет до 12,5 процента
Появились льготные ставки	Участники инвестиционных проектов вправе применять льготные ставки по налогу на прибыль. В федеральный бюджет – 0 процентов. В бюджет субъекта ставку от 0 до 10 процентов устанавливают региональные власти

Что изменилось	Суть изменений
Налог на прибыль	
Классификацию основных средств обновили	Чтобы определить амортизационную группу объекта, который ввели после 1 января 2017 года, используют новую редакцию классификации (утв. постановлением Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1). В ней используют коды из классификатора ОК 013-2014 (СНС 2008)
Можно учесть больше расходов	Расходы на независимую оценку квалификации сотрудника можно учесть в налоговой базе
Убытки будут списываться медленнее	Списать убыток можно только в пределах 50 процентов налоговой базы текущего периода (п. 2.1 ст. 283 НК РФ). Но зато без ограничений по срокам
Резерв по долгам надо считать по-новому	Резерв по итогам отчетного периода не может превышать максимальную из сумм – 10 процентов от выручки за этот период либо 10 процентов от выручки за прошлый год. По итогам года лимит для резерва прежний – 10 процентов от годовой выручки (п. 4 ст. 266 НК РФ)
Порядок расчета процентов по контролируемой задолженности изменился	Не нужно пересчитывать предельный размер процентов за предыдущие периоды, если изменился коэффициент капитализации (п. 4 ст. 269 НК РФ)
НДС	
Пояснения стали электронными	Противоречия в электронной декларации по НДС инспекторы не примут на бумаге. Теперь ответ налоговикам надо направлять в электронном виде
Упрощенка	
Лимиты доходов и стоимости основных средств выросли	Лимит доходов вырос до 150 млн руб. Остаточная стоимость – до 150 млн руб. Лимит доходов за 9 месяцев для перехода на спецрежим увеличился до 112,5 млн руб.
Расходов стало больше	Стоимость экзамена по профстандарту учитывают в расходах
Декларацию обновили	За 2016 год декларацию надо сдать по новой форме (приказ ФНС от 26 февраля 2016 г. № ММВ-7-3/99)

В конечном итоге предпринимательское решение принимается, как правило, с учетом налогообложения и различных возможностей по ее оптимизации. В связи с этим главной целью налогового регулирования и планирования должна являться минимизация воздействия системы налогообложения на разработку тактики и стратегии хозяйствующего субъекта и наоборот, использовать разные возможности предоставляемые системой налогообложения, с получением выгоды для бизнес-структур. В результате выиграет тот, кто минимизирует их негативное воздействующее влияние на процесс изменения и принятия тактических и стратегических,

предпринимательских решений, а не просто, тот, кто сделает акцент на оптимизацию налогового отчисления. «В ходе рыночных преобразований экономика России стала более открытой для мирового хозяйства экономической системой»[3, с. 35].

«Задача на современном этапе не отвлекать финансовые и материальные ресурсы предприятий»[2, с.124]. На современном этапе российской действительности рассмотрим три очереди налогового планирования.

Первая очередь, это вновь возникающие предприятия. Процесс накопления капитала, расширения сегмента рынка, объемов приводит к разрастанию и определенному усложнению деятельности многих из этих хозяйствующих субъектов, а также к появлению и иных факторов, создающих необходимость в формах планирования, адекватных реальному рынку. Основная проблема, связанная с применением налогового планирования в данной части, это есть недоверие к этому, базирующемуся на мнении, что бизнес – это умение «воровать» или «крутиться», а отсюда негативное отношение и слабое или скорее полное отсутствие внимания в кратко-, средне- и долгосрочном аспекте. По той тенденции, которую мы наблюдаем, государств делает все больше ставку на макропредприятия и макрорегуляторы, отесняя или уничтожая все остальное. Это можно привести в качестве примера, повышение в 2010г. социальных взносов, а в 2013г. более чем двукратное повышение взносов для самозанятого населения. » Политика двойных стандартов, проводимая государственными институтами, а именно, налоговыми службами, ведет к уничтожению предпринимательства как свободного и самостоятельного бизнеса» [1, с.146].

Несмотря на такую обстановку, на фирмах создаются подразделения по налоговому планированию и регулированию, и в свете принятых решений Правительства по сближению налогового и бухгалтерского учета какие-то негативные грани могут стереться.

Вторая очередь, в регулировании и планировании особенно нуждаются приватизированные и государственные предприятия, так как функция

регулирования и планирования является традиционной (централизованной), и носит вторичный характер, отсюда и большие задолженности по обязательным платежам, систематические реорганизации и банкротства.

Третья очередь, в налоговом регулировании и планировании наиболее остро нуждаются малые и средние предприятия, использующие традиционный подход в системе налогообложения, в силу ограниченности своих финансовых и материальных ресурсов и различных сложностей, возникающих у них при внедрении различных аспектов в области рыночных механизмов. Здесь следует отметить действия государства льготировать малый бизнес через его перевод на упрощенную систему налогообложения.

Фактически потерявшей свои преимущества перед основной системой налогообложения, в связи с последними принятыми решениями Правительства. Поэтому всем частным, смешанным и государственным организациям, необходимо перманентно осваивать опыт внутрифирменного налогового регулирования и планирования.

Налоговое регулирование и планирование является не самоцелью, а средством открытия и развития собственного бизнеса. В качестве других факторов, обуславливающих необходимость налогового планирования, можно назвать увеличение размеров фирмы и усложнение форм ее деятельности. Несмотря на развитие малого и среднего бизнеса, лидирующее положение на современном рынке занимают крупные предприятия. В российской экономике исторически сложилось преобладание очень крупных предприятий почти во всех отраслях хозяйства. Конечно, такой гигантизм имеет немало отрицательных последствий, однако он является реальностью отечественной экономики наряду с закономерным укрупнением фирм. Поэтому можно сказать, что масштабный характер общая черта современных экономик.

Важное значение для целей налогового регулирования и планирования имеет не только размер, но и способ формирования уставного капитала. Например, внесение имущества в уставной капитал создает первоначальные налоговые обязательства в виде налога на имущество. Уже на стадии создания

предприятия необходимо проанализировать структуру капитала, так как повышение доли заемного капитала в структуре пассива предприятия может иметь положительные последствия для роста рентабельности собственного капитала.

В рамках текущего налогового регулирования и планирования решаются вопросы ценообразования, в том числе трансферт прайсинга. Все перечисленные факторы учитываются при моделировании налогового бремени хозяйствующего субъекта на оптимальном для него уровне в зависимости от этапа развития предприятия и целей, стоящих перед ним. На данной стадии необходимо грамотно использовать различия и общие черты управленческого, налогового и бухгалтерского учета.

Налоги оказывают многоплановое влияние на рассмотренный бизнес-процесс, что необходимо учитывать при проведении договорной политики, текущей деятельности хозяйствующего субъекта и ее анализа. Причем необходимо учитывать взаимосвязанность налоговых последствий предпринимательских решений предыдущих функций бизнес-процессов для последующих. «Одним из главных направлений является вложение средств в иностранную валюту, тем самым создаются инвестиции, укрепляется рынок иностранных государств» [4, с.3].

Резюмируя вышесказанные результаты рассмотрения влияния налогов на развитие предпринимательства, можно констатировать, что оно происходит на различных стадиях налогового планирования и регулирования, при исполнении разных функций бизнес-процессов и находится в зависимости от структуры самих решаемых вопросов и поддержки Правительством в данном контексте. «На протяжении более 20 лет в сфере экономики Российской Федерации происходят перманентные реформы в сфере развития бизнеса. Определенные успехи есть и этого не стоит отрицать, но в своем большинстве много различных просчетов, которые ведут к нивелированию достигнутых успехов» [2, с.124]. В современных реалиях поддержка со стороны государства развития предпринимательской деятельности принимает особый характер. Санкционные

правила введенные против России, а нельзя сбрасывать со счетов и перманентные кризисы, просто должны вынудить Правительство пойти на смягчение и пересмотр основных позиций в области налогообложения для развития хозяйствующих субъектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Чернопятов А.М. Влияние налогового института на предпринимательскую деятельность //Транспортное дело России.-2010.-№7(80).-С.145-148.
- 2.Чернопятов А.М. Радикальные налоговые преобразования как реальная необходимость устойчивого развития экономики России//Ноосферная парадигма модернизации экономики региона: возможности и реалии устойчивого развития: сборник научных трудов Всероссийской научно-технической конференции (12 марта 2015 года.Уфа, башкирский государственный университет) в 2 частях. Часть 1./Уфа: Аэтерна. -2015.- С.122-125.
- 3.Абрамов В.Л. Управление конкурентоспособностью экономических систем.-М.:Пермь: Пермский ЦНТИ, 2014. -296с.

Гараева О.Р., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОТБОР КЛЮЧЕВЫХ ФАКТОРОВ ДЛЯ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация: наиболее важным в построении системы сбалансированных показателей является отбор ключевых факторов, который основывается на качественном финансово-экономическом анализе и стратегии компании.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, ключевые показатели, недостатки системы сбалансированных показателей.

Сбалансированная система показателей– эффективный инструмент управления, который последовательно ориентирует сотрудников, рабочий персонал (группу людей, которые работают над проектом) на достижение стратегических целей компании.

Изначально сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard) возникла в 90-е годы как инструмент, который в системе отчетности отражает стратегию компании. Американские ученые Роберт С. Каплан и Дэйвид П.Нортон начали бурно развивать эту идею. Основная мысль, которая являлась их девизом, звучала так: «Трансформируйте стратегию в действия». Простоту

подхода они находили в том, что действующие методы измерения и оценки эффективности работы предприятия односторонни и не наглядны [2].

Методы измерения оценки эффективности являются односторонним и вследствие того, что преимущественно изучаются финансовые аспекты, такие, как оборот, прибыль и использование капитала [3]. Однако эти показатели могут дать информацию лишь о том, была ли компания успешна в прошлом финансовом году или нет. То есть данный факт не говорит, сколько было вложено труда, сколько было пролито пота, на какие важные шаги пошла компания, чтобы достичь таких результатов. Примером может послужить построение отношений с потребителями, целенаправленное развитие работников посредством обучения и повышения квалификации, эффективная перестройка внутреннего производственного процесса, стабильные финансы для обеспечения долгосрочной платежеспособности по отношению к инвесторам [6].

Не наглядность методов измерения эффективности проявляется в том, что как менеджеры, так и владельцы бизнеса тонут в потоке показателей и не могут отличить главное от незначительного. А ведь можно действовать так, как в спорте выявляют победителей. К примеру, на табло объявлений (на стадионе) или в сводке о подсчете очков (например, при игре в гольф) представлены все существенные показатели. Достаточно взглянуть, чтобы увидеть, кто и на каком месте находится, какие задачи уже решены, и что еще необходимо сделать. В связи с этим и родилась идея о системе показателей, «наглядном отчетном документе». И не столько для того, чтобы гордиться результатом, сколько для действий и мероприятий, с помощью которых можно добиться успеха, важно представить на схеме («scorecard») все существенные стороны предприятия (Каплан и Нортон назвали их «перспективы») в гармоничном («balanced») виде как сбалансированную систему показателей [4].

Сформировать это «табло значений» (систему сбалансированных показателей), отражающее весь оперативный процесс работы, лишь на первый взгляд кажется простым. Для отбора финансовых и нефинансовых показателей

в первую очередь необходимо детально изучить деятельность компании, проанализировать его финансово-экономическое состояние, конкурентоспособность, зафиксировав все негативные стороны и «узкие места», затормаживающие процессы деятельности организации [5].

На примере группы компаний, занимающейся производством и продажей офисной мебели, тары будет показан первоначальный отбор показателей в модель. На основе отчетной документации группы компаний был произведен финансовый анализ, в ходе которого были сделаны следующие выводы:

1. Высокий показатель дебиторской задолженности. Стоит заметить, что доля просроченной задолженности занимает около 30 % всей задолженности в целом. Данный факт не является положительным, и с этим компания должна бороться. Следует как можно больше иметь свободные денежные средства для слития их в оборот.

2. Слабая деловая активность компаний. Данный факт можно связать, в какой-то мере, с предыдущим. Нехватка средств утяжеляет оборачиваемость, что снижает эффективность деятельности и ставит преграды для дальнейшего развития и расширения.

3. Текучесть кадров. Большая текучка в компании обоснована масштабами предприятия. Более 20 видов производственных цехов и больше тысячи работников способствуют увеличению данного показателя. Рост текучести не является хорошим знаком, так как это сказывается на увеличении расходов на обучение сотрудников, и самое главное - отсутствие направленности на достижение стратегической цели. Именно последнее, в основном, является причиной недостижения поставленных целей компании, так как сотрудники - это то, на чем держится компания, они отвечают и за качество продукции и за сбыт.

4. Качество продукции. На основе проведенного анализа и изучения первичных документов компаний следует вывод сделать о том, что на предприятии высокая доля брака. Ежедневно составляются акты забраковки и уничтожаются множество продукции. Вся такая продукция - причина

халатности работников. С этим фактом компания обязательно должна бороться и принимать какие-либо меры во избежание брака.

На основании изложенного, следует свести в таблицу перечисленные «узкие места» компании и связать их с финансовыми показателями предприятия (табл.1).

Таблица 1

Увязка «узких мест» компании и финансовых показателей

Функциональная сфера	"Узкое место"	Возможные причины	Возможные показатели
Внутренние показатели	Высокая дебиторская задолженность	Низкая активность персонала в плане возврата средств в компанию, не построена система возврата денег. Нет контроля за потоком ДС.	Оборачиваемость дебиторской задолженности
	Слабая деловая активность	Недостаточно четкое планирование. Не привлекаются заемные средства в достаточном уровне. Медленное освоение новых рынков и выход новых продуктов	Оборачиваемость активов
	Текучесть кадров	Высокий уровень сложности рабочего процесса. Большое количество приезжих (не местных) работников.	Уровень зарплаты
	Брак в производстве	Недостаточный уровень компетентности кадров. Халатность рабочего персонала.	Себестоимость продукции

Итак, для построения модели системы сбалансированных показателей на основе анализа и систематизации целей, были выбраны ключевые показатели: дебиторская задолженность; текучесть кадров; оборачиваемость активов; брак в производстве.

Данные показатели будут в дальнейшем рассматриваться как потенциальные ключевые факторы, которые возможно будут включены в модель, отражающую:

- количественно и качественно оценивать разные виды рисков;

-предоставлять каждому пользователю доступ к собственной информации, за которую он несет ответственность;

- распространять понимание стратегии и целей на всех организационных уровнях;

- быстро и просто ориентироваться среди элементов модели.

На самом деле, первоначальный отбор показателей в модель может быть полностью изменен в процессе построения системы. Важно учитывать каждый нюанс компании и подстроиться под все ситуации, с которыми может столкнуться организация в процессе работы. К примеру, в данной рассматриваемой группе компаний следует больше показателей учесть именно тех, на которые прямым образом влияет рабочий, так как масштабы производства большие и численность превышает тысячу человек.

В таких условиях очень сложно контролировать работу сотрудников и рабочего персонала. В рассматриваемом случае, исходя из анализа, был отобран показатель «брак в производстве», достаточно реальный показатель, измеряемый и имеющий огромное влияние на сбыт продукции, репутацию и отношения с потребителями. Таким образом, ведущий менеджер проекта по разработке системы сбалансированных показателей должен полностью изучить и понимать, к чему стремится компания.

Наряду с тем, что система сбалансированных показателей является эффективным инструментом управления, имеются и недостатки, с которыми сталкиваются при ее построении. К таким изъянам можно отнести:

1) сложность понимания и принятия всем коллективом общей стратегии;

2) отсутствие ответственности за единый результат и расчет на управление активами и ресурсами вместо финансирования;

3) BSC не следит за тем, что помимо клиентов и потребителей также заинтересованные лица – это инвесторы, кредиторы и государство; не выявлена функциональная зависимость факторов и принципы ее построения;

4) BSC не работает с опционами и эффектами, которые связаны с информационным обеспечением бизнес-процессов в компании;

5) BSC не моделирует неопределенность и риски;

6) методологически сложно определить показатели интеллектуального капитала;

7) отсутствуют данные о многих параметрах внешнего окружения, это не дает компании видеть четкую картину в проекции клиентов;

8) отсутствует возможность получения данных для одной из перспектив, что разрушает целостность всей системы и ведет к неточным показателям [1].

Таким образом, качество отбора факторов в модель системы сбалансированных показателей играет важнейшую роль. Эти показатели будут являться фундаментом системы, движущей к достижению стратегической цели компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абанина С. П. Лидирующая роль руководства в процессе разработки и реализации стратегии организации // Экономика России: управление макро- и микропроцессами: Межвуз. Сб. науч. трудов — Саранск, 2015. Вып. 4. — С.306-311.
2. Агафонов В. А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ. — М.:Наука,2012.- 216 с.
3. Акофф Р. Планирование будущего корпораций пер.с англ. М.: «Сирин: МТ Пресс», 2012. - 255 с.
4. Ананьев Ф. Ю. Формирование стратегии развития предприятий в условиях рынка. Автореф. дис.к.э.н. Н.Новгород, 2014.-21 с.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: пер. с англ./под ред.Ю.Н. Кап-туревского. СПб:Питер, 2014.-416 с.
6. Валиева В. В., Гараева О. Р. Эффективность внедрения системы сбалансированных показателей: сб. науч. тр./ под общ.ред. И.Р. Коцегуловой – Уфа: РИК УГАТУ, 2017. – 247 с.

Гибадуллин Р. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: В данной работе рассматриваются основные методики определения эффективности инвестиций, а именно статистические и динамические. Выделены основные преимущества и недостатки методов. А также проведен анализ экономической целесообразности инвестиций на примере проекта «Разработка и производство фильтроэлементов» в АО «УАП «Гидравлика».

Ключевые слова: эффективность инвестиций, статистические методы, динамические методы.

В настоящее время реализация крупных инвестиционных проектов, которые требуют крупных затрат, инициирует необходимость учета множества факторов.

Актуальность работы обусловлена тем, что оценка эффективности инвестиций выступает в роли самого значимого шага в ходе принятия решений. Целью исследования является проведение анализа, различных подходов оценки экономической эффективности инвестиций. Предметом проводимого исследования являются теоретические и методические аспекты анализа эффективности инвестиций.

На сегодняшний день в Европе и в США существуют разные подходы оценки эффективности инвестиций. Существуют две основные области данных подходов: не включающие дисконтирование и включающие дисконтирование.

Проведем анализ статических подходов к оценке инвестиций [1]. Один из факторов рациональной реализации инвестиций анализируется тем, что период срока окупаемости инвестиций становится меньшим относительно с экономически оправданным периодом окупаемости.

$$T = \frac{K}{P_{ч} + A} \leq T_{эо} \text{ или } T = \frac{K}{D_{ч}} \leq T_{эо} \quad (1)$$

где T - срок окупаемости, лет;

$P_{ч}$ — чистые поступления в первый год, руб.;

K - вся сумма расходов на внедрение инвестиционного проекта, руб.;

$T_{эо}$ - период окупаемости инвестиций, экономически оправдан, лет;

A - амортизационные отчисления основных средств в расчете на год внедрения инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов за весь период окупаемости, руб.;

$D_{ч} = P_{ч} + A$ — чистый доход в 1 год реализации проекта при равномерном поступлении доходов за весь период окупаемости, руб.

$$P_{ч} = P \times (1 - H), \quad (2)$$

где P — прибыль в 1 год реализации инвестиционного проекта при равномерном поступлении доходов, руб.;

Н — норматив налога на прибыль в долях единицы.

Таблица 1

Метод оценки инвестиций по сроку окупаемости [2]

Преимущества	Недостатки
1) Подход простой в применении; 2) Срок окупаемости принимается за оправданный период использования; 3) Приблизительная мера риска, неопределенной может быть только продолжительность существования проекта. 4) Вероятность прибыли от инвестиций тем выше, чем меньше период их окупаемости.	1) не учитываются доходы, получаемые фирмой после завершения периода окупаемости; 2) не рассматривается временной аспект стоимости денег, при котором доходы и расходы, связанные с использованием инвестиционного проекта дисконтируются; 3) субъективность подхода инвесторов к определению экономически оправданного периода окупаемости проекта

Метод оценки инвестиций по норме прибыли на капитал. Главная задача данного подхода – это определение соотношения между доходом от реализации проекта и вложенным капиталом.

$$N_{пк} = \frac{\frac{\sum D}{T}}{(K + K_{ост.})/2} \times 100 \quad (3)$$

$$K_{ост.} = K - I \quad (4)$$

где $N_{пк}$ - норма прибыли на капитал, %;

$\sum D$ — сумма годовых доходов за весь срок использования инвестиционного проекта, руб.;

T - срок использования инвестиционного проекта, лет;

K — первоначальные вложения на реализацию инвестиционного проекта, руб.:

$K_{ост.}$ — остаточная стоимость вложений, руб.;

I — сумма износа основных средств, входящих в первоначальные вложения, за весь срок использования инвестиционного проекта, руб.

Также рассмотрены методы оценки инвестиций, основанные на динамических расчетах.

Метод чистой приведенной стоимости (NPV) определяется следующими показателями: оценивается текущая стоимость затрат; определяется текущая

стоимость будущих денежных поступлений от проекта, для чего доходы за каждый год CP (кеш-флоу) приводятся к текущему периоду.

Несмотря на все вышесказанное, использовать метод чистой приведенной стоимости с целью оценки эффективности инвестиций приходится дисконтировать денежные потоки.

Оценка эффективности инвестиционного проекта по методу рентабельности (индекс доходности) [3]. Индекс рентабельности определяется, как отношение чистой текущей стоимости денежного притока к чистой текущей стоимости денежного оттока (включая первоначальные инвестиции):

$$PI = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} : I_0 \quad (5)$$

где I_0 - инвестиции предприятия в момент времени 0

Такой показатель необходимо предпочесть при комплектовании портфеля инвестиций для максимизации суммарного NPV.

Недостатки метода:

- неоднозначность при дисконтировании отдельно денежных притоков и оттоков;

- данный метод не учитывает денежные потоки после истечения срока окупаемости инвестиционного проекта.

Однако такой недостаток можно устранить, если расчеты дисконтированного денежного дохода продолжить до конца срока использования данного инвестиционного проекта.

Анализ экономической эффективности инвестиций на примере проекта «Разработка и производство фильтроэлементов» в АО «УАП «Гидравлика». Общая стоимость проекта, тыс. руб.: 1200000; потребность в инвестициях, тыс. руб.: 1200000; степень готовности: производственные площади и инженерные коммуникации имеются, необходимо строительство склада ГП. На рисунке 1 можно наглядно увидеть динамику окупаемости инвестиций доходами, а также простой и дисконтный сроки окупаемости.

$$МВНД = \sqrt[5]{\frac{(1 + 0,26)^5 \cdot 2838934,57 + 302286}{1200000}} - 1 = 0,507 \text{ или } 51,7\%.$$

Итак, инвестиционный проект рассматривается эффективным, потому как выполняются большинство критериев эффективности.

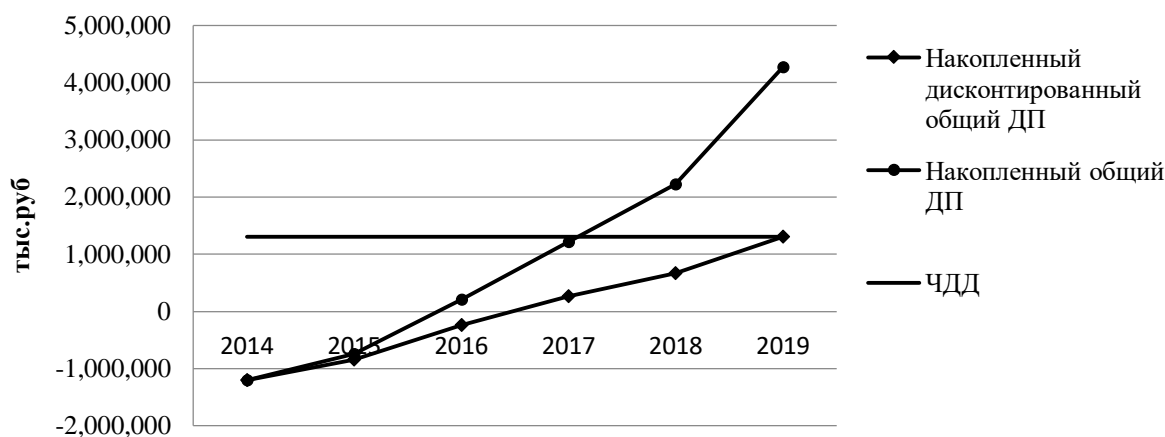


Рис. 1. Накопленный общий денежный поток, тыс. руб.

Показатели экономической эффективности инвестиций говорят о том, что проект достаточно высокоэффективный.

Показатель ИД, который характеризует отдачу по проекту, равен 1,09. Дисконтный срок окупаемости, который характеризует ликвидность проекта, составляет 2,5 г – отличное значение данного критерия. Такой показатель, как ВНД показывает внутренние свойства проекта и он равен 65,96%, это более чем в 2 раза превышает проектную дисконтную ставку. Данный критерий говорит о высоком запасе прочности проекта.

Таким образом, рассмотрев статистические и динамические подходы определения эффективности инвестиций, можно сделать вывод, что многие статические способы оценки инвестиций довольно несложные для расчета, понимания и идентификации исходной информации. Они могут быть использованы для первичного отбора проектов или ранжирования.

Однако, несмотря на недостаток метода чистого дисконтированного дохода, показатель NVP в зарубежной практике признается самым достоверным

в системе показателей оценки эффективности инвестиций. Несмотря на недостатки и достоинства большинства рассмотренных показателей эффективности инвестиций, можно утверждать, что с их помощью можно определить эффективность инвестиций с разных точек зрения, следовательно рекомендуется проводить комплексную оценку инвестиций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Фатхуллина Л.З., Исмагилова Л.А. Оценка ресурсных возможностей региона при построении системы управления экономическим ростом/Экономические стратегии. 2004. Т. 6. № 7. С. 100-101. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=9160659>
2. Фатхуллина Л.З., Шабалтина Л.В. Методология анализа инновационного потенциала региона по фактору образования/Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2010. Т. 14. № 5 (40). С. 233-242. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=18861591>
3. Фатхуллина Л.З., Шабалтина Л.В. Факторы роста инновационного потенциала региона/Вестник ВЭГУ. 2011. № 2. С. 61-68. Электронный ресурс: <http://elibrary.ru/item.asp?id=16208616>

Гимадиева Р. Р., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АУДИТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье приводится анализ различных подходов к определению понятия аудита. Рассмотрены роль и место аудита эффективности использования бюджетных средств в системе внутреннего финансового контроля бюджетной организации.

Ключевые слова: бюджетная организация, внутренний финансовый контроль, внутренний аудит, эффективность.

Важным составляющим элементом финансово-хозяйственного контроля бюджетных организаций является их внутренний аудит. Само определение термина «аудит» достаточно многогранно и имеет очень широкое трактование. Закон об аудиторской деятельности дает следующее определение: «... это специальный вид предпринимательской деятельности по независимой проверке и анализу бухгалтерского учета и финансово-экономической (бухгалтерской) отчетности организаций и индивидуальных предпринимателей» [2]. С другой

стороны, аудит представляет своего рода системный процесс экспертной оценки соответствия информации, отраженной по бухгалтерскому (бюджетному) учету, установленным критериям и предоставление результата аудита заинтересованным пользователям, и расценивается как вид деятельности, целью которого является сбор, оценка и обобщение факторов, оказывающих непосредственное влияние на функционирование хозяйствующего субъекта.

Бюджетные организации в системе финансово-хозяйственного контроля тщательное внимание уделяют вопросам проведения внутренних аудиторских проверок, как основному способу усовершенствования и оптимизации процессов расходования бюджетных средств, на основании которых анализируется эффективность их использования. Аудит в государственных организациях – специально созданная экономическим субъектом и функционирующая в интересах руководства и учредителей, обусловленная распорядительными документами система контроля эффективности осуществляемых финансово-хозяйственных операций, а также надежностью функционирования элементов внутреннего контроля [3]. По мнению американских ученых Э.А. Аренса и Дж.К. Лоббека, суть внутреннего аудита – это внутривоздействующий аудит, который обеспечивает руководство «необходимой информацией для организации принятия решений, относительно обеспечения эффективного функционирования их экономических процессов». В их представлении, внутривоздействующий аудит можно разделить на два вида: операционный аудит и аудит на соответствие. Поскольку аудит проводится для получения анализа результативности использования средств бюджета соответствующего уровня и формулирует предложения по совершенствованию подвергнутых аудиту операций, то можно сказать, что операционный аудит включает в себя множество направлений, таких как бухгалтерский учет, различные виды менеджмента, системный анализ и т.д. Аудит на соответствие заключается в проверке соблюдения в учреждении всех предусмотренных процедур и правил, которые predeterminedены всем сотрудникам организации.

Основным объектом внутреннего аудита являются сведения, которые подлежат систематизации и изучению для анализа содержания и сопоставления данных, относительно функционирования системы государственного учреждения, а также состояния отдельных подразделений экономического субъекта на всех этапах системы воспроизводства.

В соответствии с терминологией международного Института внутренних аудиторов, под внутренним аудитом следует понимать совокупность видов деятельности по получению значимых и объективных гарантированных рекомендаций и профессиональных советов, имеющих целью совершенствование финансово-хозяйственной деятельности организации. Другими словами, применение внутреннего контроля в экономической деятельности помогает быстрее и с минимальными затратами добиваться выполнения поставленных задач, используя при этом системный и последовательный подходы к оптимизации экономических процессов управления финансовыми рисками и создания эффективной системы контроля.

Одним из главных направлений при осуществлении внутреннего аудита экономической деятельности в бюджетном учреждении выступает контроль за исполнением плановых государственных заданий, утверждённых вышестоящим ведомством. Основы государственного внутреннего финансового контроля регламентированы главой 26 Бюджетного Кодекса РФ [1].

Также немаловажное значение в системе внутреннего финансового контроля занимает контроль в области государственных закупок в бюджетных учреждениях, который осуществляется с учетом контроля различных ведомственных и региональных контролирующих структур. Определенный интерес в контрольной деятельности представляет выбранный механизм бюджетного и финансового мониторинга

Мониторинг бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета должен быть организован в направлениях проверки корректности

определения критериев эффективности использования государственных финансов и установлении степени надежности представляемой информации.

Аудит эффективности расходования государственных средств – это одно из важнейших мероприятий внутреннего аудита, которое представляет из себя совокупность ряда элементов: анализ деятельности учреждения по целевому и своевременному расходованию бюджетных средств в целях повышения эффективности, обнаружения недочетов и помощь в принятии решений по их урегулированию, а также выявление скрытых резервов для наиболее качественного использования денежных средств. При этом последующему финансовому контролю подлежат эффективность использования человеческих ресурсов в процессе повседневной деятельности, использование систем информации и технологий, сопоставление полученного результата экономической деятельности затраченными ресурсами.

Содержание аудита эффективности использования бюджетных средств должно включать в себя следующие компоненты:

а) проверка экономической целесообразности применения доведенных до организации государственных средств, используемых ею для получения заданных параметров и результатов в ее деятельности;

б) проверка оптимальности применения проверяемым учреждением имеющихся ресурсов (трудовых, финансовых и других ресурсов) в осуществлении хозяйственной и прочей деятельности, а также степени применения современных информационных систем и технологий;

в) проверка эффективности деятельности контролируемой организации по реализации стоящих перед нею задач, достижения реальных результатов.

Чтобы провести аудит эффективности использования бюджетных средств нужно иметь определенные профессиональные навыки и умения именно в той деятельности, которой и занимается подконтрольная организация, в отдельных случаях создается консультативная группа, куда могут входить независимые эксперты, привлекаемые на договорной основе. Консультативная группа

организуется на этапе составления плана аудита эффективности и завершает деятельность после подготовки акта внутренней проверки.

Таким образом, постоянный контроль эффективности расходования государственных финансовых ресурсов и сопоставление им полученных результатов деятельности отдельных подразделений и организации в целом являются действенной системой внутреннего финансового контроля. В случае использования бюджетной организацией в своей работе результатов внутреннего финансового контроля, анализируя полученные данные, руководство будет иметь полную картину состояния финансово-экономической и хозяйственной деятельности организации. Резкое изменение отдельных показателей в негативную сторону будет давать сигнал к регулированию ситуации и принятию решений для сохранения заданных параметров.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.07.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>.
2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ (с изм. и доп. 02.10.2016) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>.
3. Васильева М. В. Методы оценки эффективности использования государственных средств при проведении аудита эффективности / Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 20 – С. 53-60.

Гомолко В. В., Гусева Г. Ю.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ И ОЦЕНКА ЕГО КАЧЕСТВА

Аннотация: В статье рассматриваются особенности формирования кредитного портфеля, показаны основные свойства кредитного портфеля, критерии оценки качества кредитного портфеля.

Ключевые слова: кредитный портфель, кредитный потенциал, кредитный риск, портфельная диверсификация, доходность, ликвидность.

В современном мире кредитные операции, которые активно востребованы как на российском, так и на зарубежном рынках, являются значимыми

в деятельности банка. Кредитная деятельность неразрывно связана со всеми экономическими процессами, от которых зависит развитие экономики страны (стимулирование экономического роста). В свою очередь, для любого коммерческого банка важно поддерживать эффективность кредитной деятельности, поскольку успешное функционирование банка и его имидж напрямую зависят от того, насколько качественно сформирован кредитный портфель.

В научной литературе можно встретить различные понятия кредитного портфеля. Кредитный портфель – это совокупность требований банка по кредитам, которые классифицированы по критериям, связанным с различными факторами кредитного риска или способами защиты от него [1]. Кредитный портфель формируется исходя из цели коммерческого банка. Из этого вытекают определенные свойства, присущие кредитному портфелю, на основании которых оценивается качество кредитного портфеля (рис.1).

После того, как определена цель деятельности банка, определяется кредитный потенциал, т.е. тот объем кредитных ресурсов, который банк в состоянии предложить своим клиентам. Границы кредитования пересекаются с кредитным риском, так как являются одним из приемов контроля формирования кредитного портфеля. В более узком понятии кредитный риск возникает в том случае, когда клиент перестает выполнять кредитные обязательства перед банком, которые прописаны в кредитном договоре.



Рис.1. Классификация свойств кредитного портфеля

Однако если анализировать банковскую деятельность в общем масштабе, то кредитный риск зависит не только от внутренних факторов, но и от внешних (например, насколько банк внедряет свои кредитные продукты в той или иной сфере, состояние экономики в целом). Поэтому банки проводят диверсификацию кредитного портфеля.

Портфельная диверсификация – это рассредоточение кредитов между разными категориями заемщиков – большими и средними компаниями, предприятиями малого бизнеса, физическими лицами, государственными организациями, домашними хозяйствами и т.д. [3]. Также необходимо проводить диверсификацию по отраслям и регионам.

Целью любого коммерческого банка является получение максимальной прибыли. При этом нельзя забывать о риске, который все же присутствует в банковской деятельности, но риск должен быть приемлемым. Для этого проводят анализ структуры кредитного портфеля, т.е. выявляют объем кредитов, который приносит банку доход и объем кредитов, который банку не приносит доход. В связи с этим рассчитывают долю проблемных кредитов в общей сумме кредитов, а также рассчитывают коэффициент доходности. Количественная оценка доходности ссудного сегмента кредитного портфеля рассчитывается по формуле [2]:

$$K_d = \frac{\% \text{, полученные по ссудам} - \% \text{, уплаченные по ссудам}}{\text{Общая сумма сегментов кредитного портфеля}} \quad (1)$$

В случае большого объема проблемных кредитов, банку необходимо провести полный анализ того, что могло привести к такой неблагоприятной ситуации, возможно, стратегия банка была неверно определена, либо банк не уделил должное внимание рискам. На основании этого можно говорить о качестве кредитного портфеля – структура кредитного портфеля должна быть сбалансирована так, чтобы при допустимом уровне риска, банк получал максимально возможный доход от предоставления кредитных ресурсов.

В соответствии с этим кредитный портфель должен приносить доход банку, который сможет покрыть его расходы, связанные с формированием кредитного портфеля.

Ликвидность является одним из свойств кредитного портфеля. Ликвидность – это способность требований банка (активов) превращаться в наличность, в соответствии со сроками и требованиями банка. Одним из элементов ликвидности выступает кредитный договор, который заключается между заемщиком и кредитором. В нем прописываются все требования банка и обязанности по исполнению этих требований, заемщиком. Прежде, чем заключить с клиентом договор, банк проводит анализ состояния заемщика, т.е. его платежеспособность. В настоящее время кредитные организации имеют стандартные разработанные методики по данному анализу, в зависимости от субъекта, которому предоставляется кредит. В реальности, оценить платежеспособность заемщика гораздо сложнее, так как в действующих методиках нельзя охватить весь набор факторов, что можно наблюдать в российской практике (уровень просроченной задолженности продолжает расти).

Уровень ликвидности – один из критериев качества кредитного портфеля, он зависит от того, насколько предоставленные банком кредиты (включая проценты) возвращаются в срок, т.е. банк имел бы возможность продать их.

Следовательно, формирование кредитного портфеля является сложным процессом, так как включает в себя анализ целого ряда факторов, влияющих на его создание. Три главных критерия, определяющих качество кредитного портфеля, могут быть дополнены и другим рядом факторов. Такими факторами могут быть, как анализ экономической ситуации в стране (на глобальном уровне), в регионе, спрос и предложение на кредитование определенных видов услуг, анализ структуры кредитного портфеля в зависимости от уровня кредитных рисков, анализ состояния заемщика на основе имеющихся (доработанных) методик и др. факторы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белотелова Н. П. «Управление кредитным портфелем коммерческого банка»/ Учебник/ М.: Маркетинг, 2012. – 362 с.
2. Лаврушина О. И. «Банковские риски»: учебное пособие / кол. Авторы; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н. И. Валенцевой. – М. : КНОРУС, 2013. – 232 с.
3. Финансовый банк/ Методы управления риском кредитного портфеля банка. Диверсификация. [Электронный ресурс]. URL: <http://finance-banks.ru/portfel-banka5.html>.

Гусева Г. Ю., Мажитова И. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Аннотация: В статье рассматриваются риски ипотечного кредитования. Определены причины возникновения кредитных рисков в ипотечном кредитовании.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, кредитные риски.

Высокая потребность населения в наличии собственного жилья, высокая себестоимость и недостаточное финансирование приводит к заимствованию денежных средств, с целью приобретения жилья, улучшение жилищных условий.

Ипотечное кредитование в мировой финансовой практике получило большое распространение. Ипотечный кредит - долгосрочный кредит на покупку жилья, которое выступает залогом по данному кредиту. Кроме того, залогом может быть недвижимость, уже имеющаяся в собственности у заемщика. Впервые термин "ипотека" появился в Греции в начале VI века. Так называлась ответственность должника перед кредитором, в том случае, когда земля является залогом. Ипотечный кредит, в отличии от других видов кредита, как правило, выдается на более длительный период времени.

С другой стороны, исходя из федерального закона №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», термин ипотека принимает иное значение.

По договору о залоге недвижимого имущества (договору об ипотеке) одна из сторон, та, что является кредитором по обязательству, обеспеченному ипотекой, имеет возможность получить свои денежные средства

и удовлетворить требования к должнику по этому обязательству исходя из стоимости заложенного имущества, с другой стороны - залогодателя по большей части перед другими кредиторами залогодателя, за изъятиями, установленными федеральным законом. Залогодателем может выступать, как сам должник по обязательству, обеспеченному ипотекой, так и лицо, которое не участвует в этом обязательстве (иное лицо). Имущество, на которое была установлена ипотека, остается у залогодателя в его владении и пользовании.

К субъектам, предоставляющим ипотечное кредитование можно отнести: банки, агентства по торговле недвижимостью.

Исходя из специфики, в каждой деятельности существуют риски возникновения потерь, которые, в свою очередь, негативно влияют на определенную отрасль. Банковским рискам присуща возможность потерь кредитной организации в связи с понижением ликвидности в результате наступления неблагоприятных событий. Выделяют три вида основных банковских рисков: рыночные, операционные и кредитные риски.

К рыночным рискам относят те риски банковских убытков, которые возникают в виду неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, валютных курсов и драгоценных металлов.

Операционные риски возникают исходя из убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности кредитной организации, либо требованиям действующего законодательства, внутренних порядков и процедур проведения банковских операций и иных сделок, ошибки, связанные с внутренней работой банка, оформлением документов, работой техники, так же нарушения, служащими кредитной организации или иными лицами, связанные с человеческими факторами, в виду некомпетентности, либо бездействия.

Кредитные риски – это риски возможных потерь финансового актива банком, возникающие в результате неспособности контрагентов (заемщиков) выполнять свои обязательства по уплате процентов и основной суммы долга в соответствии с условиями договора.

Как и во всех видах кредитов, в ипотечном кредитовании имеются финансовые риски. В качестве наиболее распространенного типа риска является кредитный риск - это возможность потерь из-за невыполнения контрагентом своих договорных обязательств. Ярким проявлением кредитного риска является дефолт - несоблюдение (в виду неспособности или нежелания) условий кредитного договора или рыночных сделки. Таким образом, к категории кредитного риска можно отнести убытки, связанные с объявлением контрагентом дефолта. Это связано с многими факторами.

Среди экспертов считается, что в сравнении с автокредитованием и потребительским кредитованием ипотечное кредитование менее рискованно, процент невозврата близок к нулю, так как залогом является имущество, но стоит отметить, что ипотечное кредитование, как и любой другой вид кредитов, подвержено рискам.

Одной из важных причин возникновения кредитных рисков является длительный срок, в период которого могут возникнуть разные обстоятельства: это снижение доходов населения, в виду этого больше средств уходит на оплату первой необходимости и меньшая часть уходит на погашение задолженности, потеря трудоспособности, выбор схемы ипотечного кредитования, человеческий фактор, рост безработицы.

Также большую роль играет, снижение курса рубля, относительно ведущих мировых валют, в том случае, если кредит брался в другой валюте.

Могут возникнуть трудности в прогнозировании оценки кредитоспособности на длительный срок, возможно, так как были представлены сведения о фактических завышенных доходов.

Кроме того отсутствие у россиян определенных стабильных моделей кредитного и сберегательного поведения также ведет к проблемам ипотечного кредитования.

Также неустойчивость в экономике не проходит незамеченной. Наглядный пример тому финансово-экономический кризис в 2008 году, который проявился в снижении основных экономических показателей в большинстве стран с развитой экономикой и впоследствии перерос в глобальную рецессию (замедление) экономики.

Вдобавок возникновение проблем на рынке недвижимости ведет к негативным последствиям в ипотечном кредитовании. Одна из таких проблем - это снижение цены недвижимости за длительный период, в виду этого возникает проблема с реализацией ее по необходимости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Об ипотеке (залоге недвижимости): федеральный закон Российской Федерации от 24.06.1997 №102-ФЗ (ред. 11.02.2002)// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL: [http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200967&fld=134&/](http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200967&fld=134&) Компания «Консультант Плюс».
2. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцева. Банковские риски. - М: Кнорус, 2016. -292с.
3. Назарчук Н. П. Проблемы ипотеки сегодня и возникающие риски. Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. - 2015 № 11-2 / том 1. - С. 64-67.

Закирова А. К., Валиева В. В., Платонова Т. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОСНОВНЫЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ В МЕТОДАХ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Аннотация: В статье представлены основные количественные показатели оценки эффективности управленческих решений в деятельности предпринимательских структур. Используются косвенный методы, метод конечных результатов и метод оценки эффективности управленческого решения по экономии затрат на его разработку и внедрение на примере конкретной организации. Даны рекомендации по поэтапной эффективности принимаемых управленческих решений в предпринимательских структурах.

Ключевые слова: управленческие решения; эффективность управленческих решений; предпринимательские структуры; оценка эффективности.

Процесс разработки, принятия и реализации управленческих решений, это один из связующих процессов, определяющий сущность управленческой деятельности любой предпринимательской структуры, поэтому эффективность управления деятельностью напрямую зависит от качества разработки решений. Отдельные существующие способы и методы определения эффективности решений, объединены и сгруппированы в системе количественных показателей, представленных в таблице 1.

Таблица 1

Методы оценки экономической эффективности управленческих решений

Методы	Алгоритм расчета	Описание метода
1	2	3
1. Косвенный метод	$\Xi = \left[K * \left(\frac{\Pi_2}{32} - \frac{\Pi_1}{31} \right) \right] * 100\%, \quad (1)$ <p>где К – коэффициент, учитывающий долю эффективности, приходящуюся на управленческое решение. Коэффициент К должен быть статистически обоснован (можно принять К = 0,2 – 0,3); П1, П2 – прибыль от реализации продукции при первом и втором вариантах управленческого решения; З1, З2 – затраты на производство продукции при первом и втором вариантах управленческого решения [2, с. 133];</p>	Предполагает анализ рыночной стоимости управленческого решения и затрат на него путем анализа вариантов для одного и того же типа объекта, разработанных и реализованных примерно в одинаковых условиях.
2. Метод оценки по конечным результатам	$\Xi = \frac{(\Pi * K)}{3} * 100\%, \quad (2)$ <p>где К – коэффициент, учитывающий долю эффективности, приходящуюся на управленческое решение (можно принять К = 0,2 – 0,3); П – прибыль от реализации продукции; З – затраты на производство продукции</p>	Этот метод целесообразен для руководителей компании, который позволяет обоснованно выделить средства для поощрения работников в связи с полученной прибылью
3. Метод оценки по экономии и затратам на его разработку и внедрение	$\Xi_i = \frac{C_i}{P_i} * 100\%, \quad (3)$ <p>где С_і – норматив затрат і-го ресурса для подготовки и реализации управленческого решения; Р_і – реальные затраты і-го ресурса для подготовки и реализации управленческого решения. Обработка полученных данных может идти тремя путями: 1) Из всех ресурсов выбирается главный, он и определяет общую эффективность управленческого решения.</p>	Основными параметрами в этом случае служат нормативы (временные, ресурсные, финансовые и др.), предварительно разработанные в организации и определяющие затраты ресурсов для подготовки и реализации управленческого решения [2, с. 131].

Методы	Алгоритм расчета	Описание метода
1	2	3
	<p>2) При неравнозначности приоритетов ресурсов (Π_i) экономическая эффективность рассчитывается по следующему соотношению:</p> $\Theta = \frac{\sum_{i=1}^m (\Theta_i * \Pi_i)}{m} * 100\%, \quad (4)$ $\sum_{i=1}^m \Pi_i = 1$ <p>где Θ_i – экономический эффект по i-му виду ресурса; Π_i – приоритетность по i-му виду ресурса; m – количество видов ресурсов.</p> <p>3) При равнозначности приоритетов всех m ресурсов экономическая эффективность рассчитывается по следующему соотношению:</p> $\Theta = \sum_{i=1}^m \frac{\Theta_i}{m} \times 100\% \quad (5)$	<p>Основными параметрами в этом случае служат нормативы (временные, ресурсные, финансовые и др.), предварительно разработанные в организации и определяющие затраты ресурсов для подготовки и реализации управленческого решения [2, с. 131].</p>

Как видно из таблицы 1, для расчета основных количественных показателей из известных методов оценки экономической эффективности управленческих решений чаще используются следующие методы: косвенный метод; метод оценки по конечным результатам; метод оценки по экономии затрат на его разработку и внедрение.

Эффективность управленческого решения в деятельности предпринимательских структур разделяется по уровням разработки, охвату людей и компаний. Принято выделять эффективность на уровне производства и управления компании, группы компаний, вида экономической деятельности, региона или страны. В этой связи, используя вышеуказанные методы, определим качественные показатели эффективности деятельности на примере малого предприятия ООО «ФАСАДОФФ», основным видом деятельности которого по классификатору ОКВЭД 51.13 является оптовая торговля лесоматериалами, строительными материалами и фасадных систем «Fasadoff» [3].

Основные показатели экономической деятельности ООО «ФАСАДОФФ» приведены в таблице 2, которая показывает что выручка организации в течение

исследуемого периода 2013-2015 гг. имела тенденцию увеличения на 29 106 тыс. руб. или почти в 4 раза. Т.е., компания увеличивает клиентскую базу и набирает популярность по продаже лесо- и строительных материалов среди покупателей.

Таблица 2

Основные показатели экономической деятельности ООО «ФАСАДОФФ»

Показатели	Сумма			Абс. откл- е (+,-)	Темп роста, в %	
	2013	2014	2015		2015 г к 2013 г.	2015 г к 2014 г.
Выручка, тыс. руб.	9 208	21 219	38 314	29 106	416,1	180,6
Себестоимость продаж, тыс. руб.	8 907	20 933	37 324	28 417	419,0	178,3
Прибыль от продаж, тыс. руб.	301	286	990	689	328,9	346,2

Источник: Составлено автором по финансовым данным ООО «ФАСАДОФФ»

Далее, используя данные таблицы 2 и формулы (1-4) произведем оценку экономической эффективности управленческих решений в деятельности ООО «ФАСАДОФФ» по следующим методам:

1. Косвенный метод сопоставления различных вариантов управленческого решения, где за варианты управленческих решений будут взяты соотношения исследуемых периодов 2014г. к 2013г., и соответственно 2015 г. к 2014 г.

В качестве коэффициента, учитывающего долю эффективности, приходящуюся на управленческое решение, взяли коэффициент 0,2. В результате подстановки данных таблицы 5 в формулу (1) получено следующее решение:

$$\mathcal{E}_{2014/2013} = \left[0,2 * \left(\frac{286}{20933} - \frac{301}{8907} \right) \right] * 100\% = [0,2 * (0,137 - 0,338)] * 100\% = -0,40;$$

$$\mathcal{E}_{2015/2014} = \left[0,2 * \left(\frac{990}{37324} - \frac{286}{20933} \right) \right] * 100\% = [0,2 * (0,027 - 0,0014)] * 100\% = 0,26.$$

Косвенный метод показывает, что в отличие от 2015 года в 2014 году оценка экономической эффективности по принятию управленческих решений в деятельности была отрицательной (-0,40) – это было в результате опережения темп роста затрат (419%) над темпом роста прибыли от реализации продукции (328,9%) во втором варианте на 90,1 процентных пункта. Т. е., принятые предприятием управленческие решения в 2015 году были более эффективны, чем в 2014 году.

2. Метод оценки эффективности управленческого решения по конечным результатам основан на расчете эффективности производства в целом и выделении из нее фиксированной (статистически обоснованной) части.

В качестве коэффициента, учитывающего долю эффективности, приходящуюся на управленческое решение, взят коэффициент 0,2. В результате подстановки данных таблицы 5 в формулу (2) получено следующее решение за три исследуемых года:

$$\mathcal{E}_{2013} = \frac{(301 \cdot 0,2)}{8907} * 100\% = 0,68;$$

$$\mathcal{E}_{2014} = \frac{(286 \cdot 0,2)}{20933} * 100\% = 0,27;$$

$$\mathcal{E}_{2015} = \frac{(990 \cdot 0,2)}{37324} * 100\% = 0,53.$$

Метод оценки эффективности управленческого решения по конечным результатам показывает понижение эффективности в 2014 году против 2013 года на 0,40, и напротив, увеличение эффективности управленческих решений в деятельности ООО «ФАСАДОФФ» в 2015 году против 2014 года до 0,53 или на 0,26 пункта. При этом, прирост снижения показателя эффективности в 2014 году (на 0,40) и увеличение аналогичного показателя в 2015 году (на 0,26) совпадают с полученными результатами предыдущих показателей наденных косвенным методом. Это еще раз подтверждает об эффективности деятельности предприятия в 2015 году, и не эффективности в 2014 году.

3. Метод оценка эффективности управленческого решения по экономии затрат на его разработку и внедрение. Основными параметрами в этом случае служат нормативы (временные, ресурсные, финансовые и др.), предварительно разработанные в организации и определяющие затраты ресурсов для подготовки и реализации управленческого решения.

Оценка экономической эффективности (Э) осуществляется по каждому ресурсу, исходя из соотношения норматива на использование (норматив затрат) i-го ресурса для разработки и реализации решения, к реальному использованию (затрат) i-го ресурса для разработки и реализации решения, представленного

выше в таблице 1 в виде формулы (3). Данное соотношение показало следующие результаты ООО «ФАСАДОФФ» за 2013-2015 гг.:

$$\text{Э}i_{2013} = \frac{7895}{8907} * 100\% = 0,89;$$

$$\text{Э}i_{2014} = \frac{19567}{20933} * 100\% = 0,93;$$

$$\text{Э}i_{2015} = \frac{33157}{37324} * 100\% = 0,89.$$

Так как, нами рассматривались равнозначные приоритеты ресурсов в виде себестоимости продаж (затрат), где m выступает в качестве ресурса в периоде и равен 3-м годам, то экономическая эффективность управленческого решения по экономии затрат на его разработку и внедрение (Э) будет рассчитываться по формуле (5), согласно которой будет найдено среднее значение за три исследуемых года показателя экономической эффективности (Э):

$$\text{Э} = \frac{(0,886+0,935+0,888)}{3} * 100\% = 90,3\%.$$

Как видно, среднее значение показателя экономической эффективности управленческих решений по экономии затрат на его разработку и внедрение составляет 90,3%.

Таким образом, из вышеизложенного видно, что применение косвенного метода для оценки экономической эффективности управленческих решений в деятельности предприятий, метода оценки по конечным результатам и метода оценки по экономии затрат на его разработку и внедрение разработаны еще недостаточно разработаны. Так как по данным методикам чаще всего эффективность оценивается на качественном уровне и выражается системой качественных показателей субъекта предпринимательской деятельности: производства продукции, затрат на производство, прибыли и пр. При этом, как правило, не определяется эффективность конкретных этапов принимаемых управленческих решений в деятельности организации. В этой связи предлагается совершенствовать методы оценки экономической эффективности управленческих решений в деятельности предпринимательских структур, дополнив их шаговыми показателями поэтапной оценки эффективности

принимаемых решений (табл. 3).

Таблица 3

Рекомендуемая методика поэтапной оценка эффективности принимаемых управленческих решений в ПС

Этапы	Наименование показателя	Поэтапные шаги
I	Оценка правильности постановки проблемы ПС	Шаг 1. В каких случаях вы видна проблема и ставите ли цель принять решение? Рассматривается ли нереализованная возможность, как проблема, требующая принять решение? Предвидится ли возможное наступление проблемы? Шаг 2. Насколько четко ясна цель ? Шаг 3. Подходит ли ЛПП к анализу причин проблемы с готовыми предпосылками и мнениями, которые влияют на конечное решение ?
II	Оценка состояния разработки вариантов решения	Шаг 1. Разрабатываются ли альтернативные варианты решения ? Шаг 2. Насколько качественны разработанные варианты решения ? Шаг 3. Насколько адекватно используются методы принятия решения ?
III	Оценка реализации проблем ПС	Шаг 1. Насколько четко в управленческом решении распределены обязанности ? Шаг 2. Насколько мотивирован персонал к достижению цели ? Шаг 3. Насколько персонал способен грамотно реализовать управленческое решение (оценка человеческого капитала ПС) ?
IV	Оценка состояния каналов обратной связи и учета поступающей по ним информации	Шаг 1.обеспечивает ли корпоративная культура эффективное функционирование и развитие ПС ?
V	Оценка определения эффективности управленческих решений	Шаг 1. Насколько качественно проработано управленческое решение ? Шаг 2. Насколько обеспечена необходимыми ресурсами реализация решения ? Шаг 3. Оценивается ли эффективность принятия решений количественным способом ? Шаг 4. Оценивается ли успешность выполнения этапов принятия решения ?
VI	Разработка рекомендаций для повышения эффективности принятия управленческих решений	Шаг 1. Выбор объектов разработки рекомендаций для повышения эффективности принятия и реализации управленческих решений. Шаг 2. Выбор предварительных объектов, их логическое обоснование (логическая последовательность положений и допущений, подлежащих рассмотрению при разработке каждой темы). Шаг 3. Формирование списка необходимой для изучения литературы и вопросов к ней. Шаг 4. Формулировка рекомендаций (проекты, пояснения к каждой из них и доказательства). Шаг 5. Проверка рекомендаций на практическую ценность (неясные формулировки, сомнительные рекомендации). Шаг 6. Доработка и создание окончательного списка рекомендаций.

Источник: составлено автором на основании источника [1, с. 169]

Таким образом, предложенная методика позволит организовать процесс получения необходимой информации, на основе анализа которой можно будет сделать предварительные теоретические и практические выводы, содержащие ответы на решаемые задачи и дать рекомендации по повышению эффективности принятия управленческих решений деятельности предпринимательских структур.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

7. Асаул А. Н. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве / А. Н. Асаул, В. П. Грахов, О. С. Коваль, Е. И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 304 с.
8. Прохоров Ю. К., Фролов В. В. Управленческие решения. – 3-е изд., испр. и доп. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2015. – 138 с.
9. Официальный сайт Компании Fasadoff [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fasadoff.ru> (дата обращения 25.02.2017)

Зиннатулина А. Р., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация. Статья посвящена исследованию методических подходов к оценке величины налогового потенциала региона. Приведен анализ различных точек зрения по определению понятия «налоговый потенциал», систематизированы существующие способы оценки налогового потенциала, выявлены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: налоговый потенциал, налоговая база, налоговые поступления, методы оценки.

Одним из ведущих критериев экономического состояния субъектов Российской Федерации считается налоговый потенциал, определяющий сумму налоговых поступлений в бюджеты государства и муниципальных образований, а, значит и, возможности выполнения ими своих функций. Помимо этого, объем налогового потенциала региона обуславливает уровень межбюджетных трансфертов, воздействует на уровень социально-экономического развития региона и финансовое состояние.

В настоящее время существуют разные подходы к определению понятия налогового потенциала. Представители одного из подходов (В. Г. Панскова) определяют его как предельный размер налоговых доходов для определенного региона за конкретный период в нормативно-правовых рамках [1].

О. В. Богачев, в свою очередь, определяет налоговый потенциал как допустимую прибыль на каждого, возможную для получения правительственными службами за установленный срок (в основном – один год) при действующих по всей стране правил налогообложения, другими словами, путем стандартизации налоговых вычетов.

Другие специалисты (в частности, Н. Д. Матрусова) считают, что налоговый потенциал нужно рассматривать следующим образом – в узком смысле – это бюджетные средства, предусмотренные для накопления в фонде на базе работающих в стране налоговых систем. Широкое значение данного понятия Н. Д. Матрусова трактует так – это система денежных ресурсов, которая подлежит реализации в форме налоговых вычетов по принципу «население – хозяйство – территория» [2].

В. И. Горский налоговый потенциал определяет как взаимосвязь нескольких потенциалов имеющихся в регионе определенных налогов. Потенциал конкретного налога – предельно возможная сумма налоговых выплат.

Таким образом, анализ существующих трактовок понятия «налоговый потенциал» свидетельствует о большом их разнообразии и расхождении, что приводит к затруднению правильной его оценки для регионов.

На сегодняшний день имеются несколько способов анализа налогового потенциала, при этом каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Обобщение существующих в отечественной и зарубежной литературе методов и способов анализа налогового потенциала дало возможность систематизировать их по четырем классам (рис. 1).

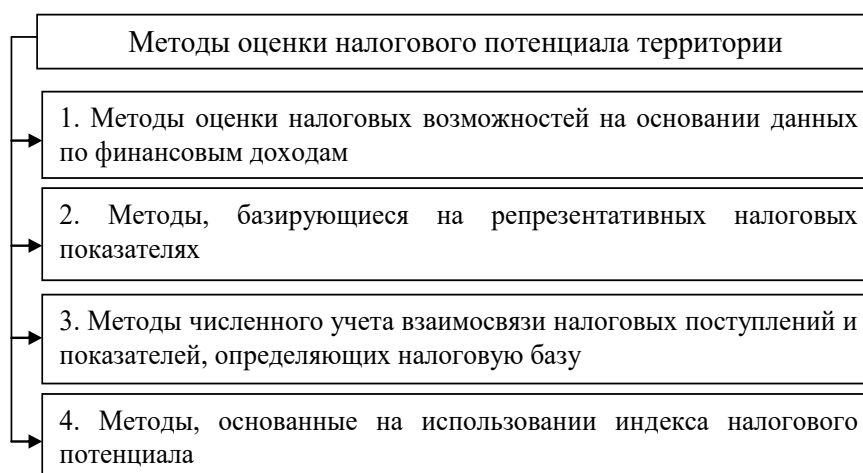


Рис. 1. Классификация методов анализа налогового потенциала

В основу первой группы входит оценка налоговых возможностей на основании данных по финансовым доходам. Преимуществом таких методов является простота подсчетов и доступность данных, а также учет доходов. Главными недостатками способа оценки по показателю среднедушевого дохода является невозможность провести учет несущественной прибыли местного бюджета; способа оценки на основе валовых местных товаров – расхождение налоговых сведений и процента налоговых отчислений в различных регионах. Данная группа методов является наиболее оптимальной для анализа налогового потенциала регионов, в которых налог на полученные доходы граждан является доминирующим в системе налоговых отчислений.

Ко второй группе относятся способы, базирующиеся на репрезентативных налоговых показателях. Основным их достоинством представляется небольшая трудоемкость ведения подсчетов и предельная точность результатов, возможность поиска причин связи налоговых доходов и налоговых баз. Значительный недостаток способа оценки по репрезентативным критериям – это сложность формирования структуры репрезентации; способа оценки по корреляционно-регрессионной анализу – неоднозначность выбора показателей для подсчетов, что, в конечном счете, влияет на результат. Применение этого подхода оптимально при сопоставлении налогового потенциала нескольких территориальных областей [3].

В третью группу входят способы численного учета взаимосвязи налоговых поступлений и показателей, определяющих налоговую базу. Достоинством этих способов является большой уровень достоверности вычисляемых данных. В качестве недостатка данной группы способов, учитывающих аддитивный характер и степень собираемости, можно отметить то, что информационной базой являются данные ретроспективного срока, упускается из внимания происходящее и планируемое состояние налогового бюджета. Недостатками упрощенного способа, основанного на использовании небольшого количества показателей, является неоднозначность их выбора для учета и, в результате, сжатость вычетов на их базе. Отрицательным свойством

планового способа оценки является то, что в расчетах не применяется информация о налоговой базе, в связи с этим по конкретным налогам изначально заложена большая вероятность ошибки. Способ оценки на основе корректировки размера налоговых вычетов определяется большой неточностью результатов. Такая система подходит при факторной оценке и установлении направлений улучшения налогового потенциала.

Четвертая группа способов основывается на использовании индекса налогового потенциала, подсчет которого осуществляется как отношение документально подтвержденных налоговых доходов, которые изменены на общее число людей, проживающих на данной территории, к документально подтвержденным отчислениям по всему региону, измененные с учетом числа граждан, проживающих на данной территории [4].

Последнюю группу способов отличает достаточно большой уровень достоверности получения реальной суммы поступивших налогов. Значительным недостатком применения данной группы способов считается необходимость определения и проработки огромного числа ретроспективных данных. Этот способ оптимален при создании финансового Фонда поддержки общественных организаций для корректировки бюджетной обеспеченности, сформированной для обеспечения одинакового доступа для людей данного региона, к другим общественным услугам [5].

Таким образом, существует большое количество разных способов анализа и оценки налогового потенциала, и поскольку он отражает прогнозируемые налоговые доходы, то оценка его уровня будет влиять на величину поступлений в бюджеты, распределение налоговой нагрузки действующих субъектов региона и установки целей улучшения ведения налоговой политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агузарова, Ф. С. Теоретические и методологические подходы к оценке налогового потенциала. /Ф. С. Агузарова, С. К. Токаева. // TerraEconomicus. – 2015. – №3. – С.10-13.
2. Бобылев, О. В. Методологические подходы к оценке налогового потенциала региона. / О. В. Бобылев, Л. Р. Слепнева. // Проблемы современной экономики. – 2015. – №1. – С.166-168.

3. Дядик, Н. В. Методические подходы к оценке налогового потенциала территории./ Н. В. Дядик. // Евразийское научное объединение. – 2015. – №20. – С.141-146.
4. Слепнева Л. Р., Дондоков З. Б. Налоговый потенциал региона и проблемы его оценки.// Российское предпринимательство. – 2012. – № 5 (203). – С. 189-196.
5. Юнязов, О. В. К вопросу об оценке налогового потенциала./ О. В. Юнязов, С. С. Артемьева // Контентус. – 2016. – №11. – С.52-58.

Касымова Л. В., Фаткуллина Э. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: В этой статье рассматривается важность и необходимость оценки кредитоспособности заемщика коммерческим банком. Выделены основные критерии и методы, применяемые на этапе ее реализации. Изучаются особенности различных систем оценки кредитоспособности заемщиков.

Ключевые слова: кредитоспособность заемщика, кредитный риск, устойчивость коммерческого банка.

Основой активных операций коммерческого банка являются операции кредитования. На них приходится до 60 % всех активов коммерческих банков. Именно кредитные операции, имея высокий риск, являются для банков наиболее привлекательными, так как они являются главным источником их доходов.

Кредит – это предоставление денег или товаров в долг, с уплатой процентов; стоимостная экономическая категория, неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений. Возникновение кредита связано непосредственно со сферой обмена, где владельцы товаров противостоят друг другу как собственники, которые готовы вступить в финансовые отношения.

Кредитование для банка – это процесс, который связан с возможным риском потери значительных денежных ресурсов. Поэтому для снижения риска невозврата кредита используются формы обеспечения его возвратности.

Оценка кредитоспособности является важной составляющей при выдаче кредита и снижения риска неплатежа. Одним из важных способов снижения риска неплатежа по займу является тщательный анализ возможных заемщиков. При принятии решения о предоставлении кредита заемщику кредитное

подразделение проводит проверку доходов и имущественного состояния заемщика.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – это комплексно-правовая и финансовая характеристика заемщика, которая представлена финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по полученным кредитам, выданным гарантиям и поручительствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика. Кредитоспособность не акцентирует неплатежи за прошедшее время либо в иной срок заемщика в отличие от его платежеспособности, а на будущее прогнозирует способность к погашению долга. Уровень неплатежеспособности – это формальный показатель, на которую основываются при оценке кредитоспособности заемщика. В случае если у заемщика есть просроченная задолженность, а баланс ликвиден и объем собственных средств достаточен, то единовременная задержка платежей банку в прошлом не считается причиной для заключения о некредитоспособности заемщика. Степень кредитоспособности заемщика подтверждает первостепенность персонального (индивидуального) риска банка, связанной с выдачей определенного займа заемщику.

Функция кредитования заемщиков в банковской сфере выполняется за счет высокой доли заемных средств 90 % капитала банка. Важным условием является возврат заемных средств. Оценка кредитоспособности проводится с целью максимизации возвратности средств. Объемы выданных кредитов банком имеют тенденцию к увеличению.

Выделим основные аспекты кредитоспособности заемщика: первое – это характер клиента, способность заимствовать средства, способность заработать средства в процессе настоящей деятельности с целью погашения займа (экономические способности), основной капитал, предоставление кредита в которой происходит кредитная сделка, контроль (законодательная база

деятельности заемщика, соответствие характера займа органам надзора и стандартам банка).

Кредитоспособность можно оценить с помощью методов: метод системы финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента. Неисполнение заемных обязательств приводит к так называемому кредитному риску. Кредитный риск – это угроза неполной и несвоевременной уплаты займа или процентов корпоративным заемщиком, банком контрагентом, заемщиком – физическим лицом, которая может привести к убытку банка.

Предпосылки появления кредитного риска:

1) Негативные изменения в экономике страны, региона, города; кризисные условия в некоторых отраслях, которое ведет к снижению деловой активности заемщиков.

2) Неспособность заемщика достигнуть запланированного экономического эффекта в связи с внезапными негативными изменениями в деловой, экономической, политической сферах.

3) Вероятность злоупотреблений в применении кредита заемщиком либо его сотрудниками, этом числе и ухудшение деловой репутации заемщика.

Данные предпосылки дают возможность отметить два вида кредитного риска:

Портфельный риск–инвестиционный риск, неопределенность, которая связана с изменениями доходности портфеля ценных бумаг.

Операционный риск – это возможная потеря, которая возникает вследствие технических и технологических ошибок при осуществлении операций, непременных ошибок персонала, аварийных ситуаций сбой компьютерных и технологических систем.

Кредитный риск зависит от внешних условий, например, от состояния финансовой сферы, надежности заемщиков и внутренних условий, таких как качество кредитной политики и уровень организации кредитования и ошибочных действий персонала.

Без значительной аналитической работы нельзя дать ответа на вопрос, считается ли данный заемщик платежеспособным.

Способы определения кредитоспособности совершенствуются, но используют ключевые этапы оценки кредитоспособности, которыми являются финансовый анализ, когда рассчитываются коэффициенты ликвидности, производительности, экономического левериджа, доходности и коэффициенты обслуживания долга, и нефинансовый анализ, когда используют характеристики клиента. В банковской системе нет единой стандартной системы для оценки кредитоспособности. В разных странах используются различные системы оценки кредитоспособности заемщиков, наиболее распространенной системой является «Правило пяти си», позволяющее оценить надежность заемщика.

Многие российские банки используют скоринговый метод оценки кредитоспособности, то есть это некая компьютерная программа, в которую необходимо ввести данные заемщика, в ходе проверки выдается результат предоставлять заем или нет. Данная программа позволяет снизить издержки и уменьшить кредитный риск за счет минимизации времени на обработку заявок на предоставление займа. Использование этого метода позволило Сбербанку сократить уровень просроченной задолженности на 10-12 %, сократилось время на рассмотрение кредитной заявки. Банки используют разные методы оценки кредитоспособности, разрабатывают и совершенствуют их, учитывая уровень инфляции, состояние экономики.

Банки устанавливают нормативные допустимые значения этих коэффициентов, с которыми затем сравнивают их фактические величины и по результатам сравнения оценивают уровень кредитоспособности заемщика. Нормативные допустимые значения коэффициентов могут различаться для предприятий разных видов, различных отраслей, регионов и т.п. Для такой реальной оценки банк формирует личную информационную базу, которая позволяет отслеживать финансовое положение заемщиков. Некоторые банки применяют рейтинговый анализ кредитоспособности, рассчитывая балл

заемщика, клиента относят к определенной группе по рейтингу и впоследствии банк принимает решение, выдать ли кредит заемщику.

Таким образом, под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком возможности и целесообразности предоставления заемщику кредитов, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором. Банк, прежде всего, определяет степень своего риска, который придется взять на себя в случае предоставления кредита и увеличение устойчивости деятельности банка. Кредитование является базовой функцией коммерческого банка, от которой зависит финансовое состояние банка. Поэтому оценка кредитоспособности является одним из важных условий для дальнейшего совершенствования банком своей кредитной деятельности. Недостаточная информация о кредитоспособности заемщика может привести к невозврату кредита, что в конечном итоге приведет к банкротству банка. Поэтому в настоящее время оценке кредитоспособности заемщика придается первостепенное значение. Она является одним из факторов, который оказывает существенное влияние на уменьшение кредитных рисков, при этом необходимо отметить полное и достоверную оценку кредитоспособности заемщиков (физических и юридических лиц). Для достижения устойчивой деятельности в кредитоспособности коммерческим банкам стоит уделить внимание качеству и полноте проведения анализа кредитоспособности заемщиков. С этой целью важно применять анализ ликвидности баланса и рассчитывать экономические коэффициенты, рассмотренные выше. Данный анализ позволит усовершенствовать проведение оценки кредитоспособности клиентов и даст возможность точно сформировать мнение в отношении финансового положения заемщиков и снизить кредитный риск коммерческого банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бломштейн Г. Д. Банковское дело и платежная система / Г. Д. Бломштейн. – М.: Финансы и статистика, – 2012. – 415 с.
2. Нешиной А. С. Финансы и кредит: Учебник – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, – 2014. – 544 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Аннотация: Рассматриваются и сравниваются методы прогнозирования, их преимущества и недостатки. В ходе проделанной работы был сделан вывод о том, что для краткосрочного прогнозирования лучше использовать методы экстраполяции и моделирования, а для долгосрочного прогнозирования следует использовать экспертные методы.

Ключевые слова: экспертные методы, метод комиссий, метод Дельфи, анализ сценариев, метод аналогий, метод экстраполяции, математическое моделирование, имитационное моделирование.

Прогноз представляет собой научно обоснованное суждение о развитии того или иного объекта в будущем. В случае экономического прогноза такими объектами являются само предприятие и его внешняя и внутренняя среда. Метод прогнозирования представляет собой последовательность действий, которые нужно совершить для получения модели прогнозирования. В настоящее время существует несколько методов прогнозирования. В связи с этим важно знать их преимущества и недостатки для того, чтобы использовать наиболее подходящий метод. Из этого исходит актуальность данной статьи – как можно качественнее и точнее провести прогнозирование, применив конкретный метод.

Целью данной статьи является выявление преимуществ и недостатков методов прогнозирования деятельности предприятия. Для достижения данной цели проводится сравнительный анализ различных методов.

Наиболее часто используемыми методами прогнозирования являются:

1. Экспертный метод – сбор и обработка суждений специалистов об исследуемом объекте;
2. Метод аналогий – перенос знаний об одном объекте (близкий или аналогичный исследуемому) на сам объект;
3. Метод экстраполяции – выявленные хронологические закономерности изменения показателей изучаемого объекта экстраполируются в будущее. Этот метод заключается в анализе рядов динамики;

4. Моделирование – исследование математических и компьютерных моделей, описывающих объект.

Экспертные методы делятся на индивидуальные (при котором опрашивается один эксперт) и коллективные (в этом случае общий прогноз формируется на основе опроса группы экспертов).

К индивидуальным методам относятся:

1. *Метод интервью* – лицо, ответственное за подготовку прогноза, проводит беседу с экспертом, в ходе которой задает ему вопросы предполагаемых будущих состояниях фирмы и ее внешней и будущей среды. Беседа может проходить в свободной форме или по заранее подготовленной схеме.

2. *Метод аналитических докладных записок* – эксперт самостоятельно готовит доклад-прогноз по определенному кругу вопросов.

Среди коллективных методов наибольшую популярность получили метод комиссий, метод Дельфи и метод анализа сценариев.

Метод комиссий заключается в организации регулярных собраний экспертов для проведения групповых суждений по объекту прогнозирования и выработке по итогам этих обсуждений согласованного мнения. Достоинство метода состоит в возможности создания атмосферы творческой дискуссии, благодаря которой обеспечиваются совместная разработка максимального числа вариантов прогноза и их конструктивное обсуждение. Важнейшими недостатками являются публичность дискуссии и вытекающее из нее отсутствие анонимности экспертов, из-за чего возникают следующие проблемы:

1. Отдельные эксперты могут проявить конформизм, т.е присоединиться к точке зрения более авторитетных экспертов из числа приглашенных, даже при внутреннем несогласии с ней;

2. Дискуссия может свестись к полемике между наиболее авторитетными экспертами; остальные специалисты могут выпасть из обсуждения;

3. Наиболее авторитетные эксперты могут превратить дискуссию в личное противостояние, при котором на первый план выйдет не поиск наиболее достоверного варианта прогноза, а посрамление противника;

4. Эксперт может не желать публично отказываться от своего прежнего мнения, даже если в ходе дискуссии оно изменилось, из страха потерять лицо.

С целью предупреждения этих проблем при использовании метода комиссий следует уделять особое внимание отбору экспертов для участия в дискуссии. Приглашаемые специалисты должны обладать независимостью, способностью противостоять давлению авторитетов и умением работать в команде.

Метод Дельфи характеризуется следующими отличительными признаками:

1. Анонимность экспертов – достигается за счет того, что эксперты не общаются друг с другом, а их опрос проводится с помощью специальных формуляров, электронных анкет, подлежащих заполнению на компьютере, и т.д.;

2. Наличие обратной связи – проводится несколько туров опроса, результаты которых сообщаются экспертам;

3. Статистическое формирование группового ответа – окончательный прогноз составляется на основе мнения большинства экспертов, т.е. является собой тот вариант развития событий, который представляется наиболее правдоподобным большей части опрошенных специалистов.

Алгоритм метода Дельфи выглядит так:

1. Составляется задание на разработку прогноза.
2. Готовятся опросные листы по объекту прогнозирования.
3. Формируется группа экспертов, которым будет доверено составление прогноза.
4. Отобраным экспертам раздаются опросные листы для заполнения.
5. Заполненные опросные листы собираются и анализируются.

6. На основе проведенного анализа выявляется диапазон мнений экспертов и составляются дополнительные вопросы.

7. Проводятся повторные допросы экспертов, в ходе которых им задаются дополнительные вопросы, а также передается анонимная информация о мнениях и аргументации других экспертов. Эта информация предоставляется специалистам не для того, чтобы побудить их отказаться от своего мнения, а для того, чтобы они получили дополнительные сведения об объекте прогнозирования.

8. Экспертов, чьи мнения слишком сильно расходятся с точкой зрения большинства, просят пересмотреть свою позицию.

9. Этапы 5-8 повторяются один – три раза для того, чтобы эксперты могли выработать согласованную позицию. В идеале опрос ведется до полного совпадения мнения всех экспертов, на практике обычно ограничиваются получением узкого диапазона точек зрения.

Важным достоинством метода Дельфи является анонимность экспертов и невозможность их прямых контактов друг с другом, благодаря чему у данного метода отсутствуют недостатки, присущие методу комиссии.

При использовании метода *анализа сценариев* отобранные предприятием эксперты составляют сценарии – описание будущего состояния объекта прогнозирования на основе правдоподобных предложений о закономерностях его развития и о влиянии на него различных факторов (в том числе управленческих решений). Известны две основные разновидности этого метода:

- Получение согласованного мнения – независимые группы экспертов готовят сценарии возможного развития событий, а затем с помощью процедуры согласования, аналогичной применяемой в методе Дельфи, вырабатывается общий сценарий;

- Повторяющееся объединение сценариев – в этом случае эксперты начинают с выявления наиболее важных факторов, влияющих на реализацию

применяемого решения, и с выработки сценария по каждому из них. Затем эти сценарии согласовываются и постепенно объединяются в общий сценарий.

При использовании *метода аналогий* выявляется объект, близкий или аналогичный исследуемому, уже достигшей того состояния, которое анализируемый объект должен достичь в будущем. Предполагается, что значение показателей, описывающих состояние объекта прогнозирования в будущем, будут близки к значениям соответствующих показателей объекта-аналога в этом состоянии. На практике найти полностью одинаковое предприятие невозможно, и поэтому при использовании метода аналогий при расчете прогнозных значений показателей исследуемого предприятия в значения соответствующих показателей предприятия-аналога вносят поправки, призванные учесть разницу между этими компаниями. Одним из способов учета этой разницы является метод мультипликаторов, при котором прогнозные значения рассчитываются следующим образом:

$$S_{прог} = S_{ан}M,$$

где $S_{прог}$ - прогнозное значение некоторого показателя исследуемого предприятия;

$S_{ан}$ - значение этого показателя у предприятия-аналога;

M - мультипликатор (поправочный коэффициент).

Для разных показателей существуют разные способы расчета мультипликаторов.

Достоинством метода аналогий является простота использования.

Недостатки метода аналогий:

1. Сложность подбора объекта-аналога;
2. Трудности с получение полной информации о состоянии объекта-аналога;
3. Сложность адекватного учета различий между исследуемым объектом и объектом-аналогом.

При прогнозировании *методом экстраполяции* сначала строится ряд динамики. Затем в полученных хронологических последовательностях

значений исследуемых показателей с помощью инструментов математической статистики выявляются четыре составляющие (каждая из которых должна быть включена в уравнение зависимости значения прогнозируемого показателя от времени):

1. Тренд – преобладающая тенденция (т.е. направление изменения показателя с течением времени в целом – растет он или убывает).

2. Циклическая компонента – периодические колебания величины показателя (с периодом свыше одного года).

3. Сезонная компонента – периодические колебания, происходящие в течение одного года.

4. Случайная компонента – обуславливаемая действием разнообразных рыночных факторов.

В самом простом случае используется модель экстраполяции тренда, где выявляется тренд и с помощью методов математической статистики составляется уравнение для его описания. Остальные компоненты временного ряда не учитываются. В более сложных случаях экстраполяция осуществляется с учетом всех составляющих динамики показателя.

Данный метод может использоваться в том случае, если тренд и остальные составляющие ряда динамики хорошо выражены и могут быть прослежены в прошлом в течение достаточно продолжительного периода и при этом не ожидается резких изменений рыночной ситуации.

В качестве переменных в уравнение ряда динамики входит время. Для получения прогнозной величины исследуемого показателя в уравнение временного ряда подставляются те значения времени, которые соответствуют планируемому периоду.

Моделирование подразделяется на математическое и имитационное.

Математическое моделирование заключается в определении методами математической статистики зависимости изменения величины прогнозируемого показателя от изменений других показателей, описывающих рыночную конъюнктуру. В уравнение, описывающее выявленную зависимость в качестве

переменных, входят эти показатели. Для получения прогнозного значения исследуемого показателя в данное уравнение подставляют предполагаемые или точно рассчитанные значения этих показателей.

Имитационное моделирование предполагает разработку (на основе регрессионных зависимостей, уравнений рядов динамики, вербальных описаний объекта и т.д.) компьютерной модели, имитирующей поведение объекта прогнозирования. Эта модель анализируется путем подстановки в нее большого набора значений в ходящих в нее переменных. По итогам анализа формируется прогноз развития объекта.

Обобщив выше сказанное, можно привести таблицу 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки методов прогнозирования

Метод	Недостатки	Преимущества
Индивидуальные экспертные методы	Не обладают математической точностью, субъективная оценка	Подходят для долгосрочного прогнозирования
Метод комиссий	Публичность дискуссии, отсутствие анонимности экспертов, конформизм, трудность отбора экспертов	Атмосфера творческой дискуссии, что обеспечивает максимальное число вариантов прогноза и их конструктивное обсуждение
Метод Дельфи	Трудозатратный, несколько этапов опроса, что занимает много времени	Анонимность
Анализ сценариев	Несколько этапов опроса, что занимает много времени	Более полный результат прогноза
Метод аналогий	Сложность подбора объекта-аналога, трудности с получение полной информации о состоянии объекта-аналога, сложность адекватного учета различий между исследуемым объектом и объектом-аналогом	простота использования
Метод экстраполяции	Не всегда применим, т.к тренд может быть плохо выражен, зависит от рыночных колебаний	Более точен
Математическое моделирование	Не подходит для долгосрочного прогнозирования	точный
Имитационное моделирование	Не подходит для долгосрочного прогнозирования	точный

В ходе проделанной работы можно сделать вывод о том, что методы прогнозирования могут использоваться по отдельности или вместе, в зависимости от располагаемого времени и бюджета. Методы экстраполяции и моделирования основываются на использовании формально-математических

описаний объекта прогнозирования в предположении о том, что закономерности его развития и состояние его внешней среды не претерпят резких изменений. В краткосрочном периоде это предположение, как правило, справедливо, однако при подготовке долгосрочного прогноза следует учитывать возможность таких изменений. По этой причине методы экстраполяции и моделирования эффективны для краткосрочного прогнозирования, а для долгосрочного прогнозирования следует использовать экспертные методы. Среди экспертных методов более точным является анализ сценариев и метод Дельфи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Котляров И. Д. Планирование на предприятии, М., Эксмо, 2010 – 328 с.
2. Ильин А. И. Планирование на предприятии, М., Новое знание, 2010 – 172с.
3. Грицюк С. Н. Математические методы и модели в экономике, Ротсов н/Д., Феникс, 2007 – 528с.

Марданова А. Ф., Хасанов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ И ЕЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Аннотация: В рыночных условиях и условиях конкуренции особенно возрастает потребность предприятий в инвестициях для обеспечения развития и стабилизации положения на рынке и получение положительного эффекта от своей деятельности. Это во многом зависит от инвестиционной привлекательности предприятия, но и конечно совпадение интересов предприятия с интересами инвестора. В России имеется специфика инвестирования. Применяемая индикативная методика определения целесообразна при определении инвестиционной привлекательности предприятия, фирмы.

Ключевые слова: предприятие, фирма, инвестиционная привлекательность, факторы влияющие, инвесторы необходимая информация, оценка.

Стабильное развитие производственных предприятий, фирм в настоящее время в условиях рынка во многом определяется постоянным их развитием, способностью быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям окружающей среды, особенно в области конкуренции и предлагать на рынке современный, качественный товар, удовлетворяющий потребителя. Данные требования к организации производства и выпуска продукции или оказания

услуг в свою очередь требуют постоянного развития организации, а для этого необходимо получать регулярные инвестиции как на обновление основных средств и на выполнение научно-технических разработок связанных с совершенствованием производимой продукции, повышением ее качества, увеличением масштабов производства или связаны с освоением новых видов продукции и на другие цели, направленные на получение положительного результата – прибыли. Данные потребности предприятий и фирм зачастую не могут быть удовлетворены за счет собственных средств и поэтому возникает необходимость привлечения внешних инвестиций от инвесторов. Для привлечения инвестиций на эти цели предприятию, фирме необходимо следить за своим состоянием и обеспечить свою инвестиционную привлекательность. Инвестиционная привлекательность предприятия, фирмы, это сложный комплексный показатель, характеризующий инвестору целесообразность инвестирования средств в данное предприятие или фирму. Наиболее полное приемлемое определение инвестиционной привлекательности предприятия, фирмы дано в учебнике «Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия» под редакцией Крылова Э. И., Власовой В. М., Егоровой М. Г., Журавковой И. В.: инвестиционная привлекательность это экономическая категория, характеризующаяся эффективностью использования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью его финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономическим уровнем его производства, качеством и конкурентоспособностью продукции» [3]. Каждый инвестор, рассматривая запросы, обоснования и запросы инвестиций преследует свои цели – это максимальный размер прибыли на единицу инвестиций и короткий срок ее возврата. В настоящее время в зависимости от поставленных целей инвесторов можно разделить на две группы: финансовые и стратегические инвесторы. Характерными для инвесторов финансового типа являются это стремление к максимизации стоимости инвестиционной компании и имеют только

финансовый интерес и получить в наибольших объемах прибыль к моменту выхода из инвестируемого проекта. В Российской Федерации подавляющая часть инвесторов представлены финансовыми инвесторами, которые представлены в виде инвестиционных компаний, фондов венчурных инвестиций. Значительная часть совершаемых сделок данных инвесторов происходит на вторичном рынке ценных бумаг на довольно короткие сроки и прямо не приносят предприятию, фирме дополнительных инвестиций, так как не учитывают их запросы на инвестирование производственных потребностей, хотя приобретение ценных бумаг предприятий, фирм (акций, облигаций, векселей) выше их номинальной стоимости или курса приводит к росту рыночной стоимости предприятия, фирмы, но этот процесс имеет непродолжительный период и характеризуются нестабильностью. В этом случае финансовые инвесторы получают прибыль с дивидендов или купонов по ценным бумагам, выплачиваемых предприятием, фирмой и также с роста курса ценных бумаг предприятия и фирмы [2]. Наиболее важное место в инвестиционном процессе занимают инвесторы стратегического типа. Инвесторам стратегического типа характерно;

- стремление получить от инвестируемых предприятий и фирм дополнительные выгоды для своего основного вида деятельности;

- стремление к получению полного контроля над инвестируемыми предприятиями, фирмами, иногда ценой ликвидации самой инвестиционной компании;

- активно участвует в управлении инвестируемым предприятием, фирмой, исходя из объемов предоставленных инвестиций и заключенного договора или соглашения;

- стремиться инвестировать в предприятия и фирмы из смежных отраслей, успешно развивающихся и занимающих определенное место на рынке.

В Российской Федерации отличительной чертой стратегического инвестирования является то, что стратегический инвестор, не доверяясь

к руководству инвестируемой фирмы или предприятия, стремится к получению полного контроля над финансируемым им бизнесом. Обычно стратегическим инвестором предприятий выступает компания, деятельность которой связана с бизнесом приобретаемого предприятия, фирмы и имеет довольно подробную информацию о нем, о его положении на рынке и его конкурентах. Поэтому инвестиционная привлекательность предприятий и фирм крайне трудно рассмотреть в идеале, так как во многих случаях он связан с заменой их собственников, а это во многих случаях вызывает торможение или отказ в привлечении стратегического инвестора для инвестирования предприятий и фирм. Но в дальнейшем этот процесс инвестирования будет совершенствоваться, и должен будет учитывать интересы обеих участников инвестиционного процесса и строгое выполнение условий заключенного договора или контракта. Поэтому возрастает значение и необходимость постоянного поддержания на должном уровне инвестиционной привлекательности предприятий и фирм. Факторы, определяющие или влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, фирм, исходя из анализа инвестиционных процессов, можно условно разделить на две группы: внешние и внутренние [1]. Внешние факторы – это совокупность факторов, которые не зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия, фирм. К указанной группе факторов относятся:

- инвестиционная привлекательность территории, где расположено предприятие, фирма;
- инвестиционная привлекательность отрасли экономики, к которой относится предприятие, фирма;
- уровень инвестиционной активности в стране.

К внутренним факторам, влияющим или определяющим инвестиционную привлекательность предприятия, фирмы относятся факторы, которые непосредственно зависят от результата хозяйственной деятельности предприятия, фирмы. Поэтому именно внутренние факторы являются основным рычагом влияния и определения инвестиционной привлекательности

предприятия, фирмы. К важнейшим внутренним факторам, определяющим инвестиционную привлекательность предприятия, организации относятся:

1. Финансовое состояние предприятия, фирмы, оцениваемое на основе позитивного изменения, за последние годы абсолютного размера получаемой прибыли, доля чистой прибыли и также на основе следующих относительных показателей, как коэффициента соотношения заемных и собственных средств, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента оборачиваемости активов, рентабельности продаж по чистой прибыли, рентабельности собственного капитала по чистой прибыли.

2. Организационное построение структуры управления предприятием, фирмой: доля акционеров в структуре собственников предприятия, фирмы, степень влияния государственных органов на предприятие, фирму, степень раскрытия финансовой и управленческой информации, отчетности.

3. Степень инновационности производимой предприятием, фирмой продукции и уровень спроса на него на рынке.

4. Стабильность генерирования его денежного потока.

5. Уровень диверсификации продукции предприятия, фирмы.

Для получения необходимой информации, данных о деятельности интересующей предприятия, фирмы инвестиционной компании можно воспользоваться внешними и внутренними источниками. Внешними источниками получения инвестиционной компанией требуемой информации являются: материалы из архивов кредитных организаций, которые обслуживали предприятие, фирму, отчеты консалтинговых, аудиторских фирм, информация от партнеров предприятия, фирмы.

Внутренние источники требуемой инвестиционной компании можно получить за определенные периоды времени это квартальные и годовые отчеты, бухгалтерская отчетность, внутренние финансовые отчеты, налоговая отчетность, регистрационные документы.

Если предприятие или фирма сама проводит оценку инвестиционной привлекательности и предварительно согласовано с инвестиционной

компанией, то она должна дать предприятию или фирме соответствующую методику, позволяющая проводить требуемый анализ его финансового состояния, с приложением к данному анализу соответствующих подтверждающих документов, а также должен быть составлен прогноз развития предприятия или фирмы к завершаемой дате инвестирования.

Выполнение оценки инвестиционной привлекательности предприятия или фирмы включает в себя четыре этапа:

1 этап: Комплексный анализ финансового состояния предприятия или фирмы с использованием семифакторной модели оценки рентабельности его активов.

2 этап: Определение совокупного индекса инвестиционной привлекательности предприятия или фирмы за анализируемый период.

3 этап: Определение потребностей в инвестициях исходя от прогнозируемого объема производства и проводимых мероприятий.

4 этап: Моделирование экономической добавленной стоимости на основе прогнозируемой доходности и стоимости капитала.

Таким образом, приведенная методика рассмотрения и оценки влияющих факторов на инвестиционную привлекательность предприятия или фирмы в основном опираются на два результативных показателя деятельности: рентабельность активов и экономическую добавленную стоимость и при этом они учитывают итоги работы за определенный период времени, а также прогнозирование деятельности на будущее, то есть на период инвестирования, подкрепленные соответствующим расчетами и документами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Пономарева И. А., Фалтинский Р. А. Корпоративные ценные бумаги, как инструмент инвестиционной привлекательности компаний. - М., АНО «ИПЭФ», 2008.-288 с.
2. Ендовицкий Д. А. Анализ инвестиционной привлекательности организации.- М.: Издательский дом «КноРус», 2010.-374 с.
3. Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г., Журавкова И. В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. Учебное пособие для вузов.- М., Финансы и статистика. 2009. – 190 с.

Марданова Д. Р., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация: В статье рассмотрено современное состояние конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства в России, систематизированы факторы обеспечения устойчивого развития малого и среднего бизнеса и выявлены определенные механизмы его функционирования и адаптации к изменениям внешней среды.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, конкурентоспособность, факторы, внешняя среда.

В современных условиях высокой конкурентной борьбы для каждого предприятия на первый план выходит задача сохранения и повышения собственной конкурентоспособности. В процессе кризисных явлений в мировой экономике проблема формирования устойчивой конкурентоспособности стала особенно актуальной по причине роста изменчивости внешней среды и недостаточной научно-методической разработанности многих вопросов формирования и реализации конкурентных преимуществ организаций.

Одна из важнейших особенностей малого бизнеса заключается в его чрезвычайно высокой чувствительности к состоянию среды, в которой осуществляется хозяйственная деятельность. Благоприятная внешняя среда делает предпринимательскую деятельность привлекательной в глазах бизнеса и общества. В этом случае сфера предпринимательской деятельности расширяется за счет притока в нее новых предпринимателей и дополнительных ресурсов [1].

Вышеизложенное предопределяет необходимость выявления наиболее существенных факторов внешней среды, оказывающих негативное влияние на состояние и развитие малого и среднего бизнеса, и оценки адекватности мероприятий господдержки, направленных на их нивелирование [2].

Проведём анализ внешней среды функционирования малого и среднего бизнеса как с позиций оценки новых вызовов современной экономики, так

и с позиций оценки новых требований, выдвигаемых к инструментарию управления (поддержки) малого и среднего предпринимательства.

К новым специфическим факторам внешней среды, ранее не проявлявшимся и не учитывающимся в полной мере при принятии управленческих решений, как со стороны самих предприятий, так и со стороны государства, предлагается отнести следующие факторы: глобализацию экономики, информационную нагрузку и информационную свободу, сетевые трансформации, открытость экономики, новое качество персонала (интеллектуализация), инновационность (табл. 1).

Таблица 1

Анализ требований внешней среды (вызовы рынка): поле проблем и решений

№	Характер проявления	Характер воздействия на конкурентные преимущества малого и среднего бизнеса	Механизмы адаптации к изменениям
Изменения в конкурентной среде	1. Глобализация экономики		
	Полностью ликвидируются экономические границы между странами, регионами, отраслями, конгломератами фирм, предприятий. Быстрое перемещение границ.	Возможность объединения и концентрации ресурсов. Наступление и захват мировых сегментов и рынков. Упрощение правил взаимодействия участников бизнеса. Доступность источников ресурсов. Рост объема информации. Необходимость быстрого действия и быстрых принятых решения. Возможность установления единых правил, единого языка взаимодействия.	Интеграция как форма объединения ресурсов и распределения доходов. Кластеризация как адаптационный механизм. Новые формы партнерств. Необходим механизм защиты от поглощений и недружественных слияний. Защита от утечки коммерчески значимой информации. Технологическая и инновационная восприимчивость к партнерству.
	2. Информатизация (усиление информационной нагрузки и повышение степени информационной свободы)		
	Информатизация всех процессов, идущих внутри и вне предприятия.	Рост объема информации. Возможность создания общих и единых базы данных. Быстродействие принятия решений. Снижение риска неопределенности, как следствие более точные решения. Информационные шумы.	Внедрение, активное использование информационных систем. Механизмы противодействия информационным шумам. Механизмы эффективного информационного обмена.
3. Высокий уровень сетевых трансформаций			

№	Характер проявления	Характер воздействия на конкурентные преимущества малого и среднего бизнеса	Механизмы адаптации к изменениям
	3. Высокий уровень сетевых трансформаций		
	В рамках сетевого развития отдельное, предприятие, полностью сохраняя свою идентичность, не может полноценно рассматриваться вне контекста связей, опосредующих его деятельность: поставщики, банки, покупатели и т.д.	Стремление стать участником цепочки создания ценностей, вписаться со своей уникальностью в цепочку. Стремление создать собственную цепочку ценностей с вовлечением эффективных партнеров.	Сетевые предприятия. Виртуальные предприятия. Кластеры. Аутсорсинг. Механизмы выравнивания потенциалов участников сетевого взаимодействия.
	4. Новое качество персонала на рынке труда		
	Связано с возрастанием ценности знания, выражающегося в виде ключевых компетенций персонала. Персонал рассматривается как инвестиции		
Изменения в конкурентной среде	5. Открытость экономики		
	Свободный обмен информацией, доступ к ресурсам других.	Развитие персонала. Воспитание и обучение работника нового типа.	Компетентностное обучение. Новые образовательные программы. Инновационные кадровые технологии. Механизмы обучения, стимулирования и мотивации персонала.
	6. Инновационность как следствие ускорения НТП		
	Объективная необходимость удерживать конкурентные позиции только за счет инноваций. Усиление инновационного давления со стороны внешней среды.	Стремление к поглощению или привлечению к сотрудничеству владельцев интеллектуальной собственности.	Формирование благоприятной среды для привлечения партнеров. Механизмы защиты интеллектуальной собственности. Механизмы лицензионных соглашений. Механизмы защиты от рисков утечки « мозгов».

Проявление этих факторов накладывает ограничения на характер управленческих решений и определяет требования к механизмам управления.

Факторы открытости и глобализации требуют обеспечения гибкости, которая реализуется через оперативность, многовариантность траекторий

движения и наличие резервов. Оперативность требует стирания иерархических уровней принятия решений. Для этого необходима стандартизация экономических ситуаций и стандартизация типов принимаемых решений.

Факторы сетевых трансформаций требуют анализа возможности интеграции с партнерами, конкурентами, анализа множества вариантов интеграции, дезинтеграции, комбинации и альянсов. Для этого необходимо широкое информационное поле, которое отражает потенциалы всех участников, позволяет сравнивать различные по масштабам предприятия.

Факторы информационного уровня также требуют широкого информационного поля, позволяющего видеть множество факторов и множество ситуаций. Высокие информационные шумы определяют высокий риск принятия решений. Инструменты должны позволять видеть зоны убыточности и зоны прибыльности.

Факторы инновационности требуют высокой скорости принятия решений, а также учета рисков.

Совместное влияние этих факторов определяет конкурентный статус предприятия, а способность максимально использовать их положительное влияние определяет его конкурентоспособность. В таблице 1 представлены результаты обобщенного анализа влияния рассмотренных факторов на конкурентоспособность малого и среднего предпринимательства, раскрыты механизмы адаптации к изменениям, вызванным данными факторами.

Рассмотренные факторы могут проявляться как негативно, становясь угрозами, так и позитивно, становясь возможностями (табл.2).

Особый интерес представляют механизмы адаптации к изменениям, которые должны рассматриваться с позиций государства и общественных организаций, заинтересованных в поддержке малого и среднего бизнеса. Реализация более 70% механизмов возможна лишь при развитии инфраструктуры малого и среднего бизнеса и программ поддержки.

Специфические особенности субъектов малого и среднего предпринимательства, которые обладают и своими сильными, и слабыми

сторонами, определяют необходимость государственной поддержки, которая, в свою очередь, являясь одним из факторов внешней среды, в то же время выполняет функции нейтрализации негативного влияния отдельных факторов внешней среды и усиления положительного воздействия других [3].

Таблица 2

Систематизация факторов внешней среды развития субъектов малого и среднего предпринимательства

Возможности (О)	Угрозы (Т)
<p>О1 – наличие законопроектов, направленных на поддержку развития малого и среднего бизнеса;</p> <p>О2 – возрастание интереса банковского бизнеса к малого и среднего предпринимательства;</p> <p>О3 – развитие предпринимательской кооперации;</p> <p>О4 – формирование инновационной инфраструктуры и облегчение доступа к ней;</p> <p>О5 – создание Федеральной корпорации по развитию малого и среднего бизнеса;</p> <p>О6 – бурный рост развития НТП: инновационные и сетевые технологии, финансовые инструменты;</p> <p>О7 – новые формы занятости;</p> <p>О8 – диверсификация каналов финансирования;</p> <p>О9 – смягчение налогового бремени;</p> <p>О10 – развитие программ импортозамещения;</p> <p>О11 – высокий уровень автоматизации, высвобождающий работников.</p>	<p>Т1 – несовершенство законодательной базы;</p> <p>Т2 – административные барьеры;</p> <p>Т3 – избыточное давление со стороны контрольных и надзорных органов;</p> <p>Т4 – высокий уровень конкуренции за ресурсы;</p> <p>Т5 – высокое налоговое бремя;</p> <p>Т6 – неравномерное территориальное распределение субъектов малого и среднего бизнеса;</p> <p>Т7 – концентрация ресурсов в центре региона;</p> <p>Т8 – ужесточение доступа к банковским ресурсам;</p> <p>Т9 – отраслевая неравномерность развития малого и среднего бизнеса, недостаточная активность в промышленном секторе;</p> <p>Т10 – антироссийские санкции.</p>

Таким образом, выявляется причинно-следственная зависимость результативности и конкурентоспособности субъектов малого и среднего бизнеса от уровня осуществления государственной поддержки: существенности, научной обоснованности и рациональности применяемых инструментов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоусов, В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы // Вопросы экономики. –2011. – № 5. – С. 39-48.
2. Горбашко, Е. А. Менеджмент качества и конкурентоспособности. СПб.: СПбГУЭФ, 2011. – С. 207.
3. Денисов А. Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией./ А. Ю. Денисов.– М.: «Дело и Сервис». 2015. – С. 416.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие инвестиционного климата, приводится краткая характеристика экономического состояния регионов, производится оценка их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, научный потенциал, интегральный показатель надежности, частный показатель, балльно-рейтинговая система.

Инвестиционный климат региона представляет собой сложившуюся совокупность социально-экономических, естественных экологических, политических и других условий, определяют масштабы привлечения инвестиций в основной капитал данного региона.

В данной статье будет проанализирован инвестиционный климат регионов Приволжского Федерального округа, а именно республики Башкортостан, республики Татарстан и Нижегородской области.

Экономика республики Башкортостан характеризуется многоотраслевой структурой с высокими показателями комплексности развития. Основной специализацией являются обрабатывающие производства, в первую очередь нефтепереработка. Республика занимает 1-е место среди субъектов РФ по объёму нефтепереработки, производству бензина и дизельного топлива.

Республиканский нефтеперерабатывающий комплекс является крупнейшим в России и включает такие предприятия, как: ОАО «Башнефть УНПЗ», ОАО «Башнефть-Новойл», ОАО «Башнефть Уфанефтехим». Также, к важнейшим отраслям промышленности относятся химия и нефтехимия (ОАО «Газпромнефтехим Салават», ОАО «Уфаоргсинтез»), нефтедобыча (ООО «Башнефть-Добыча») [3].

Республика располагает развитым научно-образовательным потенциалом. Здесь успешно работают Уфимский научный центр Российской академии наук, Академия наук Республики Башкортостан.

В Башкирии успешно функционируют 3 индустриальных парка («Строительные материалы Башкортостана», «Уфимский», «Химтерра») и 7 технологических парков («Эколайн», «Инмаш», «Медтехника» и др.).

В последние годы город Уфа становится площадкой для проведения мероприятий международного уровня. Каждый год в столице традиционно проводятся международный форум «Большая химия» и выставка «Газ. Нефть. Технологии». В 2013 году состоялся Международный инвестиционный форум «EuromoneyБашкортостан-2013».

В 2015 году Уфа стала центром проведения международных саммитов: заседание Совета глав государств – членов Шанхайской организации сотрудничества (ШОС) и встреча глав государств и правительств Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР (БРИКС) [3].

Инвестиционная привлекательность республики в декабре 2016 года оценена рейтинговым агентством «Эксперт РА» (RAEX) рейтингом 2В (средний потенциал – умеренный риск). Этот показатель держится уже почти 20 лет, лишь однажды в 2014 году региону был присвоен рейтинг 2А (средний потенциал – минимальный риск) [2].

Татарстан является одним из наиболее экономически развитых регионов России. По объему промышленного производства регион занимает 1-ое место среди регионов ПФО и входит в пятерку ведущих субъектов РФ в целом.

Татарстан — регион с мощным образовательным и научным потенциалом. Более 200 лет Казань является одним из ведущих научных центров Восточной Европы. В столице республики действуют Академия наук Татарстана, Казанский научный центр Российской академии наук.

В настоящее время на территории региона выделяются 6 экономических зон, крупнейшая в России – особая экономическая зона промышленно производственного типа «Алабуга». Также, успешно функционируют 4 индустриальных парка, технополис «Химград», 14 технопарков, IT-парк [4].

В Татарстане развивается туризм. Одной из достопримечательностей является Казанский Кремль, который в 2000 году был включен в Список

всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО.

Республика является одним из спортивных лидеров среди регионов РФ, здесь реализуются крупные международные спортивные проекты. Наиболее значимое событие спортивной жизни - XXVII Всемирная летняя универсиада 2013 года, которая стала самой масштабной за всю историю проведения Всемирных студенческих игр. Казань также стала одним из 11 городов, где будет проходить Чемпионат мира по футболу в 2018 году [4].

Показатель инвестиционной привлекательности установлен на отметке 2А, что означает средний потенциал региона и минимальный риск. Это значение подтверждается с 2014 года. В 2012-2013 гг. Татарстану был присвоен рейтинг 1А (максимальный потенциал – минимальный риск). Ранее, с 2000 года более 10 лет был установлен рейтинг 2В, то есть регион обладал средним потенциалом и умеренным риском [2].

Экономика Нижегородской области стабильно развивается, хотя область не обладает значительными сырьевыми ресурсами. По промышленному производству Нижегородская область занимает 7 место в Российской Федерации.

Основными отраслями являются машиностроение, металлообработка и химическая промышленность. Эти отрасли дают примерно 75% всего объема промышленного производства.

Основным направлением машиностроительной промышленности является транспортное машиностроение: автомобилестроение, судостроение, производство дизельных двигателей, самолетостроение.

В регионе находится крупнейший производитель бензина, керосина, дизельного топлива, мазута и других нефтепродуктов - ПО "НОРСИ".

Область также развивается в сфере научных исследований и разработок, в этом задействовано 97 организаций Нижегородской области, среди них: 5 институтов Российской Академии наук; более 60 отраслевых НИИ (включая Всероссийский ядерный центр – ВНИИЭФ) [5].

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» (RAEX) присвоило региону рейтинг

инвестиционной привлекательности 2В (средний потенциал – умеренный риск). Этот показатель подтверждается ежегодно, начиная с 1998 года [2].

Существует несколько подходов к определению инвестиционной привлекательности региона, одна из которых производится на основе интегрального показателя. Эта методика получила широкое распространение и имеет немало сторонников, среди которых А. Привалов, М. Кныш, Б. Перекатов, Ю. Тютиков, К. Гусева и др.

Описанный метод оценки предполагает использование интегрального показателя надежности инвестиционного климата, для оценки которого формируется определенная совокупность частных показателей, а именно: задолженность по кредитам физическим лицам; задолженность по кредитам юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в т.ч. субъектам малого и среднего предпринимательства; оборот розничной торговли в расчете на душу населения, в т.ч. продовольственные и непродовольственные товары; обеспеченность населения жильем; уровень безработицы [1].

Значения этих показателей определяются экспертно. Они измеряются в 10-балльной шкале и затем взвешиваются в соответствии со значимостью того или иного показателя и его вкладом в итоговую оценку.

Интегральный показатель (К) рассчитывается как средневзвешенная арифметическая величина значений частных показателей:

$$K = \frac{K_1 \cdot l_1 + K_2 \cdot l_2 + \dots + K_n \cdot l_n}{\sum_{i=1}^n l_i}, \quad (1)$$

где: K_1, K_2, \dots, K_n - частные показатели;

l_1, l_2, \dots, l_n – веса частных показателей.

Значение К находится в интервале от 0 до 10. Чем выше значение интегрального показателя, тем более благоприятным климатом обладает регион. Данный подход позволяет сравнивать инвестиционную привлекательность регионов между собой, выделить наиболее приемлемый.

Далее будет произведен расчет инвестиционной привлекательности для выбранных регионов Приволжского Федерального округа [6].

Таблица 1

Данные регионов ПФО

Показатель	Усл. об.	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Республика Башкортостан</i>						
Задолженность по кредитам физическим лицам (млн.руб.)	k1	177 273	249 058	290 924	271 229	278 023
Задолженность по кредитам ЮЛ и ИП, в т.ч. субъектам малого и среднего предпринимательства (млн.руб.)	k2	229 948	219 024	305 760	290 741	285 336
Оборот розничной торговли в расчете на душу населения, в т.ч. продовольственные и непродовольственные товары (руб.)	k3	156044	177555	191935	192 720	194 377
Объем платных услуг в расчете на душу населения (руб.)	k4	44 052	48354	53 760	56 876	60 023
Обеспеченность населения жильем (кв.м.)	k5	22,6	23,1	23,7	24,2	24,7
Уровень безработицы (%)	k6	6,1	5,8	5,3	6,1	6,2
<i>Республика Татарстан</i>						
Задолженность по кредитам физическим лицам (млн.руб.)	k1	81 088	239 248	279 401	257 394	267 927
Задолженность по кредитам ЮЛ и ИП, (млн.руб.)	k2	425 246	463 848	538 641	607 161	665 342
Оборот розничной торговли в расчете на душу населения, в т.ч. продовольственные и непродовольственные товары (руб.)	k3	170 670	186 147	203 038	200 999	203 156
Объем платных услуг в расчете на душу населения (руб.)	k4	50 128	55 438	59 731	64 138	68 279
Обеспеченность населения жильем (кв.м.)	k5	23,7	24,2	24,7	25,0	25,3
Уровень безработицы (%)	k6	4,1	4,0	3,9	4,0	4,0
<i>Нижегородская область</i>						
Задолженность по кредитам физическим лицам (млн.руб.)	k1	141 561	182 955	216 052	202 358	206 388
Задолженность по кредитам ЮЛ и ИП, в т.ч. субъектам малого и среднего предпринимательства (млн.руб.)	k2	263 251	302 789	365 412	346 946	341 122
Оборот розничной торговли в расчете на душу населения, в т.ч. продовольственные и непродовольственные товары (руб.)	k3	146 559	164 303	190 206	191 452	193 127

Продолжение таблицы 1

Показатель	Усл. об.	2012	2013	2014	2015	2016
Объем платных услуг в расчете на душу населения (руб.)	k4	34 197	42 840	45 548	47 154	49 286
Обеспеченность населения жильем (кв.м.)	k5	24,8	25,1	25,5	25,9	26,2
Уровень безработицы (%)	k6	5,4	4,3	4,2	4,3	4,4

Для осуществления дальнейших расчетов экспертам предлагается следующая балльно-рейтинговая система (таблица 2), на основе которой эксперты присваивают показателям определенные баллы.

Таблица 2

Диапазоны изменения показателей расчета интегрального показателя

Наименование показателя	Диапазон изменения	Балльная оценка	
		Значение	Условное обозначение
Задолженность по кредитам физическим лицам (млн.руб.)	До 100 млн.	10	k1
	101 – 200 млн.	8	
	201 – 250 млн.	5	
	251 – 300 млн.	3	
	Свыше 300 млн.	1	
Задолженность по кредитам ЮЛ и ИП, в т.ч. субъектам малого и среднего предпринимательства (млн.руб.)	До 150 млн.	10	k2
	151 – 250 млн.	8	
	251 – 350 млн.	5	
	351 – 450 млн.	3	
	Свыше 450 млн.	1	
Оборот розничной торговли в расчете на душу населения, в т.ч. продовольственные и непродовольственные товары (руб.)	До 100 тыс.	2	k3
	101 – 150 тыс.	4	
	151 – 200 тыс.	7	
	Свыше 200 тыс.	10	
Объем платных услуг в расчете на душу населения (руб.)	До 30 тыс.	2	k4
	30 – 40 тыс.	4	
	41-50 тыс.	7	
	Свыше 50 тыс.	10	
Обеспеченность населения жильем (кв.м.)	До 19	3	k5
	19,1 – 21,3	6	
	21,4 – 24	8	
	Свыше 24	10	
Уровень безработицы (%)	До 4,0	10	k6
	4,1 – 5,5	7	
	5,6 – 7,5	5	
	Свыше 7,5	2	

Балльно-рейтинговая система позволяет присваивать регионам баллы в соответствии со значениями, указанными в таблице 1.

Веса частных показателей представлены в таблице 3.

Таблица 3

Веса частных показателей	
Наименование показателя	Вес показателя, <i>l</i>
Задолженность по кредитам ЮЛ и ИП, в т.ч. субъектам малого и среднего предпринимательства (млн.руб.)	0,25
Задолженность по кредитам физическим лицам (млн.руб.)	0,25
Уровень безработицы (%)	0,15
Оборот розничной торговли в расчете на душу населения, в т.ч. продовольственные и непродовольственные товары (руб.)	0,13
Объем платных услуг в расчете на душу населения (руб.)	0,12
Обеспеченность населения жильем (кв.м.)	0,1

Для расчетов используется формула 1. В результате вычислений мы получаем результаты, которые сведены в таблицу 4.

Таблица 4

Результаты расчетов интегрального показателя					
Регион	2012	2013	2014	2015	2016
Респ. Башкортостан	7,42	6,67	6,01	6,05	6,05
Респ. Татарстан	6,76	6,05	6,36	6,36	6,36
Нижегородская обл.	6,27	7,11	5,86	6	6

Следует отметить, что с годами ситуация в регионах менялась. В 2012 году наиболее благоприятным инвестиционным климатом обладал республика Башкортостан с показателем 7,42. В 2013 году лидером стала Нижегородская область с показателем 7,11, однако уже в 2014 году и до 2016 включительно наиболее привлекательным для инвесторов регионом стала республика Татарстан.

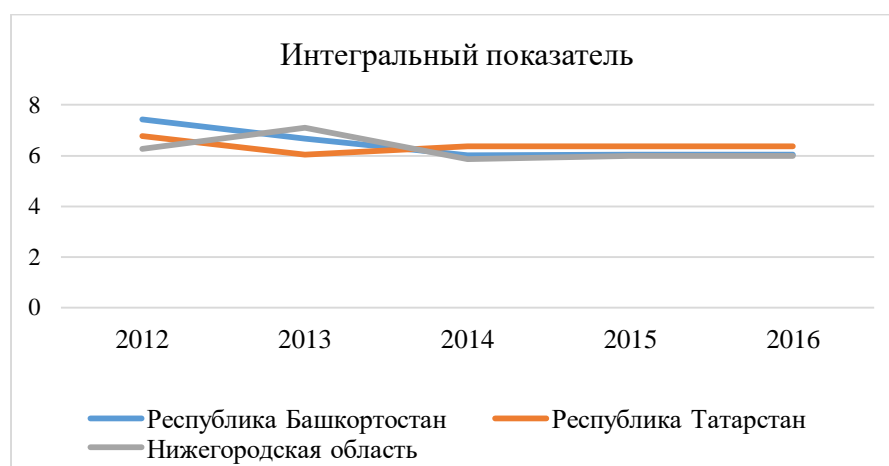


Рис. 1. Динамика изменения интегрального показателя в 2012 - 2016 гг.

Таким образом, на сегодняшний день инвестиционная привлекательность республики Татарстан является наиболее высокой среди двух других рассматриваемых регионов. Однако данный метод несовершенен и охватывает довольно узкий круг показателей, поэтому для более полной информации важно производить оценку инвестиционной привлекательности разными методами, которые будут рассмотрены в других работах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тумусов Ф.С. Инвестиционный потенциал региона, 2012.
2. Интернет-портал рейтингового агентства «Эксперт РА» // Электронный ресурс www.raexpert.ru.
3. Официальный портал республики Башкортостан// Электронный ресурс www.bashkortostan.ru.
4. Официальный портал республики Татарстан// Электронный ресурс www.tatarstan.ru
5. Официальный сайт Правительства Нижегородской области// Электронный ресурс <http://government-nnov.ru/>.
6. Федеральная служба государственной статистики// Электронный ресурс www.gks.ru.

Мусина Э. А., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аннотация: В статье рассмотрены особенности мониторинга развития и конкурентоспособности региона, изучены основные подходы к выполнению рейтинговой оценки муниципальных образований по уровню их социально-экономического развития.

Ключевые слова: методика, мониторинг, муниципальное образование, рейтинговая оценка,

В последние время все большую заинтересованность среди специалистов-практиков и исследователей различных методов государственного и муниципального управления вызывает вопрос подготовки и внедрения методов оценки социально-экономического развития и конкурентоспособности территорий [1].

Данный интерес вызван увеличением сферы деятельности государственного и стратегического планирования, ориентированный

на стабильное развитие территорий, которое требует определения и оценки социально-экономического состояния.

Также, в обстановке значительного повышения числа муниципальных образований, снижения поступлений региональных налогов и сборов и урезания доходной части местных бюджетов особенно важной становится вопрос продуктивного применения собственных внутренних резервов.

Перед муниципальным управлением стоит задача повысить социального и экономические показатели региона не просто за счет увеличения бюджетного финансирования, а посредством поиска новых, более эффективных мер по регулированию отдельных сфер и отраслей экономических отношений. Необходим поиск истинных причин, препятствующих развитию муниципалитетов региона. Именно поэтому проблема разработки и внедрения эффективного использования методов оценки социального и экономического развития и конкурентоспособности является очень актуальной.

Практическая реализация новейших подходов в муниципальном управлении затрудняется рядом причин. Заметная часть муниципалитетов региона не в силах использовать организационный и управленческий потенциал, имеются ощутимые резервы увеличения плодотворности управления местным развитием. Многие муниципальные образования не обладают методиками стратегического планирования. Действующие планы и программы социально-экономического развития территории, подготовленные местными органами власти и имеющие определенные цели, не соответствуют реальным интересам населения. Зачастую некоторые из них не имеют четкого механизма исполнения, из-за чего возникают расхождения в структуре целей и недостаток обеспеченности ресурсами процесса управления развитием.

В настоящее время присутствует некая система исследовательских работ макроэкономических процессов, направленных на анализ и прогноз производства и перераспределения валового внутреннего продукта, муниципальные затраты и прибыли, финансы реального сектора экономики, валютный курс, инфляцию, инвестиции, инновации и прочие значимые

свойства. Таким образом, регионы нуждаются в более четком комплексе методических инструментов для наблюдений, анализа и прогнозирования уровня социально-экономического развития территорий, процессов и явлений экономической и политической деятельности.

Мониторинг представляет собой информационно-аналитическую систему, которая действует во взаимосвязи структурных компонентов, таких как непрерывное наблюдение, контролирование, анализ, моделирование и оценка прогнозирования.

К числу одних из наиболее важных целей мониторинга развития в региональном управлении относят следующее: ранжирование муниципалитетов региона, оценка производительности работы органов местного самоуправления, прогнозирование развития территорий. Мониторинг позволяет своевременно оценить вероятность возникновения рисков неблагоприятных тенденций в развитии муниципалитета, обнаружить точки подъема; кроме того, считается средством обобщения информации, важной для принятия управленческих решений в системе государственного и муниципального управления.

На сегодняшний день довольно действенным средством социально-экономического исследования является рейтинговая оценка. Под рейтингом понимается оценка значимости, важности изучаемого объекта, которая характеризуется числовым показателем либо номером занимаемого места [2].

При составлении рейтинга используются исключительно численные характеристики, которые можно взять из официальных источников, таких как Росстат, Минфин РФ, Федеральное казначейство и т.п. Это позволяет избегать искажений, связанных с субъективными оценками, делает результаты анализа максимально объективными и прозрачными.

Изучение, систематизация и обобщение имеющихся методологических подходов к рейтинговой оценке муниципальных образований позволяет выделить их характерные отличительные черты, достоинства и недочеты.

С позиции начального измерения показателей можно рассматривать следующие подходы.

1. Нумерация мест в рейтинге согласно статистической систематизации муниципальных образований в Российской Федерации производится по следующим показателям: уровень благоустройства, уровень инвестиционной привлекательности, уровень престижности, уровень средней заработной платы, цена потребительской корзины, цена 1м² жилой недвижимости и др.

2. Подход, используемый «Рейтингом социально-экономического положения субъектов Российской Федерации» Центра экономических исследований «РИА-Аналитика» агентства «РИА-Новости», в котором учитывается рейтинговый балл по определенным показателям рассчитываемый в промежутке от 100 до 1, с разграничением абсолютных значений масштаба экономики и относительных, среди которых: эффективность экономики, образования, бюджета и социальной сферы и другие показатели.

3. Составление рейтинговой оценки и распределения муниципальных районов и городских округов по комплексной оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления, включающей в себя расчет по 11 рекомендуемым показателям. В соответствии с постановлением Правительства РФ от 17 декабря 2012 года №1317 данный подход используется в ряде субъектов федерации, в частности в Республике Башкортостан.

4. Подход, характеризующий оценку реального сектора экономики, жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования и культуры, труда и занятости, физкультуры и спорта, финансов и др. При этом лучшее значение каждого показателя берётся за единицу, остальные нормируются посредством деления их фактических характеристик на лучшую [3].

Оценка и сравнение анализируемых подходов, применяющих различные приемы ранжирования, дает возможность выявить достоинства и недостатки каждой из них. Однако, ранжирование мест по количеству оцениваемых объектов и отклонениям сглаживает различия показателей по муниципальным образованиям, являющимися в реальном секторе экономики весомыми.

В связи с этим, среди названных методических приемов наиболее универсальным является подход, дающий возможность выполнить рейтинговую оценку, осуществляя сравнение базисных фактических характеристик каждого социально-экономического показателя сравниваемых регионов со средними оценками по совокупности территорий. Данный подход позволяет рассчитать нормализованные значения системы исходных показателей, учесть веса, значимость каждого показателя и получить на их основе интегральные оценки с соответствующим ранжированием. Таким образом, при совершенствовании методологии рейтинговой оценки социального и экономического уровня развития и конкурентоспособности муниципальных образований необходимо учесть и использовать положительные особенности существующих в настоящее время методических подходов и нивелировать их отрицательные свойства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баянова Т. О. Сравнительная рейтинговая оценка социально-экономического развития муниципальных образований региона // *Пространственная экономика*. - 2015. - № 2.- С.96–107.
2. Муратова Л. И., Купова М. К., Хачиров И. Э. Рейтинговая оценка муниципальных образований в региональной экономике // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал*. 2014. – № 2 (62). – С. 26.
3. Цаллагова Л. М., Хачиров И. Э. Рейтинговая оценка муниципальных образований региона // *Управление экономическими системами: научный журнал*. – 2013. – № 7 (55). – С. 6.

Набиуллин А. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ НОРМИРОВАНИЯ ТРУДА ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Аннотация: Статья представляет собой анализ состояния теории и практики нормирования труда инженерно-технических работников на примере нормирования конструкторов в машиностроительной отрасли. В статье рассматриваются различные способы и подходы к нормированию труда инженерно-технических работников и их недостатки.

Ключевые слова: нормирование труда, нормативы времени, затраты рабочего времени, микроэлементное нормирование, фотография рабочего места.

Устранение всевозможных потерь на всех уровнях работы предприятий, как больших, так и малых стало трендом в настоящее время. К числу таких

потерь также относятся потери времени инженерно-технических работников (ИТР). Всем известным инструментом для решения данной проблемы является нормирование труда.

Процесс нормирования рабочих, как правило, не составляет труда, совсем иная ситуация с ИТР. Умственный труд в этом случае сильно отличается от физического труда. Особенность умственного заключается в том, что в процессе решения поставленной задачи, конечная цель очевидна, но путей решения великое множество. И умственная нагрузка в этом случае сводится к определению того самого кратчайшего, оптимального пути решения задачи. Человек прорабатывая все варианты, затрачивает время которое, сложно уложить рамки жестких норм, ведь в этом случае сильно влияют умственные способности работника, его решительность и сила нервной системы.

Существует два метода нормирования труда ИТР: основанный на изучении затрат рабочего времени основанный на статистическом анализе численности работников. Анализ акцентирован на первом методе, и проведен на примере нормирования конструкторского труда.

Изучение правового аспекта нормирования показало, что приказом Минтруда России от 30.09.2013 N 504 утверждены методические рекомендации по разработке систем нормирования труда в государственных (муниципальных) учреждениях [3].

Согласно разделу II пункта 8 данного приказа при определении норм труда необходимо в первую очередь проводить анализ межотраслевых, отраслевых норм труда [3].

Анализ имеющихся типовых (межотраслевых, отраслевых, профессиональных и иных) норм труда, показал, что актуальными руководящими документами в области нормирования труда конструкторов являются:

– "Межотраслевые укрупненные нормативы времени на разработку конструкторской документации" утверждены постановлением Минтруда СССР 14 ноября 1991 года N 69 [1];

– "Типовые нормы времени на разработку конструкторской документации (проектирование технологического оснащения)" утверждены постановлением Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦСПС от 17 марта 1986 г. N 93/6-6 [2].

Согласно типовые нормы времени на разработку конструкторской документации установлены на принятый измеритель и выражены в часах. За единицу объема работы при создании конструкторской документации приняты форматы чертежей [2]. Полученное время умножается на ряд коэффициентов учитывающих степень новизны и величину отклонения от заданных табличных параметров. Данные типовые нормы можно отнести экспертному методу нормирования труда, так как различные виды технологического оснащения разбиты на группы, сложности установленные экспертами в данной области.

Типовыми нормами времени учитываются подготовительно заключительное время, время обслуживания рабочего места, время на отдых и личные надобности и физкультурные паузы в размере 10% оперативного времени.

Методика более универсальна, так как не имеет привязки к классификации оснастки [1].

Единицами объема работы приняты: формат чертежа, позиция (текстового документа) и другие измерители, указанные в соответствующих таблицах сборника. В качестве нормообразующих факторов в таблицах сборника приняты: количество размеров чертежа, количество деталей, входящих в сборочный чертеж, количество показателей технического уровня изделия, количество элементов схемы и т.д. Полученное время также умножается на ряд аналогичных с предыдущей методикой коэффициентов.

Данная методика содержит черты набирающего популярность микроэлементного нормирования. В этом случае идет уход от экспертной оценки, к физической возможности конструктора изображения чертежа изделия и нанесения на него размеров.

Приведенные типовые нормы, использующие различные подходы к нормированию труда имеют общий недостаток – их моральный износ. Данные нормативы 80-90-ых годов до сих пор не обновлялись, при наличии всех предпосылок к этому. Научно-технический прогресс, не стоит на месте системы автоматизированного проектирования на данный момент пополняются базами типовых элементов, что приводит к унификации и упрощению процесса проектирования.

При этом необходимо учитывать такие факторы-потери как, испытание оснащения, решения технических вопросов на местах, доступность всей необходимой информации и т.п. Учитывать все эти факторы в процессе нормирования возможно при помощи фотографии рабочего места, получив необходимую статистику определить среднемесячные потери времени и их причины. При этом потери времени не приносящие пользу, необходимо своевременно устранять. Данная корректировка должна проходить вне поля нормативов, применительно к конкретному предприятию, так как факторы, влияющие на величину потерь везде различные.

На данный момент реалии таковы, что большие предприятия выходят из сложившейся ситуации введением поправочного коэффициента, полученного эмпирически (путем постепенного приведения выполняемого плана к 100%), в выше приведенные нормативы, что не совсем корректно. На небольших предприятиях уходят от типовых норм и широко используют элементы бенчмаркинга или сравнительного анализа, в качестве эталона берется наиболее производительный сотрудник в данной области и результаты его работы становятся своеобразной планкой для остальных.

Исходя из всего вышеизложенного оптимальное решение проблем нормирования труда ИТР является создание точной методической базы, которая будет учитывать статистические данные подразделения, где применяется нормирование.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Межотраслевые укрупненные нормативы времени на разработку конструкторской документации [Текст]: утверждены постановлением Минтруда СССР 14 ноября 1991 года N 69. – 76 с.
2. Типовые нормы времени на разработку конструкторской документации (проектирование технологического оснащения) [Текст]: утверждены постановлением Госкомтруда СССР и Секретариата ВЦСПС от 17 марта 1986 г. N 93/6-6. – 176 с.
3. Приказ Минтруда России от 30.09.2013 N 504 "Об утверждении методических рекомендаций по разработке систем нормирования труда в государственных (муниципальных) учреждениях" [Электронный ресурс] / <http://legalacts.ru/doc/prikaz-mintruda-rossii-ot-30092013-n-504>.
4. Генкин, Б. М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов. – М.: Издательство НОРМА, 2003. – 400с.

Передерей А. В., Передерей В. Ю., Назметдинова Л. Г.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА И МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: В данной работе рассмотрены и раскрыты наиболее целесообразные существующие методы оценки инвестиционных рисков в инновационной деятельности, даны рекомендации по минимизации инвестиционных рисков в экономической системе с высоким фактором неопределенности.

Ключевые слова: снижение рисков; повышение эффективности инновационной организации; рекомендации по минимизации рисков.

Риск можно рассматривать с позиции истории или с экономической точки зрения. В историческом плане, риск представляет собой возможную опасность с определенной вероятностью. Она означает то, что риск исторически неразрывно связан с общественным развитием. По мере развития общества, появились товарно-денежные отношения, и риск стал экономической категорией. С экономической точки зрения риск представляет собой явление, которое может наступить или не наступить. В случае свершения такого явления, возможны следующие экономические результаты: отрицательный, нулевой и положительный.

В классическом понимании риск – это определенная вероятность потери части своих ресурсов, вероятность недополучения прибыли или появления незапланированных издержек в результате осуществления определенной хозяйственной и финансовой деятельности [3].

Риск в инновационной сфере возникает при определенных событиях:

- при внедрении, с целью экономии, более дешевого и доступного оборудования для производства товара по сравнению с более технологически совершенным. Подобные вложения с довольно большой долей вероятности обеспечат организации кратковременную сверхприбыль до определенного момента, пока предприятие является монополистом или единственным обладателем подобной технологии. В этом случае организация, скорее всего, столкнется с таким видом риска, как выход из строя оборудования в самый неподходящий момент, когда потребитель заинтересуется в товаре;

- при создании инновационной продукции с помощью устаревшего оборудования. В этом случае к риску неправильной оценки спроса на инновационный продукт добавится риск несоответствия ожидания уровня качества товара в связи с применением технологий, которые не позволяют обеспечить его на должном уровне;

- при производстве инновационной продукции или оказании услуг с участием новой техники и технологии. В этой ситуации инновационный риск состоит в том, что новый товар или услуга может не найти своего покупателя ввиду негостребованности или невосприятости на рынке.

Риск – это своеобразная форма несовпадения целей и полученного результата. Достижение результата зачастую многовариантно, следовательно, существует множественная возможность минимизировать потери и сделать прибыль максимальной. В инновациях результат особенно многовариантен и неопределен т.к. продукт деятельности инновационной организации не всегда может быть сразу востребован потребителем, что говорит о необходимости повышения уровня заинтересованности и рентабельности. На основании данных суждений можно дать некоторые рекомендации для инновационных компаний по минимизации рисков в условиях высокой степени неопределенности [2].

Одним из наиболее действенных и часто используемых методов снижения риска в инновационной сфере является диверсификация деятельности вложений, которая заключается в распылении усилий и вложений

средств предпринимателей в осуществление различных видов деятельности, непосредственно не связанные друг с другом. Это делается для того, чтобы не потерять полностью инвестированные средства, если в результате наступления непредвиденной ситуации один из проектов принесет компании убыток. При диверсифицированном вложении средств в инновационную деятельность, некоторые проекты, возможно, окажутся успешнее и будут приносить стабильный доход. Однако, если обратиться к практике, диверсификация может также и наоборот увеличивать риск, связанный с инновационной деятельностью в том случае, если предприниматель инвестирует средства в инновационный проект, направленный в ту область деятельности, в которой его менеджерские способности ограничены или которая недостаточно им изучена. Также не стоит забывать, что инновационные проекты не всегда могут быть приняты и востребованы обществом.

Следующий метод минимизации инновационного риска, набирающий популярность – трансфер или передача риска сторонним организациям. Делается это в том случае, если организация производящая инновационный продукт не в состоянии в одиночку преодолеть возможные потери вследствие ведения своей деятельности. Таким образом, она как бы перестраховывается и, в случае непредвиденных последствий, делит потери со сторонними организациями.

Передача риска выгодна обеим сторонам, как трансферу (стороне передающей риск), так и для трансфери (стороне, принимающей риск) в случаях, если:

1. Издержки или определенные обстоятельства, непреодолимые для стороны, передающей риск, могут быть несущественны для стороны, риск на себя принимающей;

2. Трансфери может находиться в наиболее выгодной позиции для сокращения издержек инновационной деятельности или контроля за хозяйственными рисками.

Таким образом, одна сторона уменьшает риск своей деятельности, а другая зарабатывает на предоставлении определенных гарантий.

Трансфер риска связанного с инновационной деятельностью обычно производится путем заключения следующих видов контрактов:

1) договора сдачи в аренду машин и оборудования;

2) строительные контракты, где риски, связанные со строительством зданий и сооружений, берет на себя сама строительная организация или ее субподрядчики;

3) контракты на складирование, хранение и перевозку грузов;

4) договора, охватывающие логистику сбыта и снабжения. Сюда относят: соглашение с поставщиками об обеспечении организации сырьем необходимым для бесперебойного функционирования инновационного проекта, на условиях поддержания постоянного остатка необходимых материалов на складе, с целью отсутствия простоев, аренду машин и механизмов, необходимых для продвижения инновационного проекта, с обязательствами по их техническому обслуживанию, плановому и внеплановому ремонту, всевозможные гарантии по поддержанию производительности или определенных технических характеристик используемого оборудования;

5) контракты, снижающие риски ошибки логистической системы в условиях высокой степени неопределенности и невозможности сотрудничества с проверенными поставщиками. Сюда можно отнести биржевые контракты на приобретение опционов необходимых для продвижения проекта материалов, стоимость которых должна в ближайшей перспективе увеличиться.

Также распространено приобретение фьючерсных контрактов на покупку растущих в цене товаров. Фьючерсный контракт представляет собой договор о поставке товара в будущем. В нем оговорены практически все нюансы, к примеру, качество, упаковка и маркировка, непредвиденные обстоятельства. Этот способ можно отнести к спекулятивным методам. Некоторые организация

зарабатывают огромные состояния на фьючерсных договорах и перепродаже впоследствии определенного товара по более высокой цене;

б) договор факторинга — передача предприятием кредитного риска позволяет получить полную гарантию на получение всех платежей, таким образом, снижая кредитный риск организации;

Наиболее популярным способом избегания рисков является страхование. Страхованием называют особый вид экономических отношений, который включает создание страхового фонда с целью использования его для преодоления возможных трудностей и покрытия потерь в процессе хозяйственной деятельности, которые вызваны неудачными мероприятиями путем выплаты страхового возмещения. Такие события называют страховыми случаями.

Обычно риски подлежат страхованию, когда существуют явные предпосылки их происхождения, т.е. есть определенная вероятность убытка. При помощи страхования инновационное предприятие может свести к минимуму большую часть имущественных, кредитных, коммерческих и производственных рисков. Стоит заметить, что страхованию, как правило, не подлежат риски, которые связаны с недобросовестными партнерами, так как такие последствия наиболее непредсказуемы и не поддаются просчету. Данный метод минимизации риска имеет ряд ограничений:

Во- первых, на решение страховой компании может негативно повлиять неприемлемая величина страхового взноса, установленная организацией при заключении договора страхования;

Во - вторых, страховые организации, скорее всего, откажутся страховать определенные виды рисков, по которым вероятность наступления негативного события очень велика. В этой ситуации страховщик может поступить следующим образом: либо вообще не страховать данный вид риска, либо ввести максимально высокие платежи.

Также, необходимо упомянуть, что страховые компании проверяют на юридическую чистоту каждую сделку и каждый страховой случай

В определенных ситуациях наиболее приемлемым способом избежать негативных последствий или снизить уровень риска в инновационной деятельности является прямое административное воздействие на некоторые управляемые факторы риска. Например:

- необходимо в первую очередь уделить внимание анализу и оценке предполагаемой рентабельности проекта;

- далее стоит проверить и проанализировать всех возможных партнеров по определенному инновационному направлению;

- стоит учесть, что любую деятельность необходимо тщательно спланировать и составить позитивный и негативный прогноз;

- и, наконец, не стоит забывать про подбор и подготовку персонала, который непосредственно участвует в осуществлении инновационной деятельности.

Большое значение некоторые компании уделяют также сохранению коммерческой тайны производимых исследований.

Кроме того, в инновационной деятельности особенно необходимо уделить внимание применяемым технологиям производства работ с целью выявления устаревших технологий и их модернизации. Это позволит повысить качество выполнения работ, уменьшить долю брака и переделок.

Наконец, самое главное и самое простое решение, не стоит инвестировать в инновационные проекты, которые являются, очевидно заведомо убыточными. Во многих литературных источниках бытует мнение, что чем выше риск, тем больше прибыль. Это утверждение в корне неверно, так как противоречит самому себе. Явная вероятность убытка не может повлечь за собой прибыль, тем более высокую.

При условии соблюдения и реализации вышеизложенных рекомендаций в среднесрочной перспективе, как показывает практика, это приведет к уменьшению рисков, увеличению прибыли и соответственно к выходу в зону «прочности».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кайгородова, М. А. Управление рисками в инновационной деятельности: Теория и практика: Учеб.пособие.- 3-е изд., испр. и доп./ М. А. Кайгородова, Л. А. Корниенко.- М.: Дело, 2013.- 167 с.3.
2. Овсянникова, Т. Ю. Экономика инновационного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов: Учебное пособие /Т. Ю. Овсянникова.- Томск: Наука, 2014.- 239 с.
3. Романов, В. С. Управление рисками: этапы и методы. Факты и проблемы практики менеджмента / В. С. Романов.- Киров: Изд-во Вятского ГЛУ, 2014.- 77 с.

Рахматуллина А. И., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

МЕТОДИКА ОПЕРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Аннотация: В современных условиях банки часто страдают от просроченной задолженности. Причиной настолько актуальной проблемы являются некредитоспособные заемщики, некачественный и нетщательный анализ кредитоспособности предприятий-заемщиков. С целью недопущения аналогичных ситуаций банкам необходимо тщательно проверять своих заемщиков. Для этого существует ряд методик оценки финансового состояния предприятий (заемщиков). Следовательно, банками разрабатываются такие методики оценки кредитоспособности заемщика, которые разработаны на основании целого комплекса данных методик.

Ключевые слова: банк, просроченная задолженность, методика, заемщик, оценка кредитоспособности, коэффициенты, кредит, финансовое состояние.

Просроченная задолженность по выданным кредитной организацией кредитам и займам является одним из важных проблем в современной банковской сфере. В настоящее время зачастую встречаются неплатежеспособные предприятия, поэтому кредитным организациям приходится проводить тщательный анализ и оценку кредитоспособности заемщиков [3].

Оценку кредитоспособности заемщика следует проводить в целях определения способности юридического лица (заемщика) возвратить необходимую сумму долга и выплатить проценты по нему. Также оценка кредитоспособности заемщика осуществляется для оценки рисков, которые могут появиться в процессе кредитования данной фирмы. Кроме того, в качестве цели оценки кредитоспособности заемщика подразумевают определение целесообразного предоставления кредита юридическому лицу.

Эффективно организованный процесс оценки кредитоспособности заемщика дает банку возможность для снижения уровня кредитных рисков, а также банк сможет создать такие условия, при которых будет осуществляться качественное обслуживание клиентов.

При оценке финансового состояния организации сравниваются полученные фактические значения коэффициентов с нормативными значениями. В настоящее время насчитывается множество разнообразных видов методики оценки финансового состояния организации. Наиболее распространенными среди них являются метод сравнения, метод анализа денежных потоков, структурный метод, метод группировки, метод финансовых коэффициентов, метод анализа делового риска. Подробнее рассмотрим метод финансовых коэффициентов. При данном методерассчитываются коэффициенты ликвидности, коэффициенты эффективности (оборачиваемости), коэффициенты прибыльности, коэффициенты финансового левиреджа, рыночные коэффициенты [4].

Основная часть современных методик оценки кредитоспособности заемщика применяют коэффициенты ликвидности. Показатели ликвидности помогают выявить те предприятия, которые могут оперативно получить денежные средства, а эти денежные средства, в свою очередь, очень важны для обеспечения нормального осуществления финансовой деятельности и которые необходимы для погашения обязательств [2].

С целью определения финансового состояния фирмы и степени его кредитоспособности Сбергательным банком Российской Федерации разработана методика на основе «Приложения к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России». В основе данной методики лежит количественный и качественный анализ. Количественный анализ выполняется с учетом направлений в изменении финансового состояния и факторов, которые оказывают влияние на эти изменения. Следовательно, необходимо провести анализ динамики оценочных показателей, качества активов, структуры статей баланса, основных направлений хозяйственно-

финансовой политики предприятия-заемщика. В интересах проведения качественного анализа применяется информация, которая представляется заемщиком, подразделениями безопасности банков и информация базы данных.

Сбербанк России в своей методологии в целях оценки кредитоспособности заемщика применяет три группы оценочных показателей, которые, в свою очередь, являются основными:

- Коэффициенты ликвидности. Данная группа подразделяется на следующие показатели: коэффициент абсолютной ликвидности – К1, промежуточный коэффициент покрытия – К2, коэффициент текущей ликвидности – К3;

- Коэффициент наличия собственных средств (К4);

- Показатели оборачиваемости и рентабельности. К данной группа показателей включает в себя: рентабельность продукции – К5, рентабельность деятельности предприятия – К6 [1].

Также имеются и дополнительные показатели к первым шести показателям, перечисленным выше – это показатели оборачиваемости и рентабельности, которые необходимы для общей характеристики финансового состояние предприятия-заемщика.

Определение рейтинга (класса) предприятия-заемщика предстает как заключительный этап оценки его кредитоспособности. Сбербанком России определяется три класса заемщиков:

- Заемщики первого класса – это предприятия, кредитование которых не вызывает никаких сомнений;

- Заемщики второго класса – это предприятия, при кредитовании которых будет требоваться взвешенного подход;

- Заемщики третьего класса – это предприятия, чье кредитование будет связано с повышенным риском для банка [1].

На основе методики разработанной Сберегательным Банком Российской Федерации оценку кредитоспособности заемщика производят и другие банки России.

Россельхозбанком оценка кредитоспособности заемщиков также проводится с помощью метода основанного на расчете показателей ликвидности. Несмотря на то, что Россельхозбанк является специализированным банком и банком, который кредитует сельскохозяйственную отрасль, он также вводит пороговые значения и для других отраслей. В собственной методике Россельхозбанком производится оценка кредитоспособности с учетом отраслевой принадлежности предприятия. Данное соотнесение связано с тем, что структура активов и пассивов организаций зависит от их отраслевой принадлежности. Кроме того от отраслевой принадлежности зависит и состав оборотных активов организации. Для примера можно привести торговые организации, которые отличаются высоким удельным весом денежных средств, а также производственные предприятия, которые характеризуются преобладанием запасов и дебиторской задолженности.

Таким образом, существует множество различных моделей, которые позволяют сделать качественный и тщательный анализ финансового состояния организации, и данные модели имеют очень широкое применение в российских банках. Вдобавок, эти модели дают возможность сформировать обоснованный вывод о кредитоспособности организации, более точно дать оценку кредитоспособности предприятия-заемщика. В современных условиях банкам следует тщательно осуществлять оценку кредитоспособности заемщика во избежание кредитного риска, так как в настоящее время данный риск представляет собой риск, который является наиболее существенным для банков.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 8 декабря 1997 г. N 285-р (утв. Комитетом Сбербанка РФ по предоставлению кредитов и инвестиций) (с изм. и доп. от 1 октября 1998 г., 29 января 1999 г.)
2. Моделирование финансового состояния сельскохозяйственных организаций при оценке их кредитоспособности /Н. В. Васина; науч. ред. О. Ю. Патласов. – Омск: Изд-во НОУВПО ОмГА, 2012. – 252 с.
3. Васина Н. В., Патласов О. Ю. Моделирование оценки возможности привлечения заемных средств субъектами предпринимательства //Аудит и финансовый анализ. – 2009. - № 5.

4. Кемаева С. А., Козлова Е. Е., Ионова Е. С. Анализ методик оценки кредитоспособности малого бизнеса в российской и зарубежной практике //Экономический анализ: теория и практика. – 2014. - № 8 (359).

5. Финогеев Д. Г., Щербаков Е. М. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации //Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6.

Назметдинова Л. Г., Садырова Р.Р., Селезнева А.И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ДВУХКОМПОНЕНТНАЯ МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье обосновывается выбор двухкомпонентной модели инновационного потенциала организации. Модель представляет собой совокупность инновационной среды организации и инновационного поведения сотрудников. Управление инновационным потенциалом в рамках данной модели осуществляется путем формирования инновационной среды, которая воздействует на поведение сотрудников.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационное поведение сотрудников, двухкомпонентная модель инновационного потенциала, инновационная среда организации.

Инновационное развитие организаций в современных условиях предполагает наличие четкой управленческой концепции, которая позволяет анализировать и планировать инновационное состояние, а также организовывать необходимые изменения. Одно из условий реализации управленческой деятельности в данном направлении — понимание объекта приложения сил, инновационного потенциала организации. Для управления инновационным потенциалом организации необходимо решить ряд теоретических проблем — определиться как с самим понятием, так и со структурой данного объекта, характеристиками компонентов, моделью управления им.

Объектом исследования является управление инновационным процессом в организации. В качестве предмета исследования выделяется инновационный потенциал организации как фактор ее устойчивости и конкурентоспособности. Гипотезой исследования служит предположение о том, что инновационный потенциал организации может рассматриваться как совокупность двух компонентов — инновационного поведения сотрудников и инновационной среды организации. Инновационное поведение сотрудников как базовый

компонент подлежит управлению со стороны менеджеров через создание определенной, инновационной среды. Инновационная среда рассматривается как второй компонент инновационного потенциала организации и является средством формирования первого компонента. Соответственно, необходимо решить следующие задачи для подтверждения гипотезы: оценить подходы специалистов к понятию «инновационный потенциал» и выявить их особенности; определить основные компоненты инновационного потенциала организации и дать им характеристики; выявить взаимосвязь этих компонентов в отношении управленческих действий менеджера [5].

Проблема управления инновационным потенциалом организации может быть решена в том случае, если определить его структуру и особенности, влияющие на возможность анализировать его состояние, планировать процесс изменения и преобразовывать наличное состояние.

1. Определение понятия инновационный потенциал сильно отличается у различных исследователей. Неоднозначность трактовки свидетельствует о сложности данного явления и представляет серьезную проблему для практики управления развитием организации.

Довольно обширный перечень подходов к пониманию сущности инновационного потенциала организации представлен в работе пермского исследователя Ж. А. Мингалевой [2]. Автор выделяет следующие подходы: комплексный, ресурсный, результативный, интегральный, и ряд других, которые очень близки к перечисленным.

Пожалуй, одним из наиболее распространенных подходов к пониманию сущности инновационного потенциала организации является ресурсный подход. Практически в каждом определении инновационного потенциала организации в рамках этого подхода встречается понятие об интеллектуальном ресурсе или о ресурсе, связанном с человеческим капиталом. Авторы говорят об интеллектуальном, кадровом, управленческом ресурсе, готовом к инновационной деятельности. С человеческим ресурсом связаны: и мера готовности выполнить инновационные задачи, и возможность адаптироваться

к изменениям окружающей среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний [1].

Приверженцы комплексного подхода также значительное внимание уделяют персоналу, который обеспечивает способность системы к прогрессу, восприятие и реализацию новшеств. В интерпретации исследуемого понятия в рамках процессного подхода также рассматриваются факторы и условия, которые приводят к возможности производить новый продукт. Речь идет либо об инновационной деятельности, которая непосредственно связана с персоналом, либо об организации инновационного процесса, как о бизнес-процессе, качественные характеристики которого связаны с внедрением новшества.

Теория интеллектуального капитала также может быть рассмотрена как ресурсный подход к пониманию инновационного потенциала. Степень развития интеллектуального капитала рассматривается как фактор, определяющий конкурентоспособность и активность инновационных процессов [3]. В то же время неправильным было бы представление интеллектуального капитала как компоненты инновационного потенциала.

Понимая потенциал как некие возможности для инновационной деятельности, включать информационно-интеллектуальные продукты в состав понятия инновационный потенциал организации невозможно. Это, скорее, результат инновационной деятельности, то есть актуализация потенциала. А вот информационно-интеллектуальные ресурсы могут входить в состав инновационного потенциала, представляя часть инновационной среды предприятия.

Персонал или трудовые ресурсы, рассматриваемые в теории интеллектуального капитала, как и в других подходах, логично представляют часть инновационного потенциала организации [1].

Итак, практически каждый подход к пониманию сущности инновационного потенциала организации, заявляет о значимости персонала или трудовых ресурсов. По сути, речь идет о персонале, обладающем

инновационными свойствами. Данный вывод хорошо иллюстрирует одно из определений понятия «инновация» как результат инвестирования интеллектуального решения в разработку.

В вопросе диагностики трудовых ресурсов важным становится экспертная оценка, которая позволяет с большой долей вероятности охарактеризовать качества специалиста. Можно использовать общепринятые методики оценки персонала организации. Кроме этого возможно применение различных индексов интеллектуальной активности сотрудников. В качестве примера такого индекса может выступать соотношение количества интеллектуальных продуктов, которыми пользуются в организации к количеству таковых продуктов, созданных самими работниками этой организации [5].

2. В понятие инновационный потенциал организации входит и второй важный компонент, который связан с условиями развития и функционирования трудовых ресурсов, со степенью выраженности инновационного поведения персонала. В различных формулировках, характеризующих инновационный потенциал организации, встречается обращенность к внутренней среде с ее определенными значениями. Исследователи указывают на гибкость и адаптивность организационного механизма (М. Ю. Ефимов), создание условий для инновационной деятельности (Ю. А. Карпова), инфраструктурные ресурсы, институциональные формы и инновационную культуру организации (Коробейников О. П., Трифилова А. А., Коршунов И. А.), внутреннюю среду организации (Викторова Т. С.), интеллектуальные активы (Лукичева Л. И.).

Институциональные возможности обеспечить восприятие и реализацию новшеств и составляют инновационную среду организации как второй компонент ее инновационного потенциала [5]. К понятию инновационная среда организации обращаются многие исследователи. При этом характеристика такой среды зависит от применяемой научной концепции. В этом вопросе также не наблюдается единства взглядов, что является свидетельством нахождения данного вопроса в стадии становления.

Представители факторной концепции среды определяют ее как совокупность внутренних факторов организации, воздействующих на инновационную активность. Приверженцы отношенческой концепции рассматривают инновационную среду как совокупность внутрифирменных отношений и связей. Энергетическая концепция позволяет говорить о силах, имеющих отношение к самой фирме и ее возможностям. Молекулярная концепция дает основание представлять внутреннюю среду в виде структурных образований, выполняющих различные функции и предоставляющих разнообразные возможности для инновационной деятельности.

Таким образом, ниши и их трофическое наполнение обеспечивают возможность для инновационной деятельности сотрудников организации.

В настоящее время в теории представлено ряд моделей инновационного потенциала организации. Часть моделей рассматривает лишь материальную составляющую организации (ресурсы), не обращаясь к человеку как основному носителю инновационности. Другие модели рассматривают совокупность равнозначных факторов инновационности, что сильно затрудняет управление процессом инновационного развития. Предлагается более простая модель, реализующая, прежде всего, управленческий аспект инновационного развития.

Двухкомпонентная модель инновационного потенциала представляет собой совокупность инновационного поведения сотрудников организации и инновационной среды (рис.1).



Рис.1. Структура инновационного потенциала организации

Данная модель повышает управляемость инновационным потенциалом. Во-первых, она обладает достаточной простотой, что является необходимым условием управления сложными объектами. Во-вторых, выявлена взаимосвязь и взаимозависимость компонентов, что дает возможность через воздействие на один компонент менять всю систему. В-третьих, опосредованное управление инновационным поведением, связанным с творчеством сотрудников, является наиболее эффективной формой управленческого воздействия в данном случае.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура/Наука и наукознание. 2001. № 2.- 55 с.
2. Мингалева Ж. А. Современные подходы в исследовании инновационного потенциала / Инновационное развитие регионов: методы оценки и поддержка исследований: межвузовский сборник научных статей/ Перм. гос. ун-т. Пермь, 2009. -144 с.
3. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом: [учебное пособие]/ Л. И. Лукичева. 2-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2008. - 552 с.
4. Карпова Ю. А. Введение в социологию инноватики: Учебное пособие. СПб.: Питер, 2004. - 192 с.
5. Трифилова А. А. Использование инновационного подхода в стратегическом управлении предприятием: Автореферат дисс. к. э. н.: 08.00.05 / А. А.Трифилова; Нижегородский гос. архит.-строит. университет. Н. Новгород, 2000. - 23 с.

Пащенко С.Н., Хасанова А. Р.

Уфимского государственного авиационного технического университета

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА

Аннотация: В статье рассматривается сущность, содержание и влияние инвестиционного механизма на становление, и развитие национальной региональной инновационной системы.
Ключевые слова: механизм, инвестиционный механизм

Проблема сущности и содержания инвестиционного механизма была предметом острой дискуссии среди ученых и специалистов в сфере экономики, управления, финансов и кредита. В историческом смысле структурирования механизма, их взаимосвязи и значения для развития экономики исследовались в трудах Л. Абалкина, Л. Гурвица, А. Кульмана, Ю. Осипова и других ученых.

Понятие механизма было заимствовано из технической сферы и впервые появилось в экономических исследованиях, связанных с экономикой социализма во второй половине 60-х гг. XX ст. Общие устоявшиеся определения понятия "механизм", которые использовались научным сообществом, были зафиксированы в большинстве энциклопедических словарей этого периода. В частности, в Философском энциклопедическом словаре трактуется механизм как система движений или событий, а также прибор или орудия, в которых и за счет которого эти действия совершаются под воздействием законов природы.

Анализ позволил группировать виды и подвиды механизмов по системным признакам (функциональные, структурные, динамические), которые размежеваны и используются в научных исследованиях. Таким образом анализ и обобщение опыта теоретического исследования такого явления, как хозяйственный механизм, позволяет выстроить иерархию механизмов, которые целесообразно разделить на четыре основных уровня:

1) первый уровень — структура, которая характеризует сферу общеобщественных отношений: экономический, политический, правовой,

социальный, культурный механизмы, которые будут изменяться в зависимости от отношений собственности, совместной деятельности, способов производства, характерных соответствующей общественной формации;

2) второй уровень — динамика и направление действия отношений — механизм становления, развития, трансформации, адаптации, интеграции, функционирования и тому подобное;

3) уровень — функциональное назначение — планирования, организации, мотивации, контроля, стимулирования,

4) четвертый уровень — область применения — инновационный, инвестиционный, финансовый, кредитный, производственный, трудовой и тому подобное.

Дифференциация исследуемого механизма в зависимости от направления движения (динамизма) инвестиционных ресурсов (мобилизация или размещение) предопределена тем, что категория инвестиций охватывает процессы аккумуляции и распределения стоимости [4].

Описывая сущность инвестиционного механизма, А. Кульман рассматривает его через инвестирование как операцию, с помощью которой сбережения трансформируются в средства производства, как с использованием денежных средств, так и без. Опираясь на собственные рассуждения, А. Кульман приходит к выводу, что инвестиционный механизм включает организацию отношений, связанных с формированием и использованием экономическими субъектами сбережений, и раскрывается через механизм приведения в равновесие сбережений, которые отображают "возможности финансирования" и инвестиций, которые характеризуют "потребность финансирования". Целесообразно согласиться с его точкой зрения, что по отношению к проблеме инвестиций и сбережений механизм должен обеспечивать превращение краткосрочных капиталов в долгосрочные, поскольку они нужны для обеспечения нормального функционирования экономики и характеризует создание нового капитала [1].

Ответ на этот вопрос и характеризует ту грань расхождения между инвестициями и финансами, что проявляется не только на категориальном уровне, но и через осуществление субъектами инвестиционной и финансовой деятельности. Финансовый механизм, в первую очередь, ориентированный на совокупность форм распределения и перераспределения финансовых ресурсов. При этом и часть из них, что распределяется на формирование капитала в экономике и очерчивает область применения инвестиционного механизма. Таким образом, причиной выделения инвестиционного механизма считается целесообразно определить расхождения в функциях, которые выполняют финансы и инвестиции в экономике.

Приведенные аргументы дают основания утверждать, что финансовый и инвестиционный механизмы тесно связаны между собой в формах, методах, инструментах и рычагах аккумуляирования ресурсов, тогда как избранное направление их использования служит мерилom отличий.

Формирование структуры инвестиционного механизма зависит от условий функционирования экономической системы. Отмеченное находит свое отражение в поисках и появлении новых форм, методов, инструментов реализации инвестиций, адекватных социально-экономической среде, в которой формируется и будет функционировать соответствующий инвестиционный механизм. Это предопределено, в первую очередь, законом диалектики в объяснении развития, которое предусматривает возвращение к предыдущему, но в новом качественном состоянии с сохранением наследственности. Поэтому сам инвестиционный механизм в процессе развития общества модифицируется.

Хозяйственный механизм является активной системой, которая воспринимает внешнюю идею, но добывает в борьбе свой вариант реакции на нее, что заключается в борьбе за оптимальный режим функционирования, приспособляя под себя любое внешнее влияние.

В связи с этим оправданным считается применение понятия "инвестиционный механизм" к процессам инновационного развития, которое позволит сориентировать соответствующие формы, методы, рычаги

и инструменты в общей структуре механизма конкретным целям и предоставит механизму дополнительной целенаправленности в формировании и функционировании. Поэтому правомерность рассмотрения инвестиционного механизма инновационного развития, по нашему мнению, видится логической, оправданной как теоретическими, так и практическими потребностями.

Таким образом, под инвестиционным механизмом инновационного развития будем понимать систему субъектно-объектных взаимосвязей, которыми обеспечиваются превращения хозяйственной деятельности, ориентированной на инвестиции через изменения правил и условий "игры" путем усовершенствования форм, методов и инструментов достижения инновационных целей развития [2].

Современное теоретическое понимание инвестиционного механизма инновационного развития и его практическая направленность должны основываться на таких концептуальных положениях, которые отображают его экономическую сущность [3]:

— инвестиционный механизм так же, как финансовый, кредитный, объективно включенные в общую систему управления экономикой;

— сущность инвестиционного механизма объективно обусловлен природой и экономическим содержанием инвестиций, закономерностями их развития, сферой охватываемых ими отношений, значением в воспроизводительных процессах, что, в свою очередь, тесно переплетено с функциями государства, особенностями экономического уклада общества;

— инвестиционный механизм инновационного развития проявляется в обратном действии на общеэкономическое развитие, влияет на его качественные и количественные параметры, темпы воспроизводительных процессов и результативность государства и его субъектов в глобальном масштабе;

— формирование и функционирование инвестиционного механизма инновационного развития происходит во внешнем окружении, динамическую которого определяют необходимость его постоянного усовершенствования.

Каждому новому периоду отвечают свои особенности функционирования инвестиционного механизма и его внутреннее строение;

— внутренняя структура механизма характеризуется совокупностью взаимоувязанных и взаимодействующих элементов, которые в зависимости от периода, будут позволять определяться с соответствующим набором форм, методов, инструментов и рычагов, которые будут обеспечивать целенаправленность его функционирования;

— основное назначение структурных элементов механизма заключается в эффективном аккумулировании и рациональном использовании экономических ресурсов с целью обеспечения разнообразных потребностей субъектов экономических отношений под воздействием прогрессивных изменений в мировом пространстве и необходимости защиты национальных интересов в протекании общих процессов глобализаций;

— методологическое значение инвестиционного механизма инновационного развития имеет комплексность его действия на достижение заданий, определенных общей экономической стратегией развития национальной экономики и отображенной в государственной инновационной и инвестиционной политике.

Рычаги проявляются в конкретных приемах действия и реализации соответствующих методов, то есть является конкретизированной техникой применения соответствующего метода и инструмента как средству влияния на объект, его превращение и создание. К основным рычагам относят: санкции, льготы, стимулы, нормативы, условия и порядок осуществления деятельности.

Подводя итог, можно сделать несколько теоретических и практических выводов. В первую очередь, стоит отметить, что инвестиционным механизмом охватывается совокупность социально-экономических целей, принципов и методов мобилизации и размещения инвестиционных ресурсов, а также управления этими процессами. Дифференциация исследуемого механизма в зависимости от направления движения инвестиционных ресурсов (мобилизация или размещение) обусловлена тем, что категория инвестиций

охватывает процессы аккумуляции и распределения стоимости. Практическая реализация такого механизма базируется на принципе взаимосвязи и взаимозависимости между экономическими институтами — субъектами инновационного и инвестиционного процесса, формой взаимодействия хозяйствующих единиц, формами организации инновационно-инвестиционного процесса с учетом экономических интересов каждого субъекту и соответствующих избранных ими инструментов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кульман А. Экономические механизмы: пер. с фр.; общ.ред. Н. И. Хрустальной/ А. Кульман. - М.: Прогресс: Универс, 2011. - 192 с.
2. Минниханов Р. Н., Алексеев В. В., Файзрахманов Д. И., Сагдиев М. А. Инновационный менеджмент, М.: МГУДТ, 2013. – 213 с.
3. Риск-менеджмент инвестиционного проекта: Учебник/ Под ред. М. В. Грачевой и А. Б. Секерина. М.: Юнити-Дана, 2011. - 544 с.
4. Пашенко С. Н., Нуртдинова Д. Р. Инвестиционная привлекательность региона (на примере Илишевского района). Экономика и управление: научно-практический журнал. 2008. № 4. С. 98-100.

Семенова К. А., Филиппова Ю. В., Шарипова А. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: Проблема управления финансовой устойчивостью предприятия является наиболее актуальной, поскольку ее решение способствует улучшению финансового состояния и результативности компании. В настоящей работе представлены теоретические аспекты в изучении финансовой устойчивости, представлены факторы влияния на объект исследования.

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

Финансовая устойчивость компании – это оценка стабильности финансового состояния компании.

Финансовое состояние характеризуется возможностью свободного пользования денежными средствами, постоянным превышением доходов над расходами и эффективностью использования денежных средств компании в процессе текущей деятельности.

Финансовая устойчивость является главным компонентом общей устойчивости компании, так как формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности. Успех заключается в рациональном использовании заемных и собственных средств. К собственным финансовым ресурсам компании относятся:

- чистая, нераспределенная прибыль;
- акционерный капитал;
- амортизационные отчисления.

Способность компании выполнять свои финансовые обязательства – это платежеспособность. Она является внешним признаком финансовой устойчивости. К показателям удовлетворительной платежеспособности относятся:

- на начало и конец отчетного периода наличие в компании собственных оборотных средств (чистого оборотного капитала);
- наличие свободных денежных средств на счетах в банках (расчетных, валютных и иных счетах);
- отсутствие длительной просроченной задолженности бюджету, внебюджетным фондам, банкам, поставщикам, персоналу и другим кредиторам.

[6, с. 198]

Платежеспособность может быть низкой, т.е. временной, либо случайной, легко преодолеваемой, без тяжких последствий. Так же она может быть хронической, ведущей фирму к банкротству.

О высокой финансовой устойчивости компании можно судить по уровню его прибыли, которой хватает не только на уплату налогов на прибыль и погашение ссудной задолженности перед банками, но и на инвестиции в развитие.

Финансовая устойчивость предприятия предопределяется влиянием совокупности внутренних и внешних факторов.

Внешние – это все те факторы, которые находятся за пределами предприятия и могут на нее воздействовать. Внешняя среда, в которой

приходится работать предприятию, находится в непрерывном движении, подвержена изменениям. Способность предприятия реагировать и справляться с этими изменениями внешней среды является одной из наиболее важных составляющих ее успеха.

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре крупные группы (рис. 1).

Политические и правовые факторы – факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности предприятия: изменения в налоговом законодательстве; расстановка политических сил; отношения между деловыми кругами и правительством; патентное законодательство; законодательство об охране окружающей среды; правительственные расходы; антимонопольное законодательство; государственное регулирование; федеральные выборы; денежно-кредитная политика; политические условия в иностранных государствах; размеры государственных бюджетов; отношения правительства с иностранными государствами.



Рис. 1. Основные факторы внешней среды, оказывающие влияние на финансовую устойчивость

Экономические факторы оказывают влияние на способность предприятия оставаться прибыльным. Непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей

достижения организациями своих экономических целей. Плохие экономические условия снизят спрос на товары и услуги организаций, а более благоприятные условия могут обеспечить предпосылки для его роста. При анализе внешней обстановки для некоторой конкретной организации требуется оценить ряд экономических показателей. Сюда включаются ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и некоторые другие.

Социальные и культурные факторы формируют стиль нашей жизни, работы, потребления и оказывают значительное воздействие практически на все предприятия. Новые тенденции создают тип потребителя и, соответственно, вызывают потребность в других товарах и услугах, определяя новые стратегии предприятия.

Технологические факторы – революционные технологические перемены и открытия последних десятилетий, например, производство с помощью роботов, проникновение в повседневную жизнь человека компьютеров, новые виды связи, транспорта, оружия и многое другое представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых менеджеры должны осознавать и оценивать [3].

Внутренние факторы являются зависимыми, и потому предприятия посредством влияния на эти факторы могут корректировать свою финансовую устойчивость.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции, оказываемых услуг, величина спроса на них;
- величина и структура издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру [1].

Степень влияния внутренних факторов на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии ожидаемого цикла, на которой в анализируемое время находится предприятие, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач предприятия может быть связана именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменения внутренней и внешней среды [4].

При внутреннем анализе осуществляется углубленное изучение причин изменения запасов и затрат, оборачиваемости текущих активов, наличия собственного оборотного капитала, а также резервов сокращения долгосрочных и текущих материальных активов, ускорения оборачиваемости средств, увеличения собственного оборотного капитала.

Определим на примере, предприятия ООО «Хлебозавод Восход» в г.Уфа тип финансовой устойчивости за 2016 год (табл.1). На сегодняшний момент наблюдается значительное ухудшение финансовой устойчивости, ООО «Хлебозавод Восход» в г. Уфа, что связано с сокращением величины источников формирования запасов и затрат: на 47 % уменьшились источники собственных средств и более чем на 61 % – краткосрочные кредиты и заемные средства. Вместе с тем запасы и затраты возросли более чем на 48 %. Все это привело к тому, что на конец года хлебозавод стал финансово неустойчивым предприятием.

Таблица 1

Расчет показателей определения типа финансовой устойчивости

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения	
			Абс.изм.,%	Относ.изм.,%
Источники собственных средств	5257	2787	-2470	-46,98
Основные средства и внеоборотные активы	3 336	3 418	82	2,46
Долгосрочные кредиты и заемные средства	-	-	0	0

Показатели	На начало года	На конец года	Изменения	
			Абс.изм.,%	Относ.изм.,%
Краткосрочные кредиты и заемные средства	1300	500	-800	-61,54
Дебиторская задолженность	3468	2288	-1180	-34,03
Кредиторская задолженность	2142	4909	2767	129,18
Наличие собственных оборотных средств	1921	-631	-2552	-132,85
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	1921	-631	-2552	-132,85
Общая величина основных источников формирования запасов	3221	2490	-731	-22,69
Общая величина запасов и затрат	1228	1828	600	48,86
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	693	-2459	-3152	-454,83
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	693	-2459	-3152	-454,83
Излишек (+), недостаток (-) общей величины источников формирования запасов и затрат	1993	662	-1331	-66,78
Тип финансовой устойчивости	Абсол.	Неуст.		

В табл. 2 приведены основные коэффициенты финансовой устойчивости предприятия ООО «Хлебозавод Восход» за 2016 год.

Таблица 2

Коэффициенты финансовой устойчивости [2]

Показатели	Предлаг. нормы	На нач. года	На конец года	Изменения	
				Абс.изм.,%	Отн.изм.,%
Ка	$\geq 0,6$	0,6	0,34	-0,26	-43,53
Кф.з	1,66	1,68	2,97	1,29	77,09
Км	$\geq 0,5$	0,37	-0,23	-0,59	-161,96
Ко	$> 0,1$	0,35	-0,13	-0,48	-137,05
Ко.з	$\geq 0,6-0,8$	1,56	-0,35	-1,91	-122,07
Кз/с	$< 1(0,7)$	0,68	1,97	1,29	191,05

Из таблицы видно, что на конец года финансовое состояние предприятия значительно ухудшилось: коэффициент автономии уменьшился более чем на 43 % и стал почти в 2 раза меньше предлагаемой нормы. Соответственно,

наблюдался рост коэффициента финансовой зависимости (на 77 %). Это говорит об уменьшении доли собственных средств в общей сумме средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности. Коэффициенты маневренности, обеспеченности собственными средствами, обеспеченности запасов и затрат собственными средствами приобретают отрицательные значения, поскольку на конец года источники собственных средств уменьшились на 46,98 % (см. табл. 1) по сравнению с началом года, что привело к сокращению величины собственных оборотных средств. Рост коэффициента соотношения собственных и привлеченных средств свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних источников, об утере финансовой устойчивости. Если значение этого коэффициента превышает единицу, то это свидетельствует о потере финансовой устойчивости и достижении ее критической точки. Таким образом, проанализировав коэффициенты финансовой устойчивости предприятия, можно сделать вывод о потере хлебозаводом финансовой устойчивости и усилении его финансовой зависимости от внешних источников финансирования [5].

По мнению Г. Ф. Графовой, описанный традиционный подход к анализу финансовых коэффициентов нарушает объективную оценку финансово-экономического состояния предприятия. Коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости рассчитываются на дату составления бухгалтерской отчетности, т. е. фиксируется лишь моментное финансовое состояние предприятия. Более объективным представляется расчет коэффициентов на основании средних значений строк бухгалтерского баланса, что позволит достигнуть не только единообразия подходов в расчете всех четырех групп финансовых показателей (поскольку коэффициенты рентабельности и деловой активности рассчитываются на основании именно средних данных бухгалтерской отчетности), но и большей значимости и объективности итоговых результатов при рейтинговой оценке финансово-экономического состояния предприятия [5].

Важным условием успешной деятельности предприятия является не только проведение анализа финансовой устойчивости, но и умение анализировать факторы, которые влияют на саму финансовую устойчивость предприятий, обладать гибкой структурой капитала и уметь организовывать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования, а также брать во внимание фазу экономического цикла, в которой находится экономика страны, этап жизненного цикла предприятия на момент исследования.

В заключение отметим, что в статье рассмотрен один из методов оценки финансовой устойчивости предприятия. Общую оценку финансовой устойчивости характеризует излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат. В результате расчета абсолютных показателей можно определить тип финансовой устойчивости предприятия. Более глубоким является анализ финансового состояния предприятия с помощью относительных коэффициентов. В настоящее время на страницах экономических журналов дискутируются вопросы о количестве коэффициентов, используемых в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Однако очевидно, что «спор о количестве показателей, которыми следует ограничиться, не может найти решения до тех пор, пока заинтересованные стороны не придут к убеждению, что показатели для оценки финансового состояния предприятия должны представлять собой не набор, а систему» [7, с. 32]. Расчет показателей финансовой устойчивости предприятия ООО «Хлебозавод Восход» показал, что данное предприятие финансово неустойчиво. Это вызвано сокращением к концу года собственного капитала и соответственно отсутствием собственных оборотных средств. В качестве источника финансирования хлебозавод использует краткосрочные заемные средства. Внешние кредитные источники, с одной стороны, нужны предприятию, особенно достаточно крупному. Но, с другой стороны, долгосрочные кредиты более выгодны, так как расширяют

возможности предприятия и практически не ограничивают его временным фактором. Проводя анализ финансовой устойчивости предприятия, необходимо помнить, что это лишь часть анализа финансового состояния предприятия. Для создания полной картины нужно провести расчет показателей ликвидности, платежеспособности, деловой активности, рентабельности. Финансовая устойчивость характеризует финансовое положение предприятия с позиции достаточности и эффективности использования собственного капитала. Показатели финансовой устойчивости вместе с показателями ликвидности характеризуют надежность фирмы. Если потеряна финансовая устойчивость, то вероятность банкротства высока, предприятие финансово несостоятельно.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бочаров, В. В. Комплексный финансовый анализ: учебное пособие/ В. В. Бочаров.– Питер: Ника-Центр, 2005. – 432с.
2. Bizkiev бизнес-журнал, «Финансовая устойчивость предприятия», <http://bizkiev.com/content/view/941>
3. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: учебное пособие для вузов. – М.: Инфра-М, 2010. – 415 с.
4. Кован С. Е. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства/ С. Е. Кован, Е. П. Кочетков// Экономический анализ: теория и практика. – 2009. № 15.
5. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций», утвержденные ФСФР России Приказом от 23 января 2001 г. № 16.
6. Скобкин С. С., учебное пособие, «Экономика гостиничного, ресторанного и туристического предприятия», Москва, 2009.
7. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 333 с.

Тахаутдинова С. С., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация: В данной статье исследованы вопросы управления рисками инвестиционных проектов в нефтедобывающей отрасли. Применены методы оценки экономической эффективности с учетом факторов риска с использованием анализа чувствительности и метода Монте-Карло.

Ключевые слова: инвестиционный проект, нефтедобывающая отрасль, рисковые факторы, анализ чувствительности, метод Монте-Карло, экономическая эффективность

Эффективность деятельности предприятия во многом зависит от того, насколько достоверно инвесторы предусматривают дальнейшее развитие

проекта. От того, насколько достоверно была оценена эффективность проекта инвестиций, какие возможные рисковые факторы были выявлены и какие инструменты их предотвращения были предусмотрены, зависит успешность функционирования проекта.

Этапом оценки эффективности является анализ имеющихся рисков проекта, который проводится при помощи анализа чувствительности [1]. Рассмотрим применение предлагаемого метода на примере проекта ПАО АНК «Башнефть» (Табл.1). Участок рассмотрен в целях приобретения лицензии на разработку месторождения. Показатели эффективности, определённые в финансово-экономической модели приведены в табл.1.

Таблица 1

Финансово - экономические показатели проекта

Наименование показателя	Ед. изм.	Значения за период 2018-2027 гг.
Сценарные условия		
Цена Brent	\$/bbl	85
Ставка дисконтирования	%	14,2
Экономические показатели		
Добыча нефти	млн.т.	61,2
Выручка	млн.руб.	871000
Коммерческие расходы	млн.руб.	71305
Экспортная пошлина	млн.руб.	329049
НДПИ	млн.руб.	159895
Налог на имущество	млн.руб.	13771
ОРЕХ (в реальных ценах)	млн.руб.	81104
ЕВИТДА	млн.руб.	215874
Налог на прибыль	млн.руб.	7668
Чистая прибыль	млн.руб.	37107
Операционный денежный поток	млн.руб.	208207
CAPEX (в реальных ценах)	млн.руб.	177917
IRR	%	31,84
NPV	млн.руб.	119 191,31
Дисконтированный срок окупаемости	год	8,32

Анализ чувствительности проекта показывает, что он больше всего чувствителен к изменениям объёма добычи углеводородов и цены нефти (рис.2), что можно заметить по углу наклона прямой.

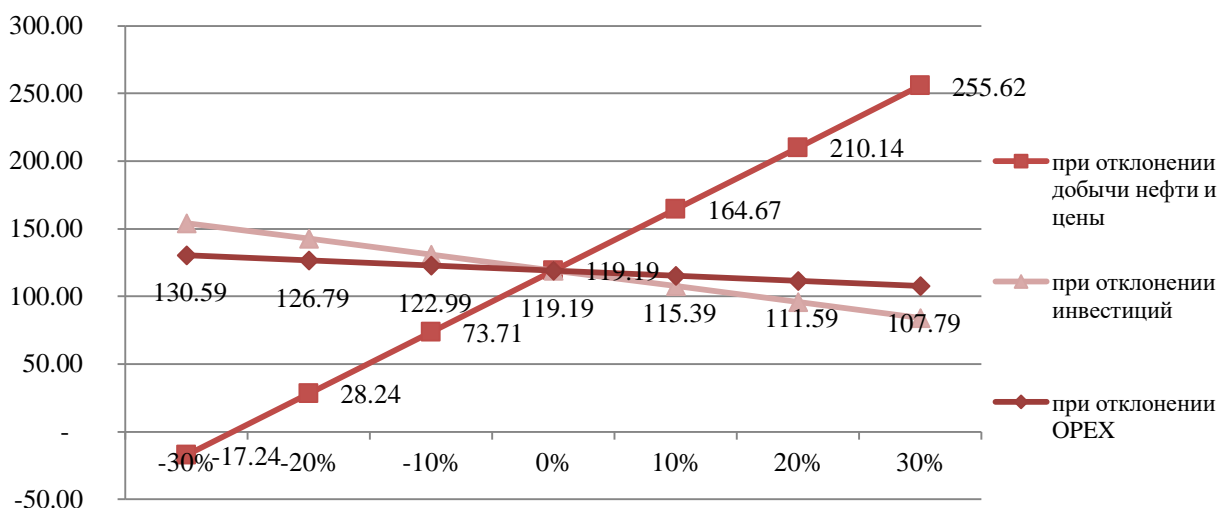


Рис. 2. Чистый дисконтированный доход проекта (NPV) при отклонении цены, инвестиций, OPEX

Риски, не попадающие под критерий приемлемых для компании (такие риски или вероятность потерь, которую компания может принять), учитывают с помощью статистического моделирования по методу Монте-Карло.

Таблица 2

Результат "описательной статистики"

№	Среднее	101067,2
1	Стандартная ошибка	26915,1
2	Стандартное отклонение	147420,1
3	Асимметричность	0,117071
4	Медиана	112157,5
5	Эксцесс	-0,41301
6	Дисперсия выборки	21732683317,86
7	Интервал	593095,3
8	Минимум	-191632
9	Максимум	401463,6
10	Сумма	3032016
11	Уровень надежности(95,0%)	55047,57

Расчет по методу Монте-Карло произведём в Microsoft Excel. Исходные данные возьмем из нашего проекта. Для оценки риска инвестиционного проекта необходимо выполнить экономико-статистический анализ результатов имитации (Табл.2).

Метод Монте-Карло показывает:

- максимальное значение NPV равняется 401463,6 млн. руб.;

- минимальное значение NPV - 191632 млн. руб.;
- среднее значение NPV равняется 101067,2 млн. руб.;
- медиана – это значение выборки, которая делит все значения NPV пополам и она равна 112157,5;

Исходя из результатов данного метода, можно сделать вывод, что инвестиционный проект имеет большой риск.

Этапом важным для процесса исследования результатов имитационного моделирования на практике является поиск зависимостей между главными параметрами.

Связь между показателями денежный поток и NPV совпадают, между ними существует сильная корреляционная связь, которая близка к функциональной. Дальнейшие расчеты в таблице показали, что коэффициент корреляции между функциями *NCF* и *NPV* оказалась равной 1 (Табл.3).

Таблица 3

Корреляция между ключевыми параметрами

Показатель	Цена нефти	Добыча нефти	Выручка	Переменные затраты	Денежный поток	NPV
Цена нефти	1					
Добыча нефти	-0,35	1				
Выручка	0,25	0,93	1			
Переменные затраты	-0,10	-0,11	0,21	1,00		
Денежный поток	0,66	0,90	1,00	0,25	1	
NPV	0,57	0,95	1,00	-0,02	1	1

Метод анализа чувствительности прост в расчете, что является его преимуществом. Но при этом метод имеет недостаток, которым является его однофакторность, приводящее к тому, что не учитывается возможная совокупность воздействия факторов [2]. Метод «Монте-Карло» дает возможность исключения однофакторности и получения дисперсионной оценки интервала значений, в котором будет находиться ожидаемый финансовый результат. Основным недостатком данного метода является требующийся большой объем информации, выборки для получения достоверного результата.

Возможность представления расчетов в виде графика, позволяет точно оценить рискованность проекта. Проект очень чувствителен к влиянию рисков, связанных с добычей нефтепродуктов, и к росту цены нефти.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Атапина Н. В. Сравнительный анализ оценки рисков и подходов к организации риск-менеджмента/ Н. В.Атапина // Молодой ученый. - 2013. - № 5. - С.235-243
2. Гончаров Д. С. Комплексный подход к управлению рисками для российских компаний/ Д. С.Гончаров. - М.: Вершина, 2008. - 224 с.
3. Нугманова Э. Ф., Филиппова Ю. В. Управление финансовыми рисками на предприятии/ Э. Ф. Нугманова, Ю. В.Филиппова: сб. науч. тр./ под общ.ред. И.Р. Коцегуловой – Уфа: РИК УГАТУ, 2017. – 247 с.

Фатихова Э. Ф., Филиппова Ю. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РИСКА ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: На сегодняшний день большую актуальность в экономике играет задача исследования конкретного удобного инструментария управления финансовыми рисками на предприятии. Умение рассчитать и оценить риск — важная часть риск-менеджмента конкретного предприятия. В статье проанализирована сущность и разновидности моделей оценки риска, предложена сравнительная характеристика моделей, апробирована одна из моделей применительно к предприятиям нефтегазодобывающей отрасли.

Ключевые слова: финансовая несостоятельность, комплексный финансовый риск, сравнительная характеристика моделей, рейтинговые модели оценки риска банкротства.

Качественная оценка и прогнозирование риска сводится в сопоставлении уровня приемлемости с уровнем рискованности. Методы оценки рисков должны отвечать следующим требованиям:

- достоверность и объективность заключений;
- точность;
- экономическая целесообразность.

На выбор того или иного метода оценки рисков могут влиять: вероятность количественной и качественной оценки, простота и легкость расчётов, вероятность оценки в динамике, а так же доступность информации.

Оценку и анализ финансовых рисков предприятий необходимо начать с комплексной оценки финансового риска. На сегодняшний день существует множество различных модели и методов оценки финансового риска.

Среди имеющихся наиболее известные следующие модели:

- модели комплексной балльной оценки финансового состояния предприятия;
- моделей рейтингового финансового анализа;
- дискриминантные факторные модели прогнозирования риска банкротства.

Для выбора наиболее приемлемой методики оценки совокупного финансового риска на предприятиях нефтесервиса, используем следующие признаки для сравнения:

- простота расчетов;
- комплексный характер;
- возможность прогнозирования;
- учет отраслевого фактора.

Если рассматривать риск как изменяющийся и динамический аспект деятельности предприятия, то целесообразно установить соответствует ли метод определенным критериям. В таблице 1 представлена сравнительная характеристика моделей оценки комплексного финансового риска предприятия.

Таблица 4

Сравнительная характеристика моделей

Критерии	Рейтинговые модели оценки	Балльные модели оценки	Дискриминантные модели оценки
Простота расчетов	+	-	+
Комплексный характер	+	+	+
Возможность прогнозировать	-	-	+
Учет специфики отрасли	-	-	+

Как видно из таблицы 1 все эти методы оценки являются подходящими для оценки совокупного финансового риска нефтесервисного предприятия,

но наиболее оптимальным методом оценки совокупного являются дискриминантные модели. Их применение позволяет не только оценить финансовое положение организации, но и выявить наступления банкротства, а также учесть их отраслевую принадлежность.

В качестве эмпирической базы были взяты предприятия по разведке и добыче нефти, которые входят в структуру ПАО АНК «Башнефть»: ООО «Башнефть-Добыча», ООО «Башнефть-Полюс», ООО «Соровскнефть», ООО «БашНИПИнефть».

В данной работе предлагается рассмотреть основную наиболее популярную рейтинговую модель Р. С. Сайфулиной и Г. Г. Кадыковой [1], использующая рейтинговое число для оценки риска банкротства. Формула расчёта представлена на рисунке 1:

$$Z = 2K_{обес} + 0,1K_{тл} + 0,45K_{рр} + 0,08K_{об} + K_{рск}; \quad (1)$$

где: $K_{обес}$ - коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{тл}$ - коэффициент текущей ликвидности;

$K_{рр}$ – коэффициент рентабельности реализации продукции;

$K_{об}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_{рск}$ – коэффициент рентабельности собственного капитала.

Если подставить в имеющуюся модель значения коэффициентов по конкретной организации, можно определить вероятность наступления банкротства. В таблице 2 представлены расчёты по модели Р. С. Сайфулиной и Г. Г. Кадыковой.

Таблица 5

Результаты расчётов модели Р. С. Сайфулиной и Г. Г. Кадыковой

Компании	2012	2013	2014	2015
ООО "Банефть-Добыча"	17,920	3,301	10,210	8,732
ООО "Башнефть-Полюс"	9,698	-25,926	293,023	-78,891
ООО "Соровскнефть"	15,739	-48,854	-23,489	1,988
ООО "БашНИПИнефть"	5,603	1,876	5,597	8,649

Удовлетворительное финансовое состояние можно признать при условии, что у исследуемой организации значение рейтингового числа равно единице,

то есть, финансовые коэффициенты соответствуют их минимальным нормативам. Предприятия, рейтинговое число которых менее единицы, характеризуются как имеющие неудовлетворительное финансовое состояние [2].

Результаты расчётов модели свидетельствуют о том, что финансовое состояние вышеперечисленных предприятий следует признать как удовлетворительное. Однако стоит обратить внимание на организации ООО "Башнефть-Полюс" и ООО "Соровскнефть", расчёты показывают критическое состояние этих объектов, однозначно не возможно твердить о банкротстве и несостоятельности организаций. Для более детального подтверждения необходимо оценить эти же предприятия по иным методикам и сделать соответствующие выводы.

На сегодняшний день в экономических источниках существует множество методик прогнозирования банкротства многофакторных моделей, разработанных как отечественными, так и зарубежными авторами. На практике оценка вероятности банкротства финансово-экономической деятельности зарубежных компаний наиболее широко применяются модели Э. Альтмана, У. Бивера, Лиса, Таффлера, Спрингейта

Таким образом, прогнозирование и оценка риска финансовой несостоятельности позволяет максимально комплексно определить финансовое состояние организации за прошедшие периоды и на настоящий момент, а так же спрогнозировать будущие показатели компании. Финансовый анализ показал неустойчивое положение некоторых компаний, а также вероятность банкротства в будущих периодах.

Компаниям ООО "Башнефть-Полюс" и ООО "Соровскнефть" следует изменить структуру своего капитала. Грамотный выбор структуры капитала увеличивает инвестиционную привлекательность, снижает финансовые риски, связанные с банкротством, повышает прибыльность организации, что положительно влияет на стоимость компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пилипенко, М. В. Методики рейтинговых оценок предприятий поотрасли / В сб. науч. трудов «Корпоративные финансы: теория, методология, практика» / М. В. Пилипенко, И. В. Булава. – М.: Научные технологии, 2013. – 264с.
2. Федорова, Е. А. Модели прогнозирования банкротства: особенности российских предприятий / Е. А. Федорова, Е. В. Гиленко // Проблемы прогнозирования. – 2013. – №2.
3. Г.В.Чернова, А.А. Кудрявцев. Управление рисками: учебное пособие.- М.:Прспект 2008.- 160с.

Хасанов М. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

НАПРАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ (ОРГАНИЗАЦИИ) ПРИ ПРИНЯТИИ РЕШЕНИЯ О ВЫДАЧЕ КРЕДИТА

Аннотация: Рассматриваются основы построения системы экономических, оценочных показателей предприятий и организаций при рассмотрении кредитными организациями их заявок на выделение кредита и представление ими соответствующих расчетных, отчетных данных для обоснования запрашиваемых объемов кредита, цели. Также отражены направления построения оценочной деятельности кредитных организаций и обеспечения выполнения требований Банка России по обеспечению кредита, уровня принимаемого риска. *Ключевые слова:* кредит, риск, оценка, экономические показатели, оценочные показатели, риск, обеспечение.

Основные экономические показатели представляемые предприятиями, организациями, как обоснование заявки на получение кредита являются, как инструмент управления и создают кредитной организации возможность оценивать результаты их производственной деятельности за последний период времени и одновременно раскрывать возникающие перед ними проблемы и риски. Но вместе с тем из-за большого потока заявок от клиентов и ограниченностью отведенного времени на их рассмотрение возможности кредитных организаций заниматься на постоянной основе оценкой итоговых показателей деятельности, отчетных материалов предприятий и организаций крайне ограничены.

Для принятия обоснованных решений по выделению кредита по представленным заявкам и снижению возникающего риска необходимо преодолеть нежелание предприятий и организаций представлять всю обосновывающую информацию. Данную проблему в определенной мере

позволяют решить получение данных от бюро кредитных историй по ранее полученным данным клиентом кредитам. В связи с происходящими в возрастающих объемах банкротствами организаций, предприятий, особенно малых и возрастание уровня кредитного риска кредитные организации вынуждены перестраивать свои критерии оценки надежности и кредитоспособности своих клиентов [1]. При этом для кредитной организации становятся необходимыми по обслуживаемым организациям и предприятиям получать для оценки их кредитоспособности дополнительно сведения, данные о положении их на рынке, о конкурентоспособности, об уровне спроса на производимую продукцию, об их связях, о качестве управления в них и т.д.

Выполненный анализ основных экономических показателей по представленным материалам, отчетным данным по результатам деятельности организаций и предприятий позволяет как их руководству, так и кредитной организации предугадать в определенной мере возникающие кризисные тенденции на ранней стадии их возникновения и своевременно принять необходимые меры против них. А возникающие зачастую риски банкротства клиентов - предприятий и организаций свидетельствуют, действительно ли данный набор показателей отражает и позволяет ли оценить кредитной организации действительное финансовое состояние организации или предприятия для принятия решения кредитной организацией и запрашиваемого им размера кредита [2].

Крайне сложно в этом процессе прогнозировать наиболее точно, возникающие факторы, способствующие или приводящие к кризисному развитию без учета финансовой базы предприятия или организации, или недостаточные обоснования по реализации производимой продукции, оценки роста получаемых доходов, прибыли. Также в представляемых организациями или предприятиями материалах, обоснованиях зачастую не учитываются требования рынка и состояние конкуренции по производимым видам продукции.

Отрицательное влияние на производимую оценку кредитной организации по клиентам - организациям или предприятиям оказывает также постоянное наличие у них высоких издержек производства по сравнению с аналогичными производителями и их большая зависимость от отдельных клиентов. Наличие таких факторов, особенно по постоянным клиентам кредитной организации, требует совершенствования кредитной организацией применяемой системы оценочных показателей, направленных на решение конкретных проблем.

Для выявления и недопуска кризисных явлений по клиентам - организациям и предприятиям одних только основных оценочных показателей недостаточно. При этом важно также чтобы кредитная организация и предприятие или организация правильно и одинаково трактовали основные оценочные показатели, а иногда зачастую они по-разному воспринимают и оценивают возникающую ситуацию для оценки.

Организации и предприятия – клиенты в свои преимущества и оценку включают перспективы развития, связанные с освоением производства новых видов продукции, налаживанием отношений с новыми партнерами или новых каналов реализации производимой продукции. А кредитная организация делает больше внимания на оценку итогов развития организации или предприятия за прошедшие периоды и сопровождающие здесь риски и делает на основе основных показателей соответствующую оценку, чтобы раньше успеть принять необходимые меры в случае возникновения кредитного риска и обеспечить возврат выданного кредита.

Основные показатели хозяйственной деятельности организации или предприятия, применяемые при начислении процентов, ориентируются на такие статистические блоки данных, как общая производительность (то есть объем выпуска продукции), создание новой стоимости, баланс движения наличных денежных средств и образовавшаяся фактическая задолженность. Таким образом, для отдельных функциональных подразделений организации или предприятия должны быть определены специфические, характеризующие их деятельность особые показатели, служащие основой для оценки

их деятельности и также определяющие общие показатели работы организации или предприятия и являющиеся основой для осуществления управления их деятельностью.

Общими показателями значимыми для оценки деятельности подразделений организации или предприятия должны быть:

- для служб маркетинга и подразделений осуществляющих сбыт производимой продукции: динамика поступающих объемов заказов как показатель изменения тенденций рыночной конъюнктуры; показатели рентабельности по обороту продукции, доля оборота приходящегося на одного занятого данным видом деятельности; доля расходов на сбыт продукции в общем объеме расходов и тенденции их изменения; средние сроки, на которые представляются коммерческие кредиты (отсрочка) предоставляемые своим клиентам и контрагентам; состояние соблюдения платежной дисциплины по контрагентам и клиентам; доля расходов на послепродажное обслуживание реализованной продукции; складывающийся оборот капитала в целом; формирование портфеля заказов по месяцам;

- для снабженческих и складских подразделений: обеспеченность производственной программы сырьем и требуемыми материалами; объем расходов на сырье и материалы и доля их в общих объемах расходов, тенденции их изменения, объем расходов приходящегося в расчете на одного занятого данным видом деятельности; своевременность закупок требуемого сырья и материалов и доля невыполненных договоров по закупкам; сроки предоставленных контрагентам и клиентам коммерческих кредитов; удельный вес расходов на хранение на складе сырья, материалов и готовой продукции и объемы созданных запасов;

- для структур, осуществляющие производственные процессы: уровень производительности труда, удельный вес расходов на заработную плату в общем объеме затрат и в себестоимости продукции, норма выработки в единицу рабочего времени, мощность и уровень загруженности оборудования, доля бракованной продукции, удельный вес расходов

на изготовление продукции в общих затратах, соотношение производительности труда и заработной платы;

- для финансовой деятельности: рентабельность всего капитала, рентабельность собственного капитала, скорость оборота всего капитала, уровень оснащенностью машинами и оборудованием, динамика задолженности, уровень самофинансирования, ликвидность предприятия или организации, рентабельность оборота, баланс движения наличных средств и тенденции их изменения.

Показатели хозяйственной деятельности предприятия или организации и их развития, подкрепленные соответствующими отчетными материалами, или бизнес – планом имеют важное значение, представленные кредитной организации имеют важное значение для осуществления анализа и оценки кредитоспособности заемщика при принятии решения о выделении кредита. Для составления такого обоснующего материала предприятие или организация руководствуются данными бухгалтерского учета, а кредитная организация такой информацией не располагает и в основном опирается на данные годовых отчетов, а также предоставляемой предприятием другой документации, как промежуточные балансы, выполненному экономическому анализу, имущественному статусу, инвестиционным и финансовым планам и т.д.

Особое внимание необходимо уделить кредитной организации при оценке экономических показателей предприятия или организации анализу таких основных его показателей хозяйственной деятельности:

- рентабельности предприятия или организации по обороту, то есть оценить доходность;

- движение наличных денежных средств или денежные потоки и оценка исходя из этого способности самофинансирования и погашения возникающих объемов задолженности;

- рентабельности предприятия или организации и оценка на этой основе способности к развитию;

- удельный вес расходов на заработную плату, то есть оценка трудоемкости производства;

- доля расходов на сырье и материалы в формировании валового продукта, то есть оценка объема собственного производства и объема размещенных заказов на изготовление продукции;

- доля расходов на списание, как бросовых и оценка с их учетом уровня доходности;

- доля расходов на уплату процентов, оценка уровня задолженности и их погашения.

Особое внимание уделяется при оценке уровню обеспеченности предприятия или организации собственными средствами, для этого необходимо рассматривать такие важные показатели как:

- оборот совокупного капитала, то есть для оценки рисков инвестирования в основной и оборотный капитал предприятия или организации;

- фондоемкость для оценки возможности капитального строительства для расширения производства;

- удельный вес оборотного капитала в стоимости выпускаемой продукции для осуществления оценки структуры ассортимента выпускаемой продукции и затрат времени на изготовление продукции;

- время хранения на складе запасов сырья и готовой продукции на складе для оценки объемов имеющихся запасов сырья и ликвидности предприятия или организации;

- сроки и объемы дебиторской задолженности для оценки состояния исполнения обязательств и соразмерности объема дебиторской задолженности.

При оценке финансового положения предприятия или организации необходимо опираться на следующие показатели:

- динамика изменения уровня задолженности, то есть оценка уровня задолженности;

- удельный вес собственных средств в финансировании капитальных вложений, то есть финансовая устойчивость и возможности осуществления капитального строительства;

-обеспечение источников капитальных вложений для оценки финансовой устойчивости;

-сроки имеющейся кредиторской задолженности для оценки уровня ликвидности и обеспечения финансированием;

- удельный вес самофинансирования – для оценки способности к самофинансированию.

А при рассмотрении заявок вновь создаваемого предприятия или организации кроме этого тщательно анализируются его бизнес- план, заключенные контракты или договора на поставку необходимого сырья и материалов, готовой продукции и уровень спроса на рынке на продукцию, которая будет поставляться создаваемым предприятием или организацией [3].

Поэтому кредитные организации по каждому предприятию- заказчику составляют прогноз развития, в том числе и платежной несостоятельности, чтобы своевременно выявить риски, симптомы кризиса предприятия или организации и учитывать их при предоставлении кредита. В настоящее время кредитные организации проявляют большой интерес к кредитованию предприятия или организации, но для этого им необходимо строго выполнять требования Центрального банка Российской Федерации по принимаемым рискам и обоснованным основанием для получения стабильного дохода.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Павлов А. В. Основы организации безопасности банков. М. Академия.2010. 256.
- 2.Шапкин А. С., Шапкин В. А. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций- 9-ое изд. –М.: ООО «ИТК и К», 2013-544 с.
- 3.Шустер Л. Управление банковскими рисками// Проблемы теории и практики управления.- 1993-№4- 99с.

Юртова А. А., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ВЛИЯНИЯ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ НА ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В данной статье рассматривается современное состояние туристической отрасли России, ее влияние на экономику на примере Республики Башкортостан. Для анализа взяты показатели, опубликованные на официальных сайтах Башкортостанстата, Федеральной службы государственной статистики, а также Представительства МИД Российской Федерации в г. Уфе. Автор проводит анализ влияния развития туристической отрасли на экономику региона на основании представленных данных.

Ключевые слова: состояние туристической отрасли, экономика региона, проблемы и перспективы развития внутреннего туризма.

Основу экономики абсолютно любой страны, государства составляют финансы. Однако собственных источников финансирования и пополнения казны государством недостаточно для нормального функционирования, как государственного аппарата, так и всех секторов экономики [1].

Основную массу денежных средств, находящуюся в государственном бюджете составляют средства, полученные от налогоплательщиков и от наиболее прибыльных и перспективных отраслей экономики. К одной из таких отраслей относится туризм.

В современном мире туризм - это бизнес, приносящий неплохой доход его владельцу и, как следствие, государству в виде налоговых отчислений.

Поэтому важно обратить внимание на проблемы, существующие в данной отрасли экономики с целью еще большего повышения уровня доходности. Грамотно организованный туристический бизнес, ориентированный на клиента повысит спрос на предлагаемые услуги. Туризм оказывает влияние не только на состояние государства в целом, но и на его составные части - регионы, субъекты. Зачастую наблюдается взаимное влияние состояния туристической индустрии в масштабах государства на состояние туристической индустрии регионального уровня и наоборот. Внутренний туризм в последнее время набирает обороты.

Анализируя состояние финансов, находящихся в личном пользовании, сбережении и накоплении населения, можно говорить о том, что нынешнее

экономическое положение граждан не предоставляет им возможности совершать выездной туризм.

Не оправившиеся от кризиса предприятия, не в состоянии оплачивать труд своих сотрудников на уровне, достаточном для совершения сбережений с целью туризма.

Немалую роль в этом вопросе играет также и курс валют: доллара и евро, которые в последние несколько лет держат довольно высокую планку. А ведь именно эта валюта является "ходовой" в сфере туризма. Отталкиваясь от ее курса, формируется стоимость продаваемой услуги. Логично предположить, что вышеуказанное является доказательством того, что пришло время обратить внимание на развитие внутреннего туризма. Отсутствие колебаний курса, потерь при конвертации денег являются плюсами выбора внутреннего туризма [2].

При наиболее детальном рассмотрении данного предложения возникает вопрос стоимости услуги внутреннего туризма.

Туризм - это тот вид бизнеса, который имеет долгий срок окупаемости и помимо прочего, не следует забывать о расходах на его содержание: ремонт и поддержание на должном уровне состояния используемых основных средств. Именно эти факторы и обуславливают достаточно высокую стоимость туристических услуг.

Отсутствие интереса к внутреннему туризму можно объяснить и вполне субъективными факторами: это ошибки со стороны туристических агентов, оставляющих без внимания такой важный аспект, как реклама. Ведь всем известно, что реклама - двигатель торговли. Недостаточная освещенность населения и низкий интерес инвесторов обусловлены как раз таки отсутствием информации.

Затрагивая тему внутри российского туризма нельзя обойти стороной один из перспективных регионов России, Республику Башкортостан.

Он стал известным благодаря мероприятию политического значения международного уровня - проведенным саммитам ШОС и БРИКС (дата

проведения 8-9 июля 2015 года). На сегодняшний день, Башкортостан является регионом, который обладает уникальными природными ресурсами, позволяющими использовать их в реализации программы по продвижению внутреннего туризма: это горные реки и хребты, неповторимое бортническое хозяйство, кумысолечение, целебные грязи и источники, леса девственной природы.

На территории республики расположено большое количество здравниц и санаториев.

После саммитов ШОС и БРИКС стал активно развиваться деловой туризм. Бизнесмены с самых разных уголков планеты посещают республику с целью реализации совместных бизнес - проектов. Это, конечно же, является положительным моментом, обеспечивающим приток денежных средств в бюджет Республики. Причем, стоит отметить, что это, отнюдь не заимствования у иностранных частных инвесторов, а партнерство на равных взаимовыгодных условиях [3].

Отдельное внимание следует уделить медицинскому туризму.

Как отмечалось выше, в Башкирии большое количество здравниц, использующих в своей деятельности только натуральные средства лечения и восстановления здоровья. Следует обратить наиболее пристальное внимание на данный род деятельности. Ведь сегодня на пике популярности находится культ здорового тела, который все более вытесняет приевшийся всем пляжный отдых с его системой "все включено".

Этим и стоит воспользоваться, благо все ресурсы, необходимые для этих целей имеются. Часть этих денег будет использована в социальной сфере, сфере здравоохранения и образования.

Кроме того, развитие туризма привлечет туристов соседних регионов, которые не могут похвастаться такими уникальными природными ресурсами и, как следствие, привлечет дополнительные денежные средства в республику.

Помимо того, что развитие внутреннего туризма привлечет дополнительные влияния денежных средств в бюджет, с помощью данного

рода деятельности появляется возможность решить проблемы и социального характера.

К таким проблемам, к примеру, можно отнести безработицу, низкий уровень оснащенности отдаленных районов, на территории которых и находятся объекты потенциального туризма, средствами коммуникаций, непригодной для использования или отсутствующей транспортной инфраструктуры и центров досуга [4].

Открытие и функционирование объектов туристической индустрии позволит создать новые рабочие места. А необходимость наличия объектов коммуникаций дорожных сооружений решит проблему оснащенности районов.

На сегодняшний день инвесторов, желающих вложить свои сбережения в туристический бизнес не так много, как хотелось бы. Не стоит забывать также и о качестве предоставляемых услуг, необходимых для поддержания конкурентоспособного бизнеса.

Государство финансирует в данную отрасль экономики еще и потому, что в государстве должен существовать данный сектор, частные инвесторы же в основном вкладывают имеющиеся накопления в свой бизнес.

Таблица 1

Инвестируемые денежные вложения в «Средства размещения и мест общественного питания» в млрд. руб. согласно данным, представленным Росстатом по годам [5]

Сфера деятельности	№	Год	Показатель
Инвестиции в сферу общественного питания	1	2004	9,3
	2	2005	10,8
	3	2006	11,8
	4	2007	8,9
	5	2008	9,9
	6	2009	12,9
	7	2010	19,3
	8	2011	33,0
	9	2012	39,9
	10	2013	38,7
	11	2014	46,9
	12	2015	55,6
	13	2016	54,5

Проанализировав данные таблицы 1, видно, что с каждым годом инвестиции в сферу туризма возрастают, не смотря на некоторые неблагоприятные аспекты в виде кризиса. Своего пика инвестиции достигли к 2015 году, 2016 год же показал незначительный спад инвестиций.

Возвращаясь к вопросу о роли курса валют в функционировании сектора туризма, нельзя не отметить тот факт, что вследствие низкого уровня курса рубля по отношению к иностранной валюте, было привлечено большое количество иностранных туристов, для которых стоимость услуг вследствие вышеизложенного, была невелика.

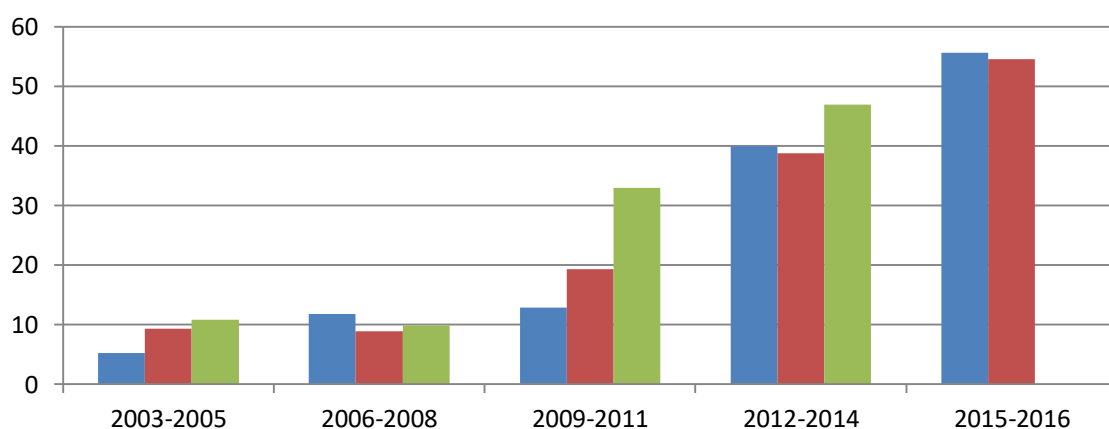


Рис. 1. Объем инвестиций в туризм 2003-2016 гг.

Этот факт также следует рассматривать как положительный эффект для регионального бюджета и страны в целом.

Развитие туристической деятельности республики значительно повышает экономический потенциал региона, так как в деятельность вовлечены такие природные ресурсы, которые не могут быть использованы в другой деятельности, например, памятники архитектуры, объекты религиозного наследия и т.п.

Основными проблемами, мешающими нормальному развитию туризма в Башкортостане и влиянию дополнительных денежных средств в бюджет от данного вида деятельности являются:

- отсутствие четко выработанной стратегии в области туризма

- плохая или недостаточно пригодная транспортная инфраструктура;
- недооцененность органами местной власти значения туристической деятельности в системе формирования государственного бюджета, в том числе местного бюджета.

Для решения данных проблем необходимо усовершенствовать нормативно-правовую базу, затрагивающую вопросы деятельности организаций, оказывающих услуги туристического характера, начать активно продвигать внутренний туризм с помощью участия в международных выставках, привлекать зарубежные СМИ для освещения данной темы, распространять рекламные буклеты с целью привлечения потенциальных потребителей услуги и потенциальных инвесторов.

Говоря, о влиянии туризма на экономику региона следует помнить о том, что денежные средства, которые туристы тратят в путешествиях - это прибыль организаций, оказывающий туристические услуги, для государства это также доход, представленный в виде налоговых платежей в бюджет региона.

Помимо этого, туристические предприятия тратят вырученные деньги на покупку каких-либо товаров и оплату услуг внутри региона.

Подводя итог данной статьи, необходимо отметить важность использования мирового опыта становления внутреннего туризма с достигнутым положительным эффектом для региональной экономики.

Желаемый результат состояния бюджета региона за счет доходов от туризма будет достигнут лишь при верно выбранном пути реализации мероприятий по организации внутреннего туризма.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Квартальнов В. А. Туризм: учебник для вузов/ В.А. Квартальнов; Российская международная академия туризма.-М.: «Финансы и статистика», 2015.-320 с.
2. Савельев Ю. В. Экономика и стратегия развития туризма в регионе: аналитическая база, современные требования и подходы: коллективная монография/ Ю.В. Савельев, Е. Г. Немкович. -Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2014. - 143 с.
3. Официальный сайт Представительства МИД РФ в г.Уфе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ufa.mid.ru>.

4. Официальный сайт Башкортостанстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bashstat.gks.ru>.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

3. ФИНАНСЫ

Абзалова Р. И., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В данной статье рассматриваются состояние перспективы развития конкуренции на рынке жилищного строительства.

Ключевые слова: конкуренция, жилищное строительство, монополия.

Актуальность решения комплекса проблем в сфере развития жилищного строительства объясняется тем, что, несмотря на создание в Российской Федерации основ функционирования рынка недвижимости, приобрести жилье с использованием рыночных механизмов на сегодняшний день способен ограниченный круг семей с уровнем доходов выше среднего. В связи с этим, в настоящее время в числе первоочередных задач социально-экономического развития стоит задача формирования рынка доступного жилья путем создания условий для конкуренции на рынке жилищного строительства [1].

В сфере жилищного строительства сохранены позитивные тенденции. В 2015 году введено 2 млн. 690 тыс. кв.м. жилья, что на 1,5% выше уровня 2014 года. По данному показателю Республика Башкортостан уже третий год подряд занимает 1 место среди регионов Приволжского федерального округа и 6 место по Российской Федерации. Обеспеченность жильем на одного жителя увеличилась с 23,7 до 24,4 кв.м., что выше среднего российского уровня, однако это 48 показатель среди регионов России.

Основными барьерами входа на рынок жилищного строительства являются: затягивание сроков получения исходно разрешительной документации на строительство, отсутствие в открытом доступе

информацию перспективных земельных участках, планируемых к предоставлению в целях жилищного строительства, отсутствие сформированных земельных участков под строительство, недостаточная координация взаимодействия между участниками градостроительного процесса [3].

В 2015 году введено в действие 306,4 тыс. зданий (в 2014 году 304,2 тыс.) (рис. 1) [2].

Из числа введенных в действие в 2015 году зданий 93,4% составляют здания жилого назначения (в 2014 году – 93,0%). Как видно в сегменте жилищного строительства наблюдается более благоприятная ситуация, нежели во всей отрасли в целом.

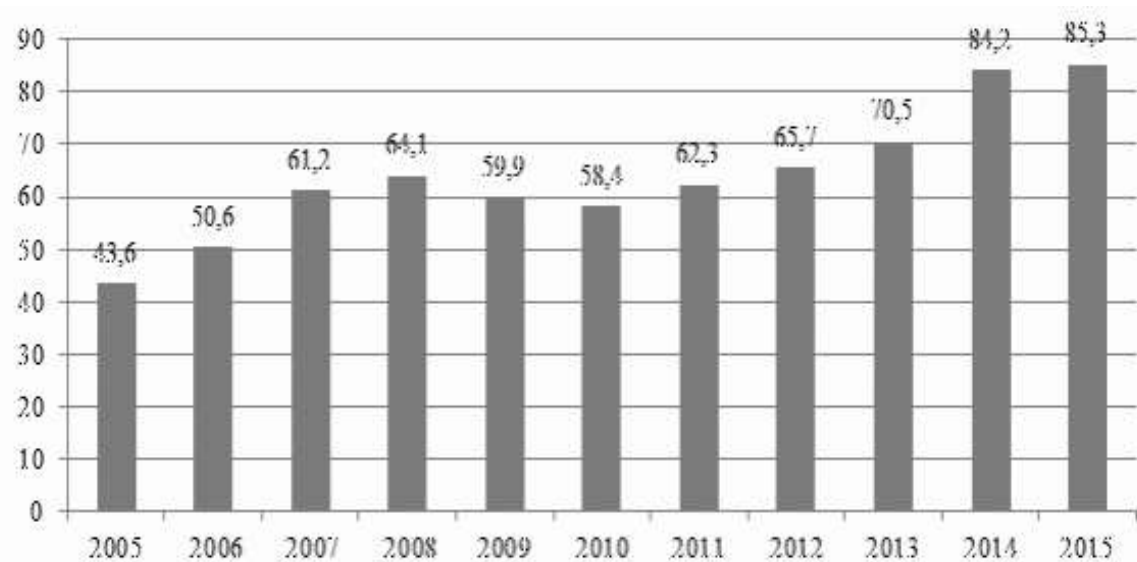


Рис. 1. Динамика ввода в действие жилых домов в Российской Федерации, 2005-2015 гг., млн. кв. м жилья

Согласно опубликованным данным Росстата, с января по декабрь 2015 года во всех регионах страны было возведено около 85,3 млн. кв. м жилья, что лишь на 1,3% больше показателя за аналогичный период прошлого года.

Так, согласно данным Минстроя, в 2014 году в России было введено около 81 млн. кв. м жилой недвижимости, по оценке Росстата, - 84,2 млн. кв. м. Достигнут максимальный результат за всю историю статистических наблюдений, включая советский период.

О снижении или повышении интенсивности конкуренции с определенной долей уверенности можно сказать в отношении 20 регионов (рис. 2).

Национальное объединение застройщиков жилья совместно с Единым реестром составили рейтинг застройщиков жилья по объему текущего жилищного строительства в Башкирии по состоянию на май 2016 года (рис. 3).

Эксперты проанализировали проектные декларации и сайты застройщиков. Всего были рассмотрены проектные декларации 361 многоквартирного дома, строящегося в республике с привлечением средств граждан. Общее количество строящихся в этих домах квартир - 39 641. Среднее количество квартир в одном доме в Башкирии – 109. Это ниже, чем по России в целом (151) и ПФО (122). 50% домов в Башкирии строится из кирпича [6].

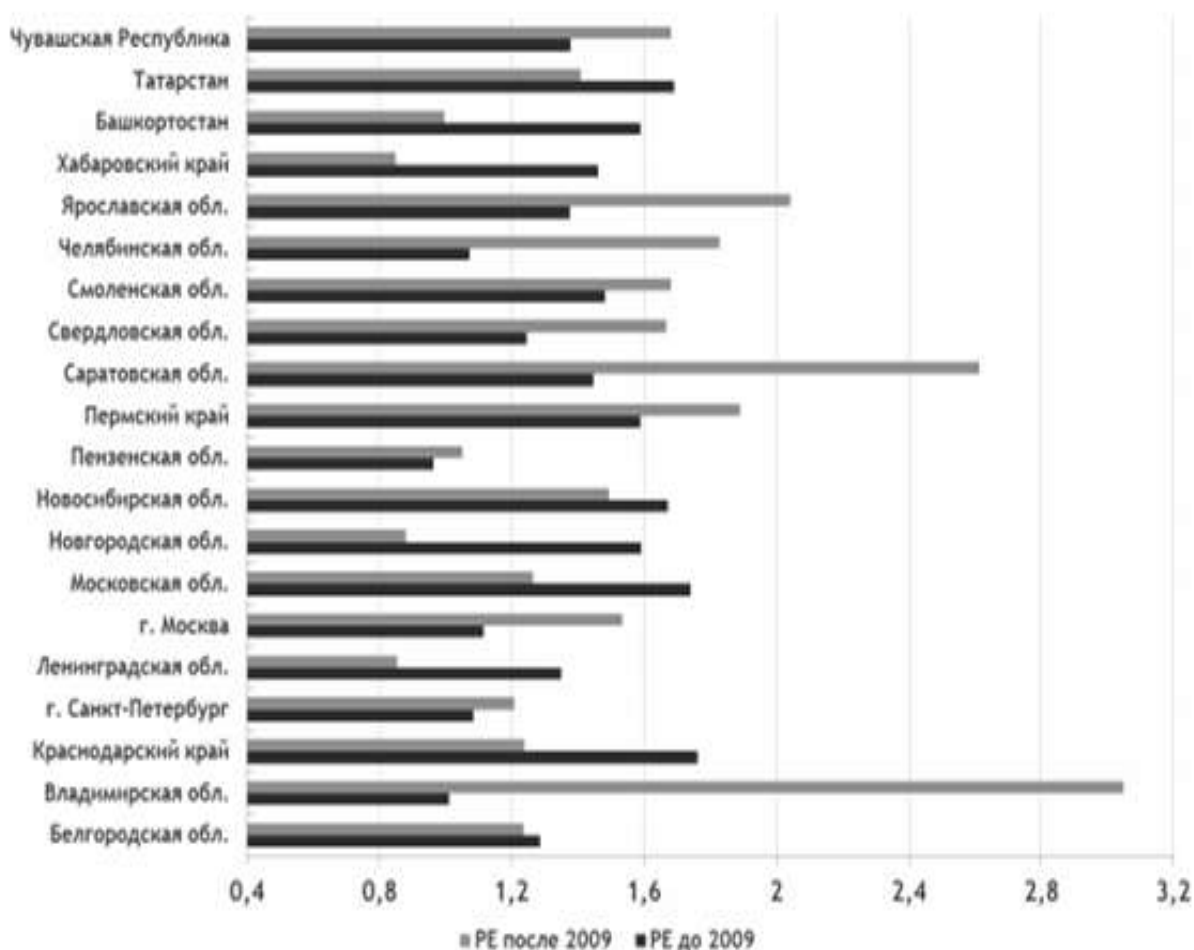


Рис. 2. Интенсивность конкуренции регионов РФ до и после 2009 года

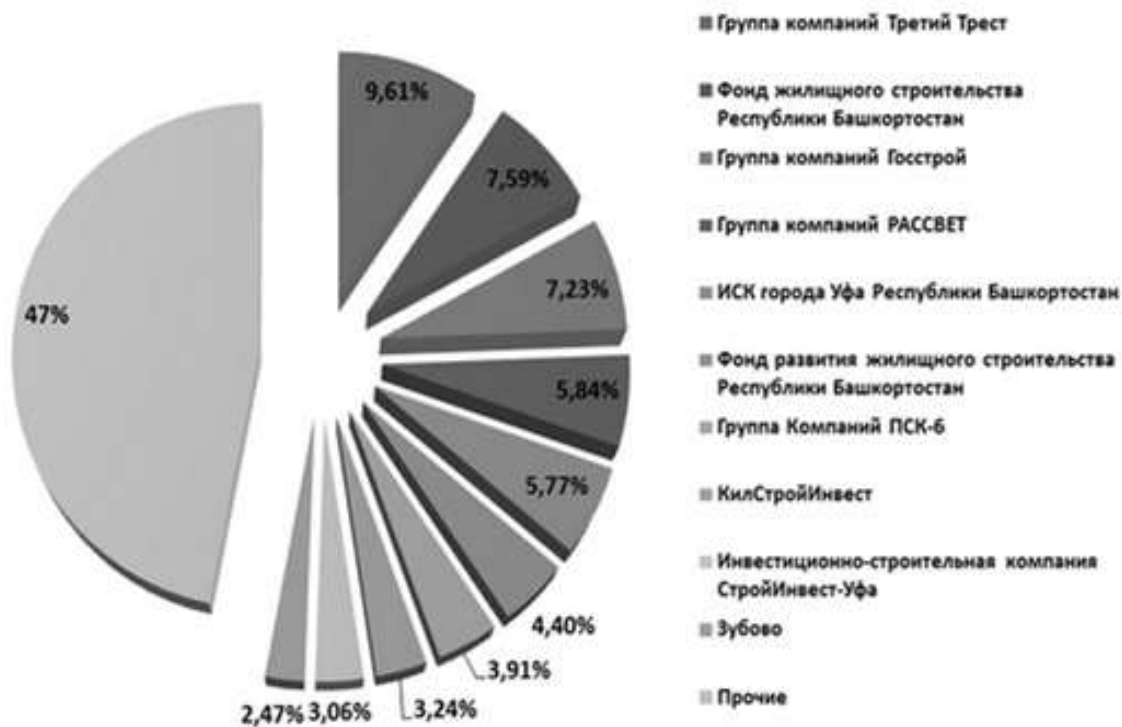


Рис. 3. Распределение долей на рынке РБ между застройщиками в 2016 году

Крупнейшим застройщиком в рейтинге стала Группа компаний «Третий Трест», которая сохранила свое лидерство с прошлого года. При этом объем текущего жилищного строительства у застройщика снизился более чем на 55 тыс. кв.м. (с 249 297 до 193 444 кв.м.), а доля рынке уменьшилась с 12% до 9,6%. Сам застройщик снижение объемов строительства связывает с положительным фактором: дома из стадии строящегося жилья перешли в разряд готового.

Второе место в Башкирии уже не в первый раз занимает Фонд жилищного строительства Республики Башкортостан, который уменьшил объем жилищного строительства (с 159 тыс. кв.м до 153 тыс. кв.м.), при этом сохранив долю на рынке в 7,6%. ФЖС возводит 17 домов, в т.ч. в Черниковке, в районе Глумилино, Старой Уфе.

Замыкает тройку лидеров группа компаний «Госстрой». И объем жилищного строительства, и доля рынка компании за последний год выросли. Сейчас они составляют 145 тыс. кв.м. и 7,23% соответственно.

Также в топ-5 вошли группа Компаний «Рассвет» (объекты в Деме и в пригороде) и Инвестиционно-строительный комитет Уфы (объекты в Затоне и на улице Интернациональной).

Лидером по темпам роста объемов строительства стала группа компаний ПСК-6 (строит в Баланово, на улицах Мира и Комсомольской), которая поднялась с 19 на 7 место, увеличив объем строительства более чем на 48 тыс. кв.м.

По итогам января-декабря 2016 года Республика Башкортостан занимает 5-ю позицию в ПФО по объему работ, выполненных по виду деятельности "Строительство" (рис. 4). По сравнению с аналогичным периодом 2015 г. объем работ снизился на 2,6% [7].

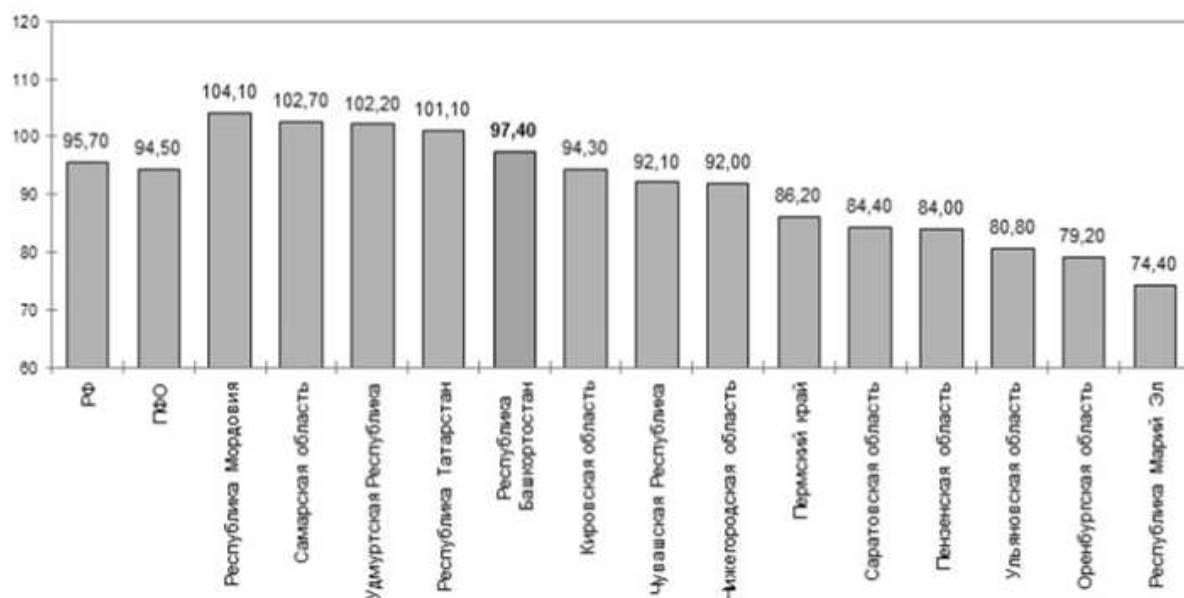


Рис. 4. Объем работ в 2016 году.

В Республике Башкортостан было введено в действие 100,29 жилых домов в регионах ПФО январь-декабрь 2016 года, в % к январю-декабрю 2015 года (рис. 5).

Это стимулирует устойчивый рост цен на него, создавая условия для несовершенной конкуренции на рынке жилищного строительства.

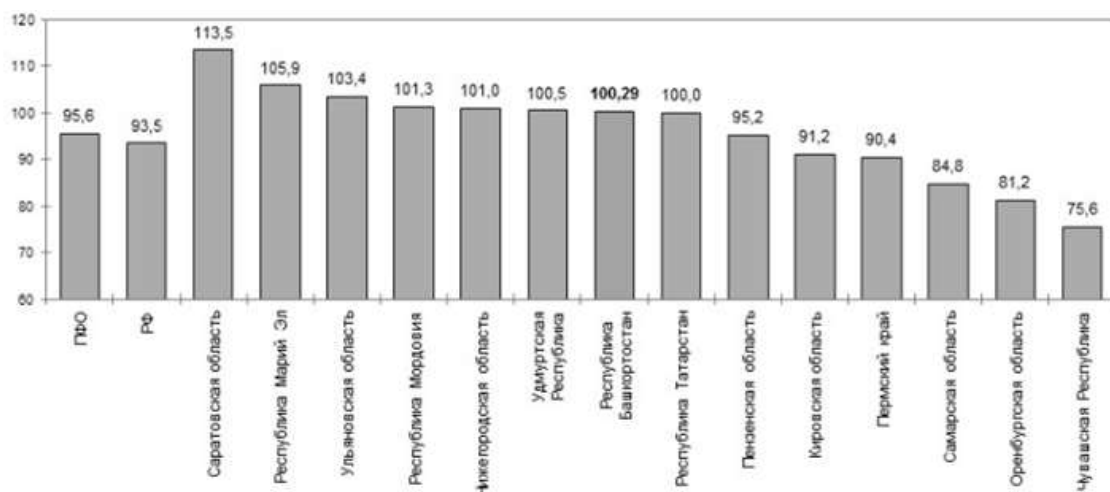


Рис. 5. Ввод в действие жилых домов в 2016 году

При анализе институциональной организации рынков жилищного строительства необходимо учитывать, что наличие форм регулирования, в том числе связанных с монопольным характером деятельности многих коммунальных предприятий, могут обуславливать дефицит подготовленных земельных участков на рынках жилищного строительства, что может привести к их монополизации.

В такой ситуации регулирование со стороны органов власти должно быть направлено на сохранение и укрепление конкуренции на этих рынках, недопущение неконкурентного поведения и образования монополий [4].

К конкурентным сферам в жилищном строительстве можно отнести следующие виды деятельности:

- деятельность по управлению многоквартирными домами;
- деятельность по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирных домах.

По причине ограниченности технологических возможностей, устоявшейся системы энергоснабжения, водообеспечения и водоотведения, конкуренция на данных рынках имеет низкий потенциал для развития.

Таким образом, основная проблема рынка жилищного строительства, это слабая конкуренция, которая сдерживает развитие сектора, препятствует повышению качества строительства, а также приводит к завышенной стоимости

квадратного метра, следствием чего становится низкая доступность жилья для населения. Причины слабой конкуренции в строительном секторе, тем не менее, лежат не только в плоскости политики застройщиков, а связаны также с ситуацией на смежных рынках и наличием избыточного числа административных барьеров [5].

Сдерживают дальнейшее развитие строительного комплекса следующие факторы:

- недостаточная инвестиционная активность хозяйствующих субъектов;
- низкий уровень платежеспособности заказчиков;
- высокая стоимость материалов, конструкций, изделий;
- медленное развитие сети инженерных коммуникаций;
- нехватка земельных участков для застройки.

Для решения поставленной проблемы необходимо начать работу по созданию общественных организаций, которые помогут контролировать работу управляющих компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мухаев А. И., Попова И. В., Дедичкина Ю.В. Анализ современного состояния и перспективы развития жилищного строительства в Российской Федерации// Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 3. С.56-60.
2. Андриевская К. И. Основные тенденции на рынке жилищного строительства в России// Научное сообщество студентов XXI столетия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://sibac.info/archive/economy/5\(42\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/5(42).pdf)
3. Доклад о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров, работ и услуг Республики Башкортостан. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://economy.bashkortostan.ru/dejatelnost/administrativnayareforma/razvitie-konkurentsii>.
4. Костриков Б. И. Строительный комплекс. Проблемы теории и практики. М.: Экономика, 2007. - 127 с.
5. Лапин А. С., Исупова О. А. Сущность и содержание предпринимательского подхода к развитию рынка жилищной недвижимости// Социогуманитарный вестник. 2013. № 1 (10).С.40-46.
6. Министерство экономического развития республики Башкортостан. Отчет по региональному сравнению за январь-декабрь 2016 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://economy.bashkortostan.ru/dejatelnost/makroekonomika/analiz-sotsialno-eknomic>.
7. РБК Башкортостан: рейтинг крупнейших застройщиков РБ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ufa.rbc.ru>.

ОПИСАНИЕ МЕТОДОВ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ И РЫНОЧНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ

Аннотация: В данной статье рассматриваются методы оценки инвестиционной привлекательности применимые к нефтеперерабатывающей отрасли: метод количественной идентификации а также метод рыночной капитализации.

Ключевые слова: инвестиции, метод, инвестиционная привлекательность, количественная идентификация, рыночная капитализация.

В современных условиях рыночной экономики денежные средства предприятий и частных лиц слабо направляются на долгосрочное инвестирование, особенно в сферу материально-технического производства. Для привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов предприятие должно обладать высоким уровнем инвестиционной привлекательности, достаточным для того чтобы убедить инвестора вложить свои деньги или какие – либо другие ресурсы, однако руководство большинства предприятий не понимает значения повышения инвестиционной привлекательности и не занимается вопросами разработки методик анализа а использует либо устаревшие которые не отражают объективность либо не занимаются оценкой инвестиционной привлекательности вообще [1].

Формирование инвестиционной привлекательности — это необходимое условие достижения долгосрочного и устойчивого и постоянного развития компании, а также отрасли, региона и страны. Привлекательность становится важным аспектом, поскольку обеспечивает предприятие дополнительными преимуществами на рынках труда, капитала, ресурсов. Поэтому сущность инвестиционной привлекательности заключается в том, что она может быть доступна к восприятию заинтересованных экономических агентов в определенных оценках, выработка которых осуществляется на основе специфических норм и правил.

Инвестиционная привлекательность может быть рассмотрена на уровне страны, региона, отрасли и предприятия. Оценку инвестиционной

привлекательности на данных уровнях экономики может дать *метод количественной идентификации*. Результатом данного метода будет интегральный показатель, который будет рассчитан на основе экспертных оценок. Экспертами могут выступать: главы регионов, предприятий, ведущие специалисты статистических и банковских учреждений, руководители рейтинговых агентств и т.д.

$$I = IAC \times \beta_c + IAI \times \beta_i + IAR \times \beta_R + IAE \times \beta_E \quad (1)$$

Где IAC, IAI, IAR, IAE - инвестиционная привлекательность страны, региона, отрасли, предприятия, $\beta_c, \beta_i, \beta_R, \beta_E$ - значимость факторов.

Инвестиционная привлекательность для всех экономических уровней рассчитывается по типу

$$\text{Инвестиционная привлекательность} = \sum_{i=1}^n F_i \times \beta_i \quad (2)$$

где F_i - средняя бальная оценка по каждому фактору, i - весомость каждого фактора в интегральной оценке.

Для оценки показателей инвестиционной привлекательности предполагается использовать следующую бальную оценку: 2 балла- показатель полностью соответствует требованиям инвесторов, 1 балл - показатель частично соответствует требованиям инвесторов, 0 баллов - показатель не соответствует требованиям инвесторов.

Применение интегрального показателя имеет свои положительные стороны: выбор лучшего варианта вложения для инвестора из ряда альтернатив, учитывает важность отдельных факторов для инвестора в общей оценке инвестиционной привлекательности, дает возможность сведения качественных и количественных в общую оценку. Однако важность отдельных элементов оценки в определенной мере носит крайнесубъективный характер, так как зависит от количества и уровня квалификации экспертов [2].

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия

Диапазон значений $I_{инп}$	Характеристика
$I_E = 2$	Предприятие является инвестиционно привлекательной по всем аналитическим параметрам
$1 < I_E < 2$	Хороший уровень инвестиционной привлекательности. Следует выяснить по каким оценочным показателям не был получен максимальный балл, определить степень их значимости
$I_E = 1$	Удовлетворительный уровень инвестиционной привлекательности. Следует детально проанализировать показатели, по которым не был получен максимальный балл. Данный уровень указывает на наличие повышение риска
$0 < I_E < 1$	Низкий уровень инвестиционной привлекательности предприятие, высокие риски
$I_E = 0$	Предприятие не является инвестиционно привлекательной.

Также косвенным фактором, отражающим уровень инвестиционной привлекательности, является уровень рыночной капитализации. Для принятия инвестиционного решения важно знать в какую сторону и насколько сильно изменится рыночная капитализация и факторы, оказывающие на нее влияния. В большинстве своем авторы выделяют финансово-экономические факторы, отражающие состояние организации: ликвидность, платежеспособность, рентабельность и т.д.

Влияние этих факторов на инвестиционную привлекательность оценивается с помощью множественной регрессии. Стоит отметить, что чем больше финансово-экономических факторов включить модель, а также использовать такие факторы как: региональные, отраслевые, факторы компаний можно получить более объективную оценку для принятия решения об инвестировании.

Описанные выше методы оценки инвестиционной привлекательности стоит рассматривать как вспомогательные средства анализа, однако сопряжение двух этих методик и использование их одновременно может привести к улучшению оценки инвестиционной привлекательности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бланк И. А. «Инвестиционный менеджмент. Учебный курс», 2001, Издательство: Эльга-Н, Ника-Центр, 448 с.
2. Д. А. Ендовицкий, В. А. Бабушкин, Н. А. Батурина «Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание», КНОРУС, 2010. – 376 с.

Адиятуллина Э. Р., Нуриахметова Г. И., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: Статья посвящена исследованию инвестиционной привлекательности коммерческих банков. Рассматривается ряд факторов, оказывающих значимое влияние на оценку инвестиционной привлекательности коммерческого банка.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, коммерческий банк, инвестор, инвестиции.

Коммерческие банки являются одним из важнейших элементов инфраструктуры рыночной экономики России. В условиях экономической свободы потенциальный инвестор сталкивается с проблемой выбора одного или нескольких банков для размещения собственных ресурсов. В связи с этим его интересует надежность коммерческого банка и возможность получения объективной и достоверной информации для принятия решения об инвестировании средств.

Прежде чем рассматривать вопрос об определении инвестиционной привлекательности коммерческого банка, необходимо остановиться на определении понятия инвестиционная привлекательность [3].

Инвестиционная привлекательность представляет собой финансово-экономический показатель, в том числе количественные организации, его финансово-технический потенциал.

Инвестиционная привлекательность организации, в том числе, коммерческого банка, объединяет характеристики производственной, коммерческой, финансовой и управленческой результативности, также целесообразность вложения инвестиций в нее.

Можно выделить ряд факторов, оказывающих значимое влияние на оценку инвестиционной привлекательности организации:

- внешние,
- внутренние.

К внешним отнесем:

- 1) инвестиционную привлекательность географического расположения и территории – политическую, экономическую ситуацию в стране, регионе;
- 2) степень развития инфраструктуры,
- 3) человеческий потенциал имеющейся территории.

К внутренним факторам отнесем финансовые показатели, которые выражаются через расчёт следующих коэффициентов:

- 1) коэффициента соотношения заемных и собственных средств;
- 2) коэффициента текущей ликвидности;
- 3) коэффициента оборачиваемости активов;
- 4) рентабельности продаж по чистой прибыли;
- 5) рентабельности собственного капитала по чистой прибыли.

При определении инвестиционной привлекательности организации, в том числе коммерческого банка выделяют ряд составляющих, среди которых:

- оценка прибыльности – изучение альтернативных вариантов сложений, оценка риска и прибыльности,
- финансовый анализ – исследование финансовой устойчивости предприятия, оценка дальнейшего развития банка,
- рыночный анализ – изучение степени насыщенности рынка аналогичными товарами и предложениями, определение возможных перспектив,
- технологический анализ – определение вариантов применения имеющихся технологий, выбор оптимального варианта технологического решения для данного проекта,

- управленческий анализ – изучение управленческой и организационной политики банка, определение мероприятий по совершенствованию организационной структуры и деятельности предприятия,

- экологический анализ – определение степени негативного воздействия от деятельности предприятия окружающей среде, разработка мероприятий по смягчению и снижению данного негативного воздействия,

- социальный анализ – изучение нацеленности и направленности предприятия на жителей района и региона [3].

Коммерческий банк, является организацией со строго организованной структурой, поэтому определение инвестиционной привлекательности коммерческого банка правильнее оценивать с точки зрения эффективности от вложенных денежных средств, то есть от получения дохода на вложенные средства. Кроме этого инвестиционную привлекательность коммерческого банка можно рассматривать со стороны организационной и управленческой структуры банка.

Таким образом, подчеркнем, что инвестиционная привлекательность коммерческого банка – это совокупность ряда факторов, характеризующих финансовое состояние банка и его управленческую структуру.

Внешними факторами, влияющими на инвестиционную привлекательность коммерческого банка, являются:

- политическая ситуация в мире,
- состояние экономики страны,
- законодательная база,
- конкуренция между банками,
- направление и область деятельности данного банка,
- репутация банка.

Внутренними факторами, влияющими на инвестиционную привлекательность банка, является:

- финансовое состояние банка,
- организационная структура банка,

- наличие новых банковских продуктов,
- миссия и стратегия банка.

Оценка инвестиционной привлекательности коммерческого банка, также правильность и достоверность данной оценки зависит от имеющейся информации о банке [1].

Основными видами отчетности, составляемыми коммерческими банками являются: годовая бухгалтерская, общая финансовая и публикуемая.

Публикуемая отчетность меньше всего подходит для оценки инвестиционной привлекательности, так как составляется по итогам агрегированных финансовых результатов.

Наиболее подходящей является общая финансовая отчетность, так как она содержит агрегированный баланс-нетто, отчет о финансовых результатах, очищенный от повторного счета затрат (резервов), дополнения, расшифровки к статьям баланса.

Стратегия банка представляет собой деятельность банка относительно его миссии, развивая направления работы банка, позволяющие повысить долю завоеванного рынка, доходность банка и способствующие повышению инвестиционной привлекательности банка.

На данный момент работа коммерческого банка в не простых экономических условиях нуждается в соответствующем управлении, без чего невозможно добиться поставленных целей, обеспечить эффективную деятельность банка.

Оценка инвестиционной привлекательности банка часто проводится для предполагаемого инвестора, интересующегося рентабельностью вкладываемых средств [2].

Основной деятельностью коммерческого банка часто является получение прибыли, причем максимальной, обеспечение оптимального риска и длительного функционирования банка. С этой позиции, полученная банком прибыль, характеризует все операции, выполненные банком. Анализ прибыли

является главным в оценке деятельности и инвестиционной привлекательности коммерческого банка.

Размер прибыли коммерческого банка зависит от целого ряда факторов: размеров банка, видов деятельности, развитие регионов, собственников банка, политики банка, экономического состояния страны, политической стабильности страны, развития банковской системы страны, фондовых рынков.

Источниками доходов коммерческого банка являются операции с ценными бумагами, драгоценными металлами, валютой, ссудные и депозитные операции. Доходы представляют в форме: процентных доходов, спекулятивных доходов, доходов от переоценки ценных бумаг, денежных вознаграждений за гарантийные услуги, дивиденды и др.

В заключение отметим, что основной деятельностью коммерческого банка является получение прибыли, причем максимальной, обеспечение оптимального риска и длительного функционирования банка. Инвестиционная привлекательность представляет собой финансово-экономический показатель, в том числе количественные и качественные показатели – характеристику внешней и внутренней среды организации, ее финансово-технический потенциал.

Оценка инвестиционной привлекательности банка проводится для предполагаемого инвестора, интересующегося рентабельностью вкладываемых средств.

Внешними факторами, влияющими на инвестиционную привлекательность коммерческого банка, являются политическая ситуация в мире, состояние экономики страны, законодательная база, конкуренция между банками, направление и область деятельности данного банка, репутация банка.

Внутренними факторами, влияющими на инвестиционную привлекательность банка, является финансовое состояние банка, организационная структура банка, наличие новых банковских продуктов, миссия и стратегия банка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Криони О. В., Пащенко С. Н., Селезнева А. И. Подходы к оценке инвестиционной привлекательности коммерческого банка, Казанская наука, 2015. № 11. С. 82-86.
2. Пащенко С. Н., Пащенко Н. И., Яковлева Е. В. Обоснование необходимости совершенствования оценки инвестиционной привлекательности коммерческого банка, В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии, материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. Уфа, 2015. С. 233-235.
3. Коробова Г. Г. Банковское дело. – М.: Экономистъ, 2015. – 751с.

Адришина Л. Р., Валиева В. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НЕФТЕХИМИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ РОССИИ

Аннотация: В статье говорится об оптимальном соотношении собственных и заемных средств, даются трактовки оптимальной структуры капитала. На основе результатов расчета коэффициента финансового рычага проведен анализ соотношения долей заемного и собственного капитала на примере крупных нефтехимических комплексов России, приводится также анализ рентабельности собственных средств.

Ключевые слова: структура капитала, финансовый рычаг, финансовая устойчивость, рентабельность.

Планирование оптимальной финансовой структуры капитала любой организации осуществляется в целях достижения финансовой устойчивости в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Структуру капитала формируют заемные и собственные средства организации, привлеченные целью финансирования развития деятельности. Соотношение собственного и заемного капитала для разного рода компаний может быть различным. В сфере торговли собственные средства составляют не более 10%, остальное приходится на долю заемного капитала, тогда как для организаций, занятых в сфере производства, равным счетом все наоборот.

При этом необходимо учитывать, что не всегда преобладание собственных средств может быть положительным моментом. Учредители, акционеры компании ожидают, приток капитала в форме прибыли и дивидендов, и они заинтересованы в увеличении финансового потенциала предприятия, что достигается посредством привлечения заемных средств. Отсутствие стратегии при формировании структуры капитала, отказ

от привлечения заемного капитала могут привести компанию к снижению темпов развития, невыполнению долгосрочных задач, а также отсутствию прироста рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств, что не в интересах собственников и акционеров.

Оптимальная структура капитала представляет собой рациональное соотношение собственного и заемного капитала, обеспечивающая финансовую устойчивость организации и эффективное использование всех видов ресурсов. Другое определение оптимальной структуры дает в своих работах Ивашковская И.В., по ее мнению, «оптимальная структура капитала – это соотношение заемного и собственного капиталов, при котором достигается минимум совокупных затрат на капитал, которым компания финансирует долгосрочное развитие, или минимум средневзвешенных затрат на капитал (WACC, weighted average cost of capital)» [1].

В большинстве случаев многие зарубежные и отечественные экономисты считают, что значительная доля заемных средств в структуре капитала организации обусловлена эффектом финансового рычага, а именно организация, рационально использующая заемные средства, имеет более высокую рентабельность собственных средств [2]. В качестве показателя, характеризующего степень зависимости предприятия от внешних источников финансирования, используется коэффициент финансового рычага ($K_{фр}$):

$$K_{фр} = \frac{ЗК}{СК} = \frac{КО + ДО}{СК}, \quad (1)$$

где ЗК – заемный капитал, СК – собственный капитал, КО – краткосрочные обязательства, ДО – долгосрочные обязательства, тыс. руб.

На примере шести крупных российских нефтехимических комплексов (ОАО «ТАНЕКО», г. Нижнекамск; ОАО «СИБУР», г. Москва; ОАО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ» (далее НКНХ), г. Нижнекамск; ОАО «ЛУКОЙЛ», г. Москва; ОАО «РОСНЕФТЬ», г. Москва; ООО «Газпром нефтехим Салават» (далее ГПНС), г. Салават) были рассчитаны показатели финансовой зависимости, по результатам которых определена особенность

формирования структуры капитала для исследуемых компаний в кризисный период (2008-2009 гг.) и послекризисный период (2010-2015 гг.) (Таблица 1).

Таблица 1

Расчет коэффициента финансового рычага за 2008-2015 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ОАО «ТАНЕКО»	8613,1	223,91	327,03	272,82	111,26	97,39	113,76	102,79
ОАО «СИБУР»	-	1,447	1,423	1,474	1,376	1,221	2,401	4,160
ОАО «НКНХ»	-	-	-	0,416	0,264	0,339	0,286	0,171
ОАО «ЛУКОЙЛ»	1,102	1,007	1,730	0,910	0,608	0,500	0,548	0,555
ОАО «РОСНЕФТЬ»	0,975	0,828	0,690	0,632	0,710	1,373	2,032	2,269
ООО «ГПНС»	1,795	1,484	2,560	2,822	4,300	4,205	33,623	-33,27

В период финансово-экономического кризиса (2008-2009гг.), за исключением ОАО «РОСНЕФТЬ», все организации испытывают недостаток собственных средств. Для компании ОАО «ТАНЕКО» 2008 г. стал наиболее тяжелым, в виду острой нехватки собственных средств организация была вынуждена в большей степени прибегнуть к внешним источникам финансирования по сравнению с другими. В целом переход от 2008 г. к 2009 г. характеризуется уменьшением доли заемных средств, что говорит об адаптации компаний к кризисным условиям.

Организация «НКНХ» демонстрирует снижение доли заемного капитала практически на протяжении всего периода, к концу 2015 г. собственные средства компании составляют более 83%. Для нефтехимического комплекса подобное соотношение является наиболее благоприятным. Однако, можно ли говорить об оптимальной структуре капитала?

В послекризисный период доля заемного капитала нижекамской компании «ТАНЕКО» продолжает снижаться, однако показатели по-прежнему высокие. ОАО «СИБУР» к концу 2015 г. практически в 4 раза увеличил заемный капитал по сравнению с 2009 г., тогда как «РОСНЕФТЬ» в 2 раза.

Для компании «Газпром нефтехим Салават» кризисным периодом оказался 2014-2015 гг., где наблюдается недостаток собственных средств для покрытия обязательств и сохранения устойчивого финансового положения.

Исходя, из проведенного исследования следует, что структура капитала зависит от множества факторов: от времени, специфики организации, от поставленных задач и целей в долгосрочной перспективе и др. Невозможно подобрать единое для всех соотношение собственных и заемных средств, при котором каждая организация будет эффективно работать и приносить результаты.

Для того, чтобы понять каким должно быть оптимальное соотношение собственных и заемных средств, были рассчитаны показатели рентабельности собственных средств (R_{cc}) для каждого комплекса (Таблица 2).

$$R_{cc} = \frac{ЧП}{0,5 * (СК_{н} + СК_{к})}, \quad (2)$$

где ЧП – чистая прибыль, $СК_{н}$ – собственный капитал на начало периода, $СК_{к}$ – собственный капитал на конец периода, тыс. руб.

Из результатов таблицы 2 следует, что привлечение заемного капитала в соотношении в несколько раз превышающем долю собственных средств может быть полезно для организаций, о чем свидетельствуют показатели.

Таблица 2
Расчет рентабельности собственных средств за 2008-2015 гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ОАО «ТАНЕКО»	-488,1	3647,56	51,378	83,907	116,593	12,985	10,381	12,835
ОАО «СИБУР»	-	37,832	71,241	74,466	61,709	38,662	19,436	5,022
ОАО «НКНХ»	-	-	-	47,572	57,095	20,163	27,336	57,893
ОАО «ЛУКОЙЛ»	8,410	27,514	84,666	78,371	58,923	48,571	65,582	46,462
ОАО «РОСНЕФТЬ»	0,730	9,544	12,818	30,836	29,371	34,439	24,297	24,309
ООО «ГПНС»	-47,73	23,893	42,797	1,115	17,979	-164,7	-930,9	-373,7

В случае с организацией «ТАНЕКО», компания выходит на чистую прибыль благодаря прочим доходам, вследствие чего у нее нет необходимости в увеличении собственных ресурсов. Компания «Газпром нефтехим Салават», несмотря на привлечение заемного капитала в большом количестве, рентабельности собственных средств, в последние три года не имеет, как

и чистой прибыли. Данной организации необходимо пересмотреть финансовую политику для обеспечения благосостояния в будущем.

Таким образом, спецификация формирования структуры капитала нефтехимических комплексов России, зависит от множества факторов, влияющих на соотношение заемного и собственного капитала. Во-первых, это фактор времени, во-вторых, общее состояние финансовой среды, далее это отраслевые особенности деятельности предприятия, доступность различных источников финансирования и пр. Оптимальным соотношением собственных и заемных средств признается 9:1, однако переизбыток собственных средств может нанести компании «ущерб» в виде отсутствия развития и расширения хозяйственной деятельности. Делать вывод, основываясь только на результатах финансового рычага, является неверным, необходимо проводить анализ рентабельности собственных средств, на основании которого уже можно сформировать более точные результаты о компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Структура капитала: резервы создания стоимости для собственников компании/ И. В. Ивашковская [и др.]. Журналы. Управление компанией. – №2, 2005 г.
2. Особенности формирования структуры капитала российских организаций/ О. В. Шарикова. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2012 г.

Арсланова А. Р., Латыпов Р. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ ИПОТЕЧНЫХ АКТИВОВ КАК ИСТОЧНИК РЕФИНАСИРОВАНИЯ ВЫДАЧИ НОВЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основные этапы и участники сделки секьюритизации. Оценено состояние рынка секьюритизации в России, новеллой в этой области является законопроект, упрощающий процедуру выпуска ипотечных ценных бумаг.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, секьюритизация, ипотечные ценные бумаги, банк, инвесторы, ипотечный агент.

В настоящее время рынок ипотечного кредитования развивается быстрыми темпами, что вынуждает банков искать новые источники рефинансирования для бесперебойной работы по выдачам новых кредитов.

Развитие рынка ипотеки труднореализуемо без применения такого финансового инструмента, как секьюритизация ипотечных активов, которая позволяет снижать стоимость фондирования, повышать ликвидность и диверсифицировать риски.

Секьюритизация представляет собой процесс привлечения денежных средств за счет выпуска ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов. В общем виде секьюритизация - процесс перевода активов в более ликвидную форму. Согласно российскому законодательству и сложившейся практике, секьюритизация может быть: балансовой (не предлагается продажа активов с баланса банка); небалансовой (активы должны быть проданы с баланса банка).

Преимущества применения секьюритизации: диверсификация источников финансирования; снижение стоимости финансирования (привлечение относительно дешевого капитала); гибкий источник финансирования; улучшение показателей баланса (повышение ликвидности, соблюдение обязательных нормативов); эффективное разделение рисков (распределение рисков между собственниками активов, инвесторами).

Цель сделки секьюритизации заключается в замене внутреннего фондирования на внешнее.

Подавляющее большинство сделок осуществляется в форме небалансовой секьюритизации, основные участники которой представлены в таблице 1 [4].

Секьюритизация ипотечных активов подразумевает ряд обязательных этапов, включающие процесс с момента выдачи кредита до полного погашения ценных бумаг, обеспеченных этими кредитами:

1. Банк-кредитор выдает физическим лицам ипотечные кредиты на определенную сумму и срок, под обеспечение - залог недвижимости. Оригинатор определяет возможность и необходимость в дальнейшем секьюритизировать выданный кредит.

Участники секьюритизации

Участник	Характеристика
Прямые участники	
Оригинатор	(Банк-кредитор, владелец кредитов, подлежащих секьюритизации) выдает кредиты заемщикам и в последующем секьюритизирует их, путем формирования пула активов и продаж их SPV.
SPV (Special Purpose Vehicle) – специальное юридическое лицо	(Ипотечный агент, эмитент) покупает секьюритизируемые активы и выпускает ценные бумаги, обеспеченные этими активами.
Инвестор	Покупатель ценных бумаг, выпущенных SPV.
Косвенные участники	
Организатор	(Банк) помогает в организации сделки: формирует пул, занимается поиском эмитента ценных бумаг, определяет круг лиц, которые будут участвовать в этой сделке, согласовывает условия сделки со всеми участниками.
Рейтинговое агентство	(Moody's Investors Service, Standard&Poor's, Fitch) присваивает определенный рейтинг выпускаемым ценным бумагам.
Специализированный депозитарий	Осуществляет хранение закладных, учет и контроль ипотечного покрытия.
Управляющая компания	Заключает договоры от имени ипотечного агента, принимает решения по размещению облигаций, подписывает эмиссионные и ежеквартальные документы, осуществляет полномочия единоличного исполнительного органа эмитента.
Бухгалтерская компания	Ведет бухгалтерский и налоговый учет, отчетность эмитента.
Сервисный агент	Осуществляет сбор и перечисление денежных средств от заемщиков к платежному агенту, работа с заемщиками (обслуживает секьюритизированные кредиты: получение, учет и контроль выплат, представляет интересы ипотечного агента, составляет отчеты). В большинстве случаев в роли сервисного агента выступает Оригинатор.
Расчетный агент	Банк, в котором открыты счета ипотечного покрытия и эмитента.
Резервный сервисный агент	В случае неспособности основного Сервисного агента должен приступить к сопровождению секьюритизированных кредитов (продолжать функции сервисинга).
Платежный агент	Банк, проводящий платежи между специальным юридическим лицом и инвесторами (оплата приобретенных ценных бумаг, выплата купонов, погашение).
Юридический консультант	Предоставляют необходимые юридические и другие консультации по структурированию сделок.
Аудиторская компания	Выполняют аудиторскую проверку пула активов.

2. Банк формирует пул ипотечных кредитов для продажи Ипотечному агенту (SPV). Формирование пула производится путем группирования однородных кредитов по сроку, процентным ставкам, ликвидности и кредитным рискам. В пул не включаются кредиты, не соответствующим требованиям секьюритизации (коэффициент Кредит/Залог в пределах нормы, остаток основного долга выше минимального значения, хорошее качество обслуживания долга, срок кредита, страхования предмета ипотеки и т.д.), с целью минимизации возможных кредитных рисков и повышении надежности ценных бумаг.

3. Обособление пула активов. После дифференциации кредитов проводится непосредственная продажа активов. Активы переводятся на баланс ипотечного агента.

SPV выпускает ипотечные ценные бумаги. Выпуск производится путем разделения ценных бумаг на транши: старшие - облигации высшего класса, младшие - облигации низшего класса. Младшие транши характеризуются высокой степенью риска, им присуще риск неисполнения обязательств по кредитам, составляющих ипотечное покрытие. Старшие транши меньше подвержены рискам и имеют наиболее высокое кредитное качество – ведь до определенного момента все дефолты «оплачиваются» за счет держателя младшего транша. По облигациям старшего транша обязательства (денежные требования держателей ипотечных облигаций) исполняются в первую очередь, по облигациям младшего транша - после исполнения обязательств по облигациям старшего транша.

Каждый транш тестируется рейтинговым агентством и им присваивается определенный рейтинг в зависимости от вероятностей дефолта и ожидаемых убытков базовых активов.

Выплата процентного дохода и погашение номинала старшего транша осуществляется первостепенно, даже при условии неисполнения обязательств по части кредитов в портфеле. За счет этого достигается более высокая надежность старшего по сравнению со всем портфелем закладных

и, соответственно, высокий кредитный рейтинг. Младший, транш получает остаточный денежный поток и, таким образом, является более рискованным и не размещается публично, но потенциально является более доходным.

Обычно старший транш ипотечных ценных бумаг продается внешнему инвестору, а младший транш выкупается самим банком. Разница между старшим траншем и младшим траншем проста: все собранные деньги сначала тратятся на выплату купона по старшему траншу, а затем – на все остальные цели.

4. Размещение ипотечных ценных бумаг на фондовом рынке. Облигации с ипотечным покрытием продаются инвесторам в соответствии с их «аппетитом» к рискам того или иного уровня (и соответственно — доходности), «заложенным» в различных траншах. Инвесторы покупают указанные облигации и уплачивают SPV за них денежные средства. Деньги от реализации ценных бумаг SPV перечисляет банку-кредитору за приобретенный пул кредитов.

5. Выступая в качестве сервисера, Оригинатор обслуживает секьюритизированные кредиты, управляет ими и обеспечивает взыскание просроченной задолженности. Денежные средства, получаемые сервисером от заемщиков в счет погашения задолженности по кредитному договору, аккумулируются и передаются SPV для расчетов с инвесторами.

SPV выплачивает инвесторам проценты по ипотечным облигациям и производит их погашение с аккумулированных средств. Держатели облигаций старшего транша получают фиксированный купон, младшего – доход по переменной ставке.

Цель введения в сделку SPV – обособление активов, обеспечивающие платежи по ценным бумагам, приобретаемые инвесторами, от любых рисков, связанных с банком-кредитором.

Упрощенная схема секьюритизации выглядит следующим образом (рис. 1):



Рис. 3 - Схема секьюритизации [2]

В состав ипотечного покрытия могут входить требования о возврате основного долга и процентов по кредитным договорам, обеспеченные ипотекой, и удостоверенные закладными, или ипотечные сертификаты участия, денежные средства и недвижимое имущество.

Секьюритизацию, в зависимости от «границ» рынка совершения сделки, классифицируют также на локальную (внутренняя) и трансграничную (SPV зарегистрирован вне территории РФ). До 2009 года в России совершались преимущественно трансграничные сделки, ориентация на внешний рынок была связана с недостаточным уровнем развития внутренней инвестиционной базы и проблемами в законодательстве. Однако после кризиса 2008 года, ввиду отсутствия спроса на ипотечные ценные бумаги все сделки были осуществлены на внутреннем рынке. По состоянию на 1 апреля 2016 года российскими банками и компаниями проведено 109 сделок секьюритизации ипотечных активов: 97 внутренних сделок и 13 трансграничных. Лидирующие позиции занимают: АИЖК - 15 сделок, Банк ВТБ 24 - 14 (из них 3 - трансграничные) и ДельтаКредит - 10 (из них 1 - трансграничная) [5].

Локальная секьюритизация регламентируется Федеральным законом "Об ипотечных ценных бумагах" от 11.11.2003 N 152-ФЗ. Закон регулирует отношения, возникающие при выпуске, эмиссии, выдаче и обращении ипотечных ценных бумаг, а также при исполнении обязательств по указанным ипотечным ценным бумагам [1].

Новеллами законодательства в области секьюритизации является законопроект, недавно одобренный правительством, которая упрощает процедуру выпуска ипотечных ценных бумаг.

Затормаживающими факторами развития рынка секьюритизации ипотечных активов являются длительные сроки и высокая стоимость подготовки выпусков ипотечных облигаций, а также необходимость создания отдельного SPV для каждой серии выпусков ценных бумаг, обеспеченных одним ипотечным покрытием. В законопроекте предусматривается возможность эмиссии ипотечных ценных бумаг на основе программы, что позволит уменьшить сроки выпуска с 40 до 5 недель и увеличить количество сделок секьюритизации ипотечных кредитов, а также снизить стоимость привлекаемых ресурсов. Также предусматривается возможность многократного использования SPV и всей инфраструктуры сделки для исключения риска кросс-дефолта по облигациям с разным ипотечным покрытием. Предполагается, что эти изменения позволят снизить ставки по ипотечному кредитованию (за счет снижения стоимости привлекаемого финансирования) и сделать ее более доступной для заемщиков [3].

Таким образом, секьюритизация, как способ привлечения фондирования, способствует развитию ипотечного кредитования. Данный механизм позволяет снизить стоимость фондирования, диверсифицировать риски и повысить ликвидность ипотечных активов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 11.11.2003 N 152-ФЗ "Об ипотечных ценных бумагах" (в ред. от 30.12.2015)// Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: URL:<http://www.consultant.ru>.

2. Дмитрий Глазунов. Основные правовые особенности ипотечной секьюритизации. II Всероссийская Конференция. Секьюритизация ипотечных и неипотечных активов. Перспективы российского рынка: URL:<http://event-mbs.ru>.

3. Евгения Носкова. Эмиссия на поток/Российская Бизнес-газета- №1024 (45), 2015.

1. М. С. Киселёва. Классификация субъектов секьюритизации факторинговых активов и их роли в сделке/изд-во «Научные технологии»/Экономика и право, № 2, 2012.

2. Рэнкинг банков и компаний на рынке секьюритизации ипотеки/Аналитический Центр по ипотечному кредитованию и секьюритизации: URL:<http://www.rusipoteka.ru>.

Балтыров В. А., Закирова З. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ 1998, 2008 и 2015 гг. РОССИИ

Аннотация: Россия испытала за довольно небольшой промежуток времени несколько кризисов, которые сильно ударили по экономическому состоянию страны. В данной статье рассматриваются их схожести и различия, а также отрицательные воздействия, которые принесли каждый из них и попытки борьбы правительства с негативными последствиями.

Ключевые слова: финансовый кризис, виды кризисов, Российские кризисы 1998/2008/2015 г.г.,

Кризисы одна из самых важных экономических тем в современной России, злободневный элемент многих политическо-экономических дискуссий. Но не стоит удивляться, что для такого распространённого и повсеместного явления, как финансовый кризис нет устоявшегося и строго определения.

Под термином «кризис» (т лат. crisis – поворотный пункт) стоит понимать, резкий надлом в экономических процессах, чаще всего носящий негативный характер [5].

В течение почти четверти века истории посткоммунистической нашей страны мы обсуждаем уроки прошлых лет, или боремся с кризисами, или пытаемся увидеть контуры будущих кризисов. Экономические кризисы являются важным элементом современного экономического роста, так что не стоит удивляться присутствию тематики кризиса в экономическом и политическом дискуссе [3].

Россия испытала несколько кризисов с конца 1980 гг. различные по глубине и политическим последствиям, с определенной долей условности можно перечислить следующие виды кризисов:

1. Трансформационный – происходит создание новой политическо-экономической модели функционирования общества. Отличительной чертой данного вида является одновременные изменение экономических, политических, идеологических, социальных основ развития государства, к сожалению, иногда, оно сопровождается крахом государства, изменением государственных границ, тогда кризис принимает форму полномасштабной революции;

2. Структурный (системный) – кризис, сложившийся модели экономического регулирования и экономического роста подразумевает для выхода создание серьезных институциональных преобразований (не обязательно радикальных);

3. Инвестиционный кризис (циклический) подразумевает под собой колебания инвестиций и занятости, в темпах роста ВВП, известный по истории 19-20 в. в.;

4. Следующий кризис может распадаться на бюджетный, денежный (валютный), банковской системы – Финансовый [3].

Все эти кризисы появляются повсеместно или в основном в той или другой финансовой сфере.

Все эти разновидности кризисов говорят о макроэкономической дестабилизации. Кризис внешних шоков, который связан с обстоятельствами, внешними для данной страны, — войнами с их экономическими последствиями, резким изменением условий торговли и др. В реальной жизни данные разновидности кризисов определяют друг друга или наслаиваются друг на друга.

Кризисы носят системный характер, то есть вбирают кризисы отдельных сторон экономической жизни. К примеру, трансформационный и структурные кризисы влекут за собой всегда финансовый кризис, который часто выступает триггером (англ. trigger — спусковой крючок). Внешние шоки являются причиной финансовой дестабилизации.

Финансовую дестабилизацию определяют внешние шоки. В каждой определенной стране в данное время переплетение кризисов определяет специфику антикризисных мер. Наложение финансового и инвестиционного кризисов существенным образом затрудняет выход из кризиса, антикризисные меры являются более болезненными, а также делает его более продолжительным.

Рассмотрим по подробнее каждый из кризисов (Рис.1).

Кризис 1998года

1998 год ознаменовался для России усиленным отсутствием фискальной дисциплины, стандартным долговым кризисом, хранением мягких бюджетных ограничений в условиях достаточно жесткой денежно-кредитной политики.

Часто причиной кризиса 1998 года аналитики называют «азиатский» кризис и нестабильная политическая обстановка в стране, которые в последствии привели к дефолту в России. Нестабильная политическая обстановка в стране сыграла большую негативную роль. Государственная дума стремилась полностью контролировать государственные потоки, тогда, как Ельцин вместе с правительством пытался сформировать рыночную экономику.

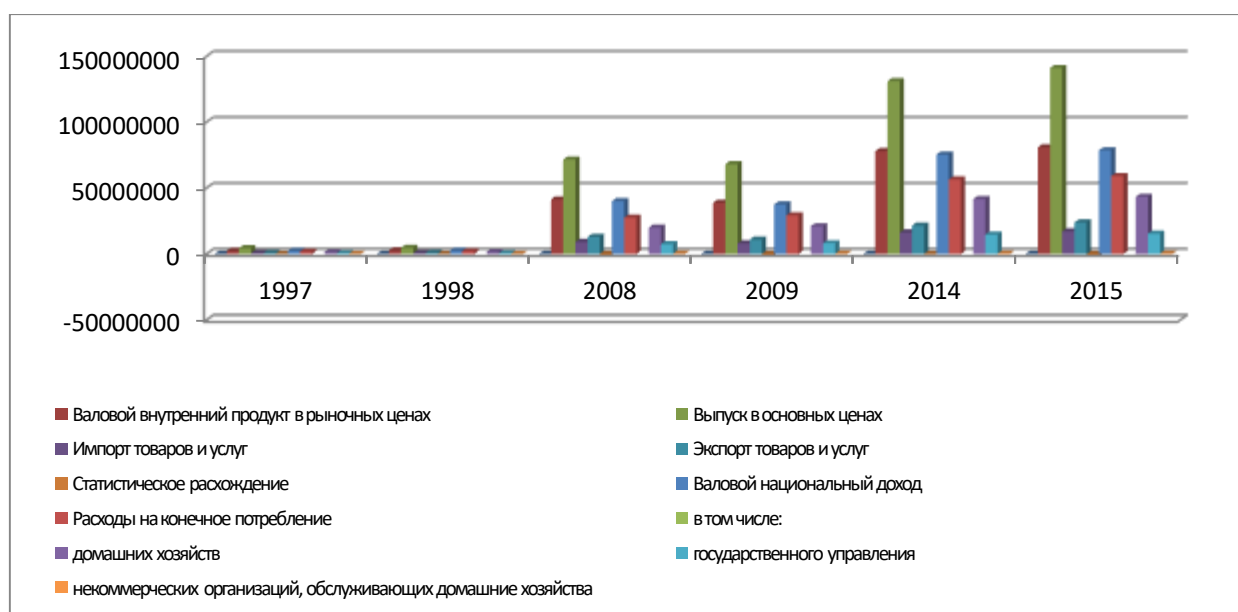


Рис. 1. Показатели использования ВВП для сравнительной характеристики 1997-1998 гг., 2007-2008 гг., 2014-2015 гг. (в текущих рыночных ценах; миллионов рублей)

Противостояние политических сил, падение цен на сырье в Юго-Восточной Азии привели к тяжелейшему кризису. В итоге, 17 августа 1998 года объявили дефолт, приняли политику плавающего рубля, отменив курс в узком ценовом коридоре. Отмечалась девальвация рубля более чем на 300% с 6 рублей до 22 рублей, это рост почти в 4раза [2].

Дефицит федерального бюджета 1997-1988 гг. полностью финансировался за счет государственных краткосрочных облигаций (ГКО) и достигал 7% ВВП, что заметно в таблице 1, а расширенного бюджета ВВП 8,5%, вследствие этого бюджет постоянно требовал дополнительного финансирования. На конец 1997 ВВП составил 55% (2342514,0), значит, правительство России полностью стало зависимым от инвесторов, кредитовавших его.

Кризис 2008 года

Многие аналитики находят много общего в возникновении кризисов 1998 года и 2008-2009 гг.: зависимость от мировой конъюнктуры цен на сырье (нефть и газ), поведение иностранных портфельных инвесторов, цикличность характера Российской экономики. Влияние цены нефти на поведение инвесторов прослеживается на графике (Рис.2). При падении цен на нефть у иностранных инвесторов появляются опасения по девальвации рубля.

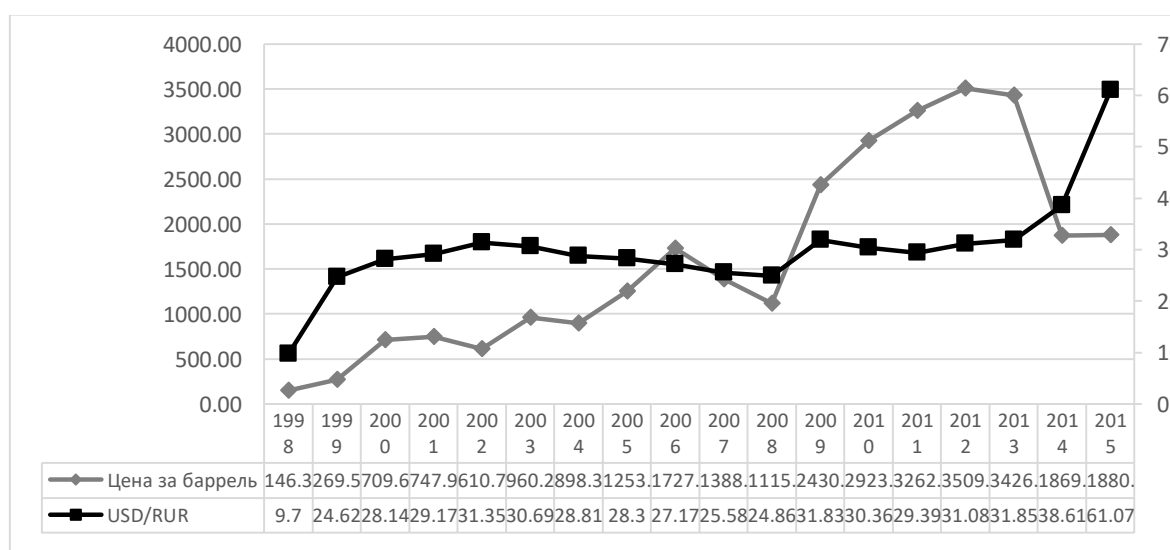


Рис. 2. Динамика цены нефти марки Brent и курса доллара в рублях

Кризис 2008 года в своем начале развивался по схожему сценарию с кризисом 1998 года – падение цена на нефть и драгоценные металлы, отток иностранного капитал, рост рисков на фоне ожиданий девальвации рубля, что в итоге привело к снижению цен на Российские акции, которые перерос в обвал. Однако, государство воспользовалось золотовалютными резервами почти 600 млрд. долл., применяя их в антикризисной политике в финансовой сфере. В отличие от кризиса 1998 года, правительство не затягивало с действиями и приступило к девальвации в середине 2008г., самое важное, что это была постепенная девальвация национальной валюты. Это помогло банкам и финансовым компаниям получить возможность реструктуризировать имеющиеся валютные активы и обязательства перед нерезидентами без отказа от исполнения.

Самым большим недостатком постепенной девальвации было огромные потери золотовалютных резервов страны и их перераспределение среди небольшого количества представителей промышленного и банковского капитала. Еще одним важным моментом является, что правительство предоставляло значительные финансовые ресурсы отдельным системообразующим предприятиям и банкам, чтобы иностранные залогодержатели не скупили акции крупнейших Российских компаний. Обвал фондового рынка 2008 года мог привести к возникновению системного финансового кризиса, но все эти действия правительства помогли его более-менее избежать, во всяком случае, отсрочить.

Необходимо уточнить, что кризис 1998 года был продолжительнее по причине снижения цены на нефть в течение, почти, 2 лет, а кризис 2008 - 2009 гг., хотя и был глобальным, но снижение нефти было всего полгода.

Кризис 2014-2015 гг.

Политика, которая проводилась в период кризиса 2014 – 2015 гг. сильно отличается от той, что была в предыдущие кризисы:

- переход к плавающему валютному курсу в начале кризиса;

- повышение ЦБ ключевой процентной ставки, в условиях растущей инфляции и дестабилизации валютного рынка с 7,5% до 17%.

Однако по мере снижения инфляции, ключевая ставка снизилась постепенно до 11%. Последующий рост цены на нефть, связанный с ослаблением рубля, вновь повысили инфляцию, но ЦБ ответил на это неизменной ключевой ставкой равной 11%.

Во втором квартале 2015 года планировалось сокращение расходов на 2% при несоставимо меньшем падении 17%. Для того, чтобы не увеличить еще больше государственных расходов правительство приняло ряд тяжелых решений – заморозило заработную плату работникам бюджетной сферы. За счет отсутствия давления со стороны работников бюджетной сферы, что обеспечило адаптацию частного сектора рынка труда, в результате заработная плата существенно снизилась на – 9,5%, пенсии на 3,8%.

За счет активной адаптацией частного сектора на санкции, проявившейся на сокращения валового вывоза частным сектором капитала из России, позволило провести адаптацию внешнего счета. А также политика способствовавшая адаптации экономики к шокам – падение курса составило 30%, а импорта товаров и услуг 35% (рис. 1). Это говорит о попытке сохранения правительством золотовалютных резервов.

Рисунок 1 объективно характеризует прохождение России через три финансовых кризиса, важным моментом является то, что переходя из кризиса в кризис, Россия адаптируется в некоторой степени, постепенно переходя с накопления на потребление.

В заключении стоит отметить, что, несмотря на предпринятые меры адаптации экономики не завершено, к примеру, в 2015 году цена нефти составляла 51 доллар за баррель, что меньше, чем в 2005 году 68 доллар за баррель, при этом ВВП вырос на 26%, тогда как пенсии выросли на 106% , а заработные платы на 61%, а расходы бюджета на 74%, такие разницы свидетельствуют о дорогой нефти, эти большие разрывы при новых условиях должны быть устранены. Предстоит довольно трудоемкая работа

по восстановлению макроэкономической сбалансированности Российской экономики. И пока она не завершится, будут сохраняться переток инвестиционных ресурсов, инфляция, отток капитала, экономика в целом будет непривлекательна для инвесторов. Пока не завершится адаптация экономики к новым макроэкономическим условиям увеличить производство будет сложно, но именно на это нацелены последние изменения макроэкономической политики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гурвич Е., Прилепский И. (2010). Чем определялась глубина спада в кризисный период // Журнал Новой экономической ассоциации. № 8. С. 55–79.
2. Доклад по экономике России. Февраль 2004. Всемирный банк, 2004. № 7.
3. Мау В. «Кризисы и уроки. Экономика России в периоды турбулентности» 2016г.
4. Хейфец Б. А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: Институт экономики РАН, 2013.
5. Якунин В. И., Сулакшин С. С. «Политическое измерение мировых финансовых кризисов» 2012г.

Валиева В. В., Максимова А. Г.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: В данной статье рассматривается развитие малого предпринимательства в России. Поддержка малого бизнеса рассматривается в качестве одного из приоритетных направлений развития экономики государства. Помощь государства оказывается в форме субсидирования предприятий и формирования программ. Рассмотрены, какие меры государства не являются эффективными или усложняют процесс организации предприятия. Каждый регион самостоятельно определяет приоритетное направление для оказания финансовой поддержки малым предприятиям.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, государственная поддержка, целевая программа, субсидии.

В последнее время широкое распространение и развитие в экономике ряда стран, в том числе и России, получило малое предпринимательство. Во-первых, в развитии малого бизнеса заинтересовано государство, которое видит в этом инструмент для активной производственной и регулирующей деятельности, создание дополнительных рабочих мест, реализации предпринимательского потенциала страны. Во-вторых, интерес

к предпринимательству проявляет большая доля экономически активного населения. Состоит оно в том, что трудоспособное население видит свою карьеру в собственной, пусть и маленькой, фирме, где будущий результат деятельности будет зависеть от сегодняшних усилий и вложений. Главным достоинством личного дела является возможность быть независимым и возможность получать удовольствие от работы и от результатов деятельности. Деятельность, обусловленная взаимной заинтересованностью со стороны государства и со стороны предпринимателей, может сформировать условия для улучшения экономики. Экономическая ситуация в стране, касаемо малого предпринимательства, изменяется из года в год. Связи с этим открываются новые перспективы развития и пути исследования данной области.

В России ежегодно открывается большое количество новых компаний, из которых большую долю составляют малые предприятия. В своей деятельности они направлены на высокий спрос результата своей деятельности и как следствие - получение прибыли, и сохранение своих конкурентных позиций. Малый бизнес возникает там, где есть спрос на производимую продукцию и нерентабельно содержание крупного предприятия [3].

Государство главным образом заинтересованно в увеличении количества частных предприятий. На местном уровне оно агитирует и привлекает внимание начинающих предпринимателей всевозможными выставками, устраивая дни, посвященные определенному виду производства или продажи (сельскохозяйственной продукции, строительного оборудования).

Деятельность малого предпринимательства регулируется Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ. Деятельность правительства в отношении малого бизнеса координируются Министерством экономического развития при помощи других министерств [1].

Государство поддерживает обеспечение благоприятных условий развития малого и среднего предпринимательства, увеличение их количества на экономическом рынке, что повлечет за собой увеличение занятости

населения и в целом улучшение экономики страны. Особенным направлением государства является поддержка малого предпринимательства среди молодежи.

Главный инструмент, которым владеет государство – власть, которая позволяет формировать, узаконивать политику поддержки малого предпринимательства, так как оно располагает материальными и денежными ресурсами, необходимыми для поддержки начинающих предпринимателей. Начинающим предпринимателям необходима государственная поддержка.

Государству необходимо создать правовой и экономически климат для стабильного функционирования малого бизнеса. При реализации программ поддержки государству, прежде всего необходимо обозначить ее цели:

1. Обеспечение стабильных условий для функционирования и экономического развития бизнеса;
2. Обеспечение возможности роста и непрерывного совершенствования малого предпринимательства в сфере его деятельности;
3. Обеспечение высокой конкурентоспособности предприятий, в том числе развитие межнациональной конкурентоспособности;
4. Создание новых рабочих мест для населения страны;
5. Привлечение иностранных инвестиций, в том числе и осуществление инновационных разработок.

Перечисленные меры должны быть работающими на практике.

Государственная власть Российской Федерации занимается вопросами развития субъектов малого предпринимательства. В его компетенцию входит [1]:

1. Реализация и контроль осуществления государственной политики в области функционирования малого бизнеса, в том числе федеральных программ и поддержка региональных программ развития;
2. Разработка видов и форм поддержки субъектов малого бизнеса, в том числе создание совещательных и координационных органов;
3. Создание информационной системы, финансирование НИКОР по развитию малого предпринимательства, содействие деятельности

некоммерческих организаций, представительство в международных организациях и сотрудничество с иностранными государствами.

Для определения проблем начинающих предпринимателе, необходимо рассмотреть трудности, возникающие на самом начальном этапе организации предприятия. Поддержка необходима с этапа формирования предприятия, связи с этим может быть упрощен процесс регистрации предприятия (лицензирование деятельности). В рамках государственной поддержки для малого предпринимательства предоставляются специальные налоговые режимы, упрощенные системы предоставления отчетностей.

Во-первых, изучение конъюнктуры рынка. В данном случае необходимо четко определить недостатки и преимущества рынка, в который будет внедряться предприниматель, оценить свои конкурентные преимущества.

Во-вторых, необходимо иметь хороший и структурированный бизнес-план, отражающий реалистичную экономическую ситуацию

В-третьих, недостаточность капитала, именуемого «стартовым», для начала собственного дела

В-четвертых, недостаточное знание законов, регулирующих деятельность, как предпринимателя, так и малого предпринимательства в целом.

Связи с выявленными на первом этапе проблемами, необходимо рассмотреть каким образом государство помогает малому предпринимательству решать данные проблемы и какие меры оно еще может предпринять. В свою очередь малым предприятиям необходимо определить, какие меры государства не являются эффективными или усложняют процесс организации предприятия. Возможности государства ограничены и специфика его собственных интересов функционирования не могут обеспечить и усовершенствовать систему поддержания малого предпринимательства.

Основные направления. Необходимо построить систему образования таким образом, что в курс обучения мог познакомить учащихся с основами предпринимательства, минимальным объемом знаний и особенностями ведения

бизнеса. Так как и студент, и гражданин, закончивший учебное заведение несколько лет назад могут принять решение об открытии собственного дела, и он должен владеть азами предпринимательства, иметь информацию о том, к каким источникам следует обратиться. Должна быть разработана программа повышения квалификации или обучения предпринимательскому делу, которая частично должна оплачиваться государством, соответственно, при условии прибыльности деятельности предпринимателя. Необходимо усовершенствовать оказание консультативных (в области экономики), информационных услуг (в сфере налогообложения), юридической поддержки, специализируемых на учреждении и функционировании частных предприятий. Данные организации на специальных условиях оказывают услуги, в которых предприятие нуждается в данный момент. Система налоговых льгот и снижение ставок на налог для малого предпринимательства. Малые предприятия особым образом не оказывают воздействие на динамику развития отрасли. Его вклад можно ощутить за счет увеличения их количества, что воздействует на занятость населения, улучшение позиции национальной экономики [4].

Данные пункты включают в себя взаимодействие органов власти и субъектов малого бизнеса. Правительство Российской Федерации сочетает свои полномочия с органами исполнительно власти так же органами местного самоуправления, вместе осуществляя политику по поддержке малого предпринимательства.

Несмотря на общеизвестные принципы оказания государственно поддержки малому предпринимательству, среди которых заявительный порядок обращения, доступность инфраструктуры поддержки субъектов, равный доступ субъектов к программам развития и открытость процедуры оказания поддержки, большинство предприятий не получают достаточную помощь от государства при реализации собственного бизнеса. Помощь государства оказывается в форме субсидирования предприятий и формирования программ. Каждый регион самостоятельно определяет приоритетное направление для оказания финансовой поддержки предприятиям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ. Информационно-правовой портал «Гарант». [Электронный ресурс]. URL:<http://ivo.garant.ru/SESSION/PILOT/main.htm>
2. Видяпина, В. И. Региональная экономика/ В. И. Видяпина, М.В.Степанова. -М.: Изд-во ИНФРА-М, 2009. - 666с.
3. Носова, С. С. Современные экономические проблемы России/ С. С. Носова. - М.: Изд-во КНОРУС, 2010.-488с.
4. Осипова, Л. В. Основы коммерческой деятельности/ Л. В. Осипова, И. М. Синяева. – М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2012.-623с.

Галимов Т. С.

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики

КАК ПРЕОДОЛЕТЬ РЕСУРСНОЕ «ПРОКЛЯТИЕ» И ВОЗОБНОВИТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ РОССИИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам анализа ресурсного потенциала России, сделана попытка понять суть ресурсного «проклятия» и ресурсного «блага» и оценить их возможности для экономического развития.

Рассмотрены вопросы, посвященные экономическим институтам, которые должны способствовать возобновлению экономического роста. Также рассматриваются противоречия глобализации экономического пространства и институты, преодолевающие их.

Ключевые слова: ресурсное «проклятье», ресурсное «благо», экономический рост, экономические институты, глобализация

Россия обладает 35% всех мировых запасов природных сырьевых ресурсов. По водным ресурсам Россия занимает 1 место в мире и владеет 20% мировых запасов пресной воды, по обеспеченности земельными ресурсами на 1 жителя (0,8 га) входит в первую десятку стран. Лесные ресурсы занимают 45% площади России. Запасы минеральных ресурсов также велики –32% железа, 10% нефти, 30% газа, 16% угля, 35 % алмазов и т.д. Страна располагает значительными биологическими, рекреационными и климатическими ресурсами [1].

Но анализ показал, что богатый потенциал используется неэффективно. По стоимостной оценке добычи ресурсов, Россия занимает 2 место после США, а по стоимости ресурсов, приходящихся на 1 жителя, Россия занимает 15 место после Кувейта и даже Казахстана [2].

Природный ресурсный потенциал России может рассматриваться как в разрезе «ресурсного» блага, так и в разрезе ресурсного «проклятия».

Ресурсное богатство – это благо

Нет сомнения в том, что «...пределы экономического роста связаны с использованием энергетических, сырьевых и продовольственных ресурсов» [3].

Ресурсы – основа развития базовых отраслей промышленности, обеспечивающих экономический рост России и рост благосостояния населения. Богатство обеспечивает России обороноспособность, стратегическую безопасность, экономическую независимость, эффективную интеграцию в мировое пространство.

Освоение месторождений минерально-сырьевых ресурсов позволяет создавать новые рабочие места, развивать транспортную инфраструктуру, осваивать новые территории (Арктика, Дальний Восток, Сибирь) и создавать новые города. Например, в России – это Кузбасс, Кумертау. Интересен пример искусственно созданного еще в СССР азербайджанского города Нефтяные камни в Каспийском море для добычи нефти, который действует и в настоящее время.

Но часто это бывают моногорода, жизнеспособность которых зависит от эффективности и длительности жизненного цикла единственного месторождения.

Богатство ресурсами делает Россию глобальным конкурентоспособным игроком. Редкость блага обостряет конкурентную борьбу на мировом рынке ресурсов. Владелец ресурсов диктует цены на сырье, извлекая сверхприбыль. Россия входит в ведущую группу стран, определяющих цены на нефть, газ, сталь и т.п. Это преимущество позволяет манипулировать рынками в свою пользу.

Ресурсное богатство – это проклятье

В 70-х годах 20 века учеными был введен термин «голландская болезнь», означающий, что «при росте сырьевого сектора постепенно происходит деградация обрабатывающих отраслей» [4]. В 1993 г. Аути Р. назвал

«ресурсным проклятием» избыток ресурсов, снижающий деловую активность [5].

Редкость блага – это стимул для поиска инновационных решений проблемы дефицита. Например, дефицит пресной воды в Израиле побудил разработать уникальную технологию для опреснения морской воды.

Интеграция, построение открытых экономик решают проблему территориальной неравномерности запасов ресурсов через их совместное освоение. Примером служат Северный и Южный Газовые Потоки.

Есть ресурсы, истощение которых носит мировой характер. Истощение запасов топлива приведет к энергодефициту. Это – угроза остановки предприятий, свертывания отраслей и даже «исчезновения» городов. Многие города создавались вблизи источников сырья, там строились шахты, добывающие предприятия. Истощение ресурсов привело к закрытию шахт, безработице и к деградации территорий.

Поэтому страны ищут глобальные технологии, заменяющие традиционные ресурсы или ищут новые источники, в том числе и труднодоступные. Примером служат сланцевая революция, освоение Арктики.

Один из ученых, лауреат аналога Шнобелевской премии, предложил добывать металлы из метеоритов и астероидов, построив «ловушку для астероидов». Идея – фантастическая, но в ней есть и здравый смысл. Например, в США, уже существует индустрия добычи редких металлов из упавших метеоритов и космических осадков.

Ярчайшим примером решения проблемы дефицита земельных ресурсов является Япония: Семь ее островов – искусственные, на них располагаются металлургический комбинат, аэропорт, парки. Сегодня японцы создают искусственные острова из переработанных отходов. При этом, актуальным становится максимально интенсивное использование недр, что может привести к преждевременному истощению. Поэтому, сегодня страны активно ищут способы «бережливого» производства.

То есть, дефицит ресурсов порождает инновации.

С этой точки зрения, для России их «избыток» – «сырьевое проклятие».

Устойчиво мнение, что страна сидит на «нефтяной игле», превращается в «сырьевой придаток», зависима от внешнего спроса, который можно ограничить искусственно. Примером являются антироссийские санкции и введение пошлин на поставку стали на внешний рынок. Это привело к падению продаж стали, падению темпов роста металлургической отрасли. В таких случаях, компенсацией должна стать переориентация с экспорта сырья на экспорт технологии.

Таким образом, чтобы благо не превратилось в проклятие, необходимо активизировать инновационную деятельность России.

Нельзя однозначно утверждать, что над Россией висит «ресурсное проклятие». У каждой страны есть преимущества. Международное разделение труда предполагает, что страны импортируют то, что сами делают хуже, а экспортируют то, что производят лучше. У России конкурентным преимуществом является наличие качественных сырьевых ресурсов и на этом можно много зарабатывать и выдерживать мировую конкуренцию.

Но, Россия должна понимать, что эпоха сырьевого благоденствия заканчивается, спрос смещается на продукцию с высокой добавленной стоимостью. Нужно развивать инновационную активность и в обрабатывающих отраслях.

В целом, богатство России природными ресурсами является больше благом, а преодолеть назревшую сырьевую зависимость можно только на инновационной основе.

Для активизации инновационной деятельности, которая должна стать основой экономического роста России, необходимо развитие экономических институтов.

Под понятием «институт» в статье используются определения, которые были предложены Д. Нортон, Т. Вебленом, У. Гамильтоном и Р. Коузом.

Институты – это «правила игры» в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [6, 7].

Институты определяют экономическое поведение хозяйствующих субъектов, обеспечивают связь между ними и сокращают транзакционные издержки [8].

Институты защищают экономические интересы участников рыночных отношений, определяют их поведение и нацеливают на решение экономических и социальных задач и в конечном итоге обеспечивают экономический рост.

Обобщив исследования в этой области, можно определить, что для возобновления экономического роста России, необходимы следующие шаги и экономические институты, их реализующие.

1). «Слезть с нефтяной иглы» и начать зарабатывать деньги не за счет вывоза сырья, а за счет продаж высокотехнологичных продуктов.

Экономический рост в условиях глобальной конкуренции возможен только на основе инноваций. Остроту этой проблеме придают и экономические санкции. Именно инновации дадут стратегические преимущества и позволят экономике России конкурировать с мировыми игроками, противодействовать санкциям, замещать импорт.

Например, Россия занимает 12 место в мире по развитию нанотехнологий. Россия должна активизировать коммерциализацию этих технологий и продуктов на их основе на мировом рынке. Технологический прорыв должен закрепить конкурентные позиции страны в долгосрочной перспективе.

Поэтому важно возрождать и развивать экономические институты, стимулирующие инновационную активность: технопарки, бизнес–инкубаторы, венчурные фонды, бизнес-акселераторы, стартапы, инжиниринговые центры и центры технологических компетенций. Эффективной формой являются кластеры, в рамках которых ресурсы совместными усилиями превращаются в высокотехнологичные продукты.

Например, в России действует Фонд Бортника, который финансирует инновационные проекты начинающих молодых новаторов – это программы УМНИК, СТАРТ; ТЕМП, СТАВКА, КООПЕРАЦИЯ, действует экономический институт бизнес-ангелов-СБАР (Союз бизнес-ангелов России). Интересны проекты «Сколково» (г. Москва) и ИННОПОЛИС (г. Казань). В Республике Башкортостан развивается энергокластер, информационный кластер.

Для успеха инноваций важны институты взаимодействия государства–науки–бизнеса. Наука инициирует инновации, бизнес внедряет инновации, а государство соединяет науку и бизнес, создает условия для их деятельности и защищает их интересы.

2). Остановить «утечку мозгов».

А для этого нужно обеспечить защиту интеллектуальной собственности новаторов – это патенты на изобретения, авторские права на программные продукты, ноу-хау. Новаторы будут уверены, что их интеллектуальный труд не будет украден и будет приносить доход в России. Защиту интересов осуществляет ФИПС – федеральный институт промышленной собственности.

3). Стимулировать малый и средний бизнес и предпринимательство.

Малый бизнес производит необходимые продукты, которые неинтересны крупным компаниям, но нужны потребителю [9]. Малый бизнес – гибкий, активный, обеспечивает трансферт (передачу) технологий в производство. Кроме, того малый бизнес будет мощной поддержкой для людей, которые вытесняются автоматизацией, роботизацией в крупных корпорациях. Уволенные уйдут в малый бизнес, будут сами создавать рабочие места [10].

Для малого бизнеса нужны налоговые льготы, правовая защита, кадровая поддержка, субсидии. Необходимо устранение административных барьеров на малый бизнес и предпринимательство. Поэтому необходимо развивать упрощенную систему налогообложения, создавать «единое окно» для регистрации, снижать количество проверок и т.п. В России экономическими институтами являются Фонды поддержки малого бизнеса, банки, страховые компании и кадровые агентства. А в Республике Башкортостан действует

Венчурный фонд, поддерживающий высокотехнологичные проекты МСБ, создано 20 производственно-технологических центров, сеть промышленных и индустриальных технопарков по всей территории республики. РБ одной из первых создала Центр инноваций социальной сферы, Региональный интегрированный центр, Региональный центр инжиниринга. Формируются и развиваются сети центров молодежного инновационного творчества по модели FAB LAB. Это способствует инновационной активности малого бизнеса, в том числе высокотехнологичного.

4). Смягчение налоговой нагрузки на бизнес на начальных этапах развития. Эффект дают налоговые льготы, налоговые каникулы. И когда бизнес «встанет на ноги», он вернет налоги за счет прибыльной деятельности.

5). Стимулирование инвесторов для того, чтобы они инвестировали в развитие российской промышленности. Необходимо добиться, сокращения оттока капитала за границу и широко привлекать иностранных инвесторов. Инвесторам необходимы гарантии, что они вернут вложенные капиталы, что их права не будут ущемлены.

Важно инвестировать в развитие, а не в потребление. Если у производителя нет собственных денег, важно предоставить ему заемные деньги, но на хороших условиях (приемлемая процентная ставка по кредиту, разумные сроки).

Экономические институты: инвестиционные агентства и фонды, банки.

б). Экономическую свободу предпринимателям обеспечит институт собственности. Предприниматель должен быть уверен, что его собственность не отнимут рейдеры, что доход будет распределен справедливо, а его права будут защищены. Стимулы для экономического роста создает приватизация. Это передача государственной или муниципальной собственности за плату или безвозмездно в частную собственность.

Актуальным становится развитие института частно-государственного партнерства, позволяющее на взаимовыгодной основе инвестировать социально-значимые проекты, привлекать ресурсы для экологического

предпринимательства. Государство может стимулировать предпринимателей льготными ставками земельной аренды или сдавать в концессию земельные участки под бизнес.

7). Эффективно использовать преимущества глобализации.

Сегодня, когда границы открываются, важно интегрироваться в мировое пространство. Россия вступила в ВТО и должна активно наращивать свое присутствие на мировых рынках. Необходимо вступать в экономические союзы, чтобы использовать мировые ресурсы и тем самым, укреплять свое могущество.

Нарастающая глобализация втягивает в бизнес-процессы все больше участников и позволяет охватить бизнесом ранее недоступные территории.

Это, с одной стороны, дает компаниям существенные конкурентные преимущества, связанные с масштабированием бизнеса и распространением инноваций, с другой стороны, обостряет конкурентную борьбу, так как требует открытости информации и облегчает доступ конкурентов к секретам производства.

Другим противоречивым трендом является то, что глобализация создает условия для монополизации в ряде отраслей, так как способствует концентрации ресурсов у наиболее быстрых рыночных игроков. Особенно это ярко проявляется в финансовой сфере. Объединение капиталов порождает финансовую монополию. Ядром финансовой монополярной системы становятся ТНК, цель которых – контроль над мировыми активами и обогащение за счет других экономик. Крупные объединения, обладая высокой степенью рыночной власти, устанавливают невыгодные для игроков третьих стран условия международной торговли. Экономические институты должны способствовать устранению этих противоречий.

Таким образом, реализация предложенных направлений роста экономического роста возможна в рамках экономических институтов позволит России превратить ресурсное проклятие в ресурсное благо и укрепить свои позиции на мировом рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Природные ресурсы и экологическая ситуация в России. <https://geographyofrussia.com/prirodnye-resursy-i-ekologicheskaya-situaciya-v-rossii/>.
2. Шеломенцев А. Г. Альтернативные оценки роли сырьевого сектора в национальной экономике // Современные проблемы науки и образования, №4, 2014.
3. Beyond the Age of Waste, by D. Gabor & U. Colombo with A. Kind & R. Galli (A Report to the Club of Rome.). -Pergamon Press, Oxford–New York–Toronto–Sydney–Paris–Frankfurt: xviii, 237. -P. 1978.
4. Corden W.M., Neary P.J. Booming Sectors and Deindustrialization in Small Open Economy // The Economic Journal.- 1982. - Vol. 92. - P. 825-848.
5. Auty Richard M. Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. — London: Routledge, 1993.
6. Д. Норт Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М.:Начала, 1997.
7. Гэлбрейт, Дж. К.Новое индустриальное общество //АСТ, 2004.— 608с
8. Coase, Ronald. The Nature of the Firm // Economica, Vol. 4, No. 16, November 1937 pp.386–4054.
9. Андреев В. В., Галимова М. П. Стратегические требования к управлению промышленными предприятиями среднего класса в инновационной экономике//Актуальные проблемы экономики и права. №1,2013,С. 25-29.
10. Исмагилова Л. А., Галимова М. П. Инновационные факторы эффективности функционирования малых и средних предприятий.// Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. № 2 (2), 2012, С.78-82.

Галимова М. П.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: Статья посвящена вопросам развития инструментов финансовой поддержки для малого и среднего бизнеса в промышленной сфере. Проблемы анализируются на примере Республики Башкортостан. Предлагается перейти от стратегии широкого охвата финансированием к стратегии фокусирования на приоритетных направлениях. Это позволит повысить эффективность финансирования и предпринимательскую активность.

Ключевые слова: государственная поддержка, высокотехнологичный бизнес, финансовые стратегии, финансовые инструменты, микрофинансирование, краудфандинг.

Сегодня в предприятиях мало-и-среднебизнеса (МСБ), действующего в промышленности, видят драйвер экономического развития страны.

Главными задачами государственной поддержки МСБ являются:

- переориентация МСБ из секторов с малой долей добавленной стоимостью (торговля) в промышленные сектора с высокой добавленной стоимостью;
- увеличение доли МСБ в высокотехнологичном секторе экономики.

Интерес к малым и средним предприятиям в высокотехнологичной промышленной сфере растет.

В первую очередь, как к динамичным и быстрорастущим компаниям, способным стать точками «инновационного роста» экономики, а также стартовыми площадками для успешного внедрения и коммерциализации новых технологий. Крупный бизнес видит в таких компаниях эффективный «тестер» будущего рынка, особенно в высокотехнологичной сфере, формирует инновационный и финансовый портрет потребителя. К таким компаниям чаще всего относятся стартапы, спин-офф и спин-аут компании, действующие за счет части средств учредителей из крупного бизнеса и на их производственных площадках.

Во-вторых, как к компаниям, имеющим широкий диапазон возможностей развития как в сторону роста за счет их объединения в эффективную сеть, так и за счет создания альянсов с крупными предприятиями. В крупных предприятиях МСБ видит производственный полигон для освоения новой продукции и ее дальнейшего масштабирования. При этом средние предприятия способны являться донорами малых компаний и центрами роста и доходности для крупных компаний, в которые они интегрировались. Маломасштабность МСБ позволяет своевременно крупному бизнесу свернуть неудачные проекты и встроить МСБ в собственную структуру или структуру своих партнеров.

В - третьих, МСБ служит мощным демпфером, сглаживающим проблемы безработицы [1]. В результате реорганизации крупных компаний, широко внедряющих автоматизацию, значительная часть работников оказывается высвобожденной. Это оборачивается нагнетанием социальных проблем, устойчивой утратой уникальных компетенций и потерей значительной части кадрового потенциала. А предприятия МСБ способны предоставить им рабочие места, снижая тем самым, социальную напряженность и балансируя рынок труда.

В - четвертых, предприятия МСБ обладают большей гибкостью, возможностью маневрировать и быстро перестраиваться под изменения

запросов рынка. Гибкость МСБ способствует укреплению их экономической устойчивости.

В - пятых, именно малые компании становятся пионерами в области появления новых организационных технологий и продуктовых, процессных и технологических инноваций. Именно МСБ способствовали развитию аутсорсинга, аутстаффинга, лизинга персонала. Когда крупным компаниям становится невыгодно держать большой штат или выполнять функции, не добавляющие ценности их продуктам, тогда они выделяют подразделения в самостоятельные маленькие компании и передают им штат и функции. Часть функций становится возможным передать на аутсорсинг или привлечь компетенции в рамках краудсорсинга. В этом случае значительный рост транзакционных издержек компенсируется экономией на содержание и развитие штата, экономией, полученной за счет высвобождения материальных активов, ранее занятых для выполнения функций.

За счет аутстаффинга и лизинга персонала, краудсорсинга компания восполняет дефицит уникальных компетенций.

В - шестых, работники МСБ существенно больше мотивированы на эффективную деятельность, за счет высокого уровня причастности к целям компании. В крупных компаниях, работник, занятый в производстве, отделен от результатов деятельности корпорации в силу многоступенчатости иерархической организационной структуры и не всегда понимает стратегические цели и задачи компании. Как правило, работники компании одновременно являются и ее учредителями, и их доход зависит от эффективности деятельности.

Кроме того, для МСБ характерны более «мягкие» режимы работы, разрешено маневрирование рабочим временем, что дает возможность новаторам больше времени заниматься творческими, креативными задачами.

В – седьмых, компании МСБ менее рискованны с точки зрения инвестиций, так как требуют меньшего объема финансирования, чем крупные

компании. Даже при высокой вероятности наступления рисков событий, тяжесть ущерба не будет значительной и критической.

Несмотря на активизацию государственной и частной поддержки малого и среднего бизнеса, темпы его развития, по-прежнему, не в полной мере отвечают задачам экономического роста страны.

Вклад МСП в валовой внутренний продукт России находится на уровне 17-20 %. Эти показатели в три раза ниже показателей стран США, Японии и Евросоюза. Например, доля МСП в ВВП США составляет около 52%, в общем количестве предприятий - 97,6 %, в них занято около 51% экономически активного населения. В РФ эти показатели соответственно менее 20%, 40% и 23,4% [2].

Актуальна эта проблема и для Республики Башкортостан.

В регионе созданы и функционируют бизнес-инкубаторы и информационно-консультационные центры, Венчурный фонд, поддерживающий высокотехнологичные проекты МСБ, более 20 производственно-технологических центров, сеть промышленных и индустриальных технопарков по всей территории республики. РБ одной из первых создала Центр инноваций социальной сферы, Региональный интегрированный центр. Активно проводится работа по созданию Регионального центра инжиниринга, а также сети центров молодежного инновационного творчества по модели FAB LAB, центров коллективного доступа к высокотехнологичному оборудованию. Башкортостан стал одним из первых регионов России, в котором динамично развивается институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей. Но на данный момент требуемый экономический рост не обеспечен.

Ключевой формой поддержки МСБ является финансирование в разнообразных формах. Анализ эффективности финансового инструментария позволил выявить основные проблемы его реализации.

На основе изучения этих проблем сформулированы следующие направления развития [3].

1. Широкое развитие *многоканального финансирования* МСБ, повышение эффективности системы Гарантийного обеспечения, диверсификация источников финансирования смогут обеспечить высокий уровень доступности финансовых ресурсов и рассматриваются как механизмы снижения рисков. А система Гарантийного обеспечения повышает привлекательность малого бизнеса для инвесторов.

2. Развитие *комплексного* подхода к формам финансовой поддержки.

Практика показывает, что инвесторы, как правило, предлагают только финансовые ресурсы, а МСБ интересно также сопровождение процесса инвестирования, а именно, страхование финансовых рисков, аудит инвестиционных проектов, учет, контроль и корректировка результатов инвестиционной деятельности. Актуальным является предложение комплексных инструментов вида «Финансирование + Услуга».

3. Реализация принципа *территориальной дифференцированности и адресности* финансовой поддержки.

Необходимо разделение регионов и территорий на экономические зоны по уровню развития и для каждой зоны разработка специальных условий финансовой поддержки МСБ.

Например, в Республике Башкортостан, такими зонами являются Северо-Восток региона, Зауралье, где необходимо развивать предпринимательство, в том числе промышленное и инновационное. Приоритетными территориями также должны стать моногорода Белебей, Кумертау, сельскохозяйственные территории. Каждую зону целесообразно структурировать по приоритетным направлениям: например, производство высокотехнологичной продукции. Для тех экономических зон, в которых важно развитие МСБ, нужно вводить поправочные коэффициенты на стоимость и размер финансирования, систему льгот, преференций.

4. *Концентрация бюджетных средств* на ограниченном количестве наиболее востребованных программ государственной поддержки МСБ.

Концентрация на ограниченных областях, которые отвечают за приоритетные для Республики Башкортостан и РФ.

5. Проведение *аудита* и *мониторинга* эффективности государственных программ финансовой поддержки МСБ, сокращение необоснованной многочисленности программ и повышение их скоординированности. Здесь следует избежать проблемы усиления бюрократизации, так как любой мониторинг требует предоставления множества форм отчетности, что для малого бизнеса становится серьезным административным барьером. Рекомендуется использовать показатели, которые возможно получить из уже имеющейся документации, официальной статистики, широко проводить интервьюирование и опросы в свободной и доступной форме. Здесь могут быть эффективными он-лайн сервисы, интернет-платформы, коммуникационные площадки.

6. Стимулирование развития коммерческих финансовых инструментов (КФИ), предоставляемых банковскими организациями за счет системы льгот или иных государственных преференций банкам, поддерживающим МСБ. Банки должны разрабатывать специальные пакеты для малого бизнеса, активно использовать возможности он-лайн финансирования. Особенно это актуально для удаленных от финансовой инфраструктуры территорий регионов РФ.

7. Развитие программ *упрощения* системы поддержки предпринимательства и упрощения регулирования экономической деятельности для сокращения издержек, связанных с преодолением административных барьеров.

8. Развитие микрофинансирования. Анализ доступности банковских инструментов для бизнеса показал тенденцию к снижению популярности кредитов у предприятий МСБ. Предприниматели в силу своего ограниченного финансового потенциала и критического уровня экономической устойчивости охотно прибегают к безвозвратному финансированию и субсидированию, к льготным схемам финансирования, лизингу, предоставляемых небанковским сектором [1].

В качестве преимуществ микрофинансирования можно выделить следующие *возможности*: лояльность к заемщику, кредитной истории и финансовому положению; сопоставимая с банковской ставкой процентная ставка и малый размер займа на короткие сроки; гибкие условия возврата, а также отсутствие залога (менее 10 %); высокая скорость оформления и выдачи кредита; индивидуальный подход: инвестиционные кредиты, кредиты на пополнение оборотных средств, на открытие бизнеса; меньшая зарегулированность со стороны ЦБ РФ; преодоление значительной территориальной диспропорции в развитии финансового сектора.

Микрофинансирование рассматривается как форма справедливого доступа к финансовым ресурсам. МФО играют для бизнеса социальную роль, поскольку подходят лояльно к оценке финансового состояния заемщика и кредитуют начинающих предпринимателей со стажем работы менее одного года; Микрофинансирование – бизнес, функционирующий на стыке социального развития и коммерческой деятельности. Социальные функции: механизм, способствующий декриминализации бизнеса за счет прозрачности, сокращение неформального финансового сектора, выход из теневой экономики. Экономические функции: повышение финансовой устойчивости, формирование кредитной истории; повышение предпринимательской активности.

Необходимо создание Единых правил, стандартизированных и прозрачных процедур. Актуальной является стандартизация технологий микрофинансирования для обеспечения равного доступа к финансовым ресурсам.

9. Развитие финансовых инструментов поддержки МСБ в области *инновационного и высокотехнологичного бизнеса*.

Например, в Республике Башкортостан анализ уровня концентрации производства на промышленных рынках показал высокую концентрацию производства, т.к. индекс Херфиндаля-Хиршмана- I_{HH} превышает 2000-5000 [3]. Налицо высокая неравномерность размеров предприятий на рынке, что, несомненно, усложняет ситуацию с развитием МСБ в этом направлении, ввиду

высокого уровня конкурентного давления. То есть малый бизнес в этом секторе практически не представлен. Причем тенденция к повышению уровня концентрации производства свойственна как Республике Башкортостан, так и Российской Федерации в целом

Актуальна разработка программ поддержки высокотехнологичного малого бизнеса: предоставление на льготных условиях услуг патентования, оплата пошлин для предпринимателей, имеющих объект интеллектуальной собственности, покрытие части роялти и других лицензионных платежей при приобретении лицензии. Предоставление услуг по прототипированию малым инновационным компаниям. При этом, нужно стимулировать не только МСБ, но и крупный бизнес. Разработать программы стимулирования крупного бизнеса, активно поддерживающего МСБ или участвующего в их Уставном капитале.

10. Развитие нетрадиционных источников финансирования, таких как краудфандинг. Краудфандинг – экономический инструмент привлечения денежных ресурсов путём добровольного корпоративного сотрудничества людей при помощи специальных интернет-платформ [6]. Практика показала его эффективность для высокотехнологичного малого и среднего бизнеса.

11. Внедрение системы *независимой оценки качества* государственных программ финансовой поддержки.

Актуальна разработка рейтингов, и например, включение в рейтинг показателя «Интегральный индекс обеспеченности региона финансовыми услугами для МСБ»

Таким образом, реализация этих направлений позволит повысить эффективность финансовой поддержки МСБ за счет обоснованного перехода от стратегии всеобщего охвата к стратегии фокусирования на направлениях, обеспечивающих экономический рост региона и страны, а именно в промышленном высокотехнологичном секторе.

В качестве целевых индикаторов эффективности реализации программ финансирования МСБ необходимо определить многократный рост таких

показателей, как: доля продукции, произведенной субъектами МСБ в общем объеме валового регионального продукта; выручка индивидуальных предпринимателей от реализации товаров, продукции, работ и услуг; оборот продукции (услуг); прирост количества субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность на территории Республики Башкортостан; количество субъектов малого и среднего предпринимательства на 1000 человек населения; доля налоговых поступлений по специальным налоговым режимам в налоговых доходах консолидированного бюджета Республики Башкортостан; прирост количества желающих заняться бизнесом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреев В. В., Галимова М. П. Стратегические требования к управлению промышленными предприятиями среднего класса в инновационной экономике//Актуальные проблемы экономики и права. №1,2013,С. 25-29.
2. Исмагилова Л. А., Галимова М. П. Инновационные факторы эффективности функционирования малых и средних предприятий.// Вестник УГАЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. № 2 (2), 2012, С.78-82.
3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Башкортостан: статистический сборник – Уфа: Башкортостанстат, 2015.
4. Ягуткин Д. А., Лачихина А. Г. Совершенствование государственной поддержки малого бизнеса в России // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. № 8(18),2016,С.185-193.
5. Королев Д. А.Перспективы развития микрофинансирования малого бизнеса в России// Общество, политика, экономика и право.№2 ,2013, С.54-58.
6. .Leimeister J. M. Crowdsourcing, Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation // Robert Risse. Steuercontrolling und reporting. Konzernsteuerquote und deren Bedeutung fuer das Steuermanagement. Deutschland, Springer Gabler, 2010. S. 388–392.

Галиуллин Д. Ф.

Башкирский Государственный Университет. Институт экономики, финансов и бизнеса

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА

Аннотация: В статье обозначено, что в настоящее время экономический рост является результатом действия многих факторов, среди которых не последнюю роль играют региональные и местные власти. Рассмотрены ограничения, препятствующие успешной реализации потенциала предпринимательства в городском округе города Нефтекамск. В статье отражена динамика развития малого и среднего предпринимательства городского

округа г. Нефтекамск. Предлагается применять современные подходы к стратегическому планированию и кластерной работе с малым и средним предпринимательством.

Ключевые слова: экономическое развитие, муниципальное образование, предпринимательство, бизнес, кластер.

Практика показывает, что экономический рост является результатом действия многих факторов, среди которых не последнюю роль играют региональные и местные власти. При должном подходе и правильном планировании, грамотной расстановке приоритетов можно не только стабилизировать социально-экономическое положение в регионе, а задать основы экономического роста.

Цель деятельности региональных властей – это создание условий для развития бизнеса, становления среднего класса и повышения уровня благосостояния граждан.

Многие показатели малого и среднего бизнеса, к сожалению, не позволяют говорить о выходе из кризиса настоящего времени.

Глава Республики Башкортостан Хамитов Рустэм Закиевич 9 декабря 2016 года в своем Послании Государственному Собранию – Курултаю Республики Башкортостан обозначил: «Четвёртая «точка роста» – развитие малого и среднего бизнеса. Именно она должен придать нужную динамику преобразований в экономической и общественной жизни» [2].

От состояния взаимодействия бизнеса и власти зависят результаты города и республики. Взаимодействие крупного бизнеса и региональных властей проходит должным образом. А деятельность малого и среднего предпринимательства остается в зоне формализма и отчетных показателей. Хотя на сегодняшний день реализуется много программ поддержки. В республике 2016 году было выделено 11 миллиардов рублей - и это только официальная доля бюджета, так же есть региональные программы, негосударственные фонды, нематериальная государственная поддержка предпринимательской деятельности.

На практике существуют ограничения, препятствующие успешной реализации потенциала предпринимательства в городском округе, в их числе:

1. слабая имущественная база субъектов малого и среднего предпринимательства;

2. проблема доступности кредитов из-за высоких по сравнению с доходностью бизнеса ставок платы за кредитные ресурсы и условий залогового обеспечения;

3. высокие издержки организации предпринимательской деятельности для начинающих субъектов малого предпринимательства;

4. недостаток квалифицированных кадров и др.

Программы по поддержке малого бизнеса на примере городского округа города Нефтекамск реализуются с 2011 года, в рамках которых следует обозначить стар-апы, предоставление финансовой поддержки по субсидированию части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой лизинговых платежей по договору (договорам) лизинга, информационная поддержка и пр.

Таблица 1

Динамика развития малого и среднего предпринимательства городского округа г. Нефтекамск

№	Показатели	Годы					
		2011	2012	2013	2014	2015	2016 (1 кв.)
1	Доля занятых в малом предпринимательстве в общей численности работающих в экономике, %	37,8	40,7	44,3	44,5	45,9	45,4
2	Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства, ед.	4899	5649	5568	4846	5248	4649
3	Темп роста количества зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства, %	101,3	115,3	98,6	87,0	108	88,6
4	Объем средств из бюджетов всех уровней, направленных на поддержку предпринимательства, млн.руб.	4,5	7,5	3,8	4,12	8,02	0
5	Объем производства на предприятиях субъектов малого и среднего предпринимательства, млн.руб.	4800	5973	5594	5957	5992	1430
6	Количество вновь созданных в течение года субъектов малого и среднего предпринимательства, единиц	x	x	48	195	402	171

Развитие предпринимательства в период с 2011 г. по 2015 годы, а именно прирост субъектов и объемы производства на предприятиях малого и среднего бизнеса, весьма хаотичен (Таблица 1).

И эффективность поддержки предпринимательства не дает должного результата. Максимальный уровень поддержки составил в 2012, 2015 годах 7,5 и 8,03 млн. руб., что должно предполагать рост показателей, как минимум, рост объема производства с учетом инфляции и увеличения количества представителей малого и среднего бизнеса.

По результатам опроса предпринимателей города Нефтекамск, можно выделить 3 проблемы, касающиеся государственной поддержки:

1. Отсутствие объективной информации о планируемых и проводимых конкурсах.
2. Сложные процедуры получения финансовой поддержки.
3. Необъективные результаты конкурса.

Также следует отметить, что участники программы поддержки осуществляют деятельность по приоритетным направлениям на основании постановления администрации городского округа г. Нефтекамск Республики Башкортостан. Это следующие разделы Общероссийского классификатора видов экономической деятельности ОК 029-2001 (КДЕС ред. 1): раздел А «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство»; раздел В «Рыболовство, рыбоводство»; раздел Д «Обрабатывающие производства», за исключением видов экономической деятельности, предусмотренных кодами 16.0, 16.00, 22.1-22.33, 23.1-23.30, 37.1-37.10.22; раздел Е «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» в части вида экономической деятельности, предусмотренного кодом 41.00.1; раздел Ф «Строительство»; раздел Г «Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования» в части видов экономической деятельности, предусмотренных кодами 50-50.40.4, 52.7-52.72.2, 52.74»; раздел Н «Гостиницы и рестораны» в части видов экономической деятельности, предусмотренных кодами 55.1-

55.12; раздел I «Транспорт и связь» в части видов экономической деятельности, предусмотренных кодами 60.24.1-60.24.2; раздел К «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» в части видов экономической деятельности, предусмотренных 74.2-74.20.56; раздел М «Образование»; раздел N «Здравоохранение и предоставление социальных услуг»; раздел O «Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг» в части видов экономической деятельности, предусмотренных кодами 90-90.00.3, 92-92.72, 93-93.05» [3].

Такой способ расстановки приоритетов по видам деятельности эффективен на уровне региона, но в муниципалитетах целесообразно действовать на основании стратегического плана развития муниципалитета и приоритетного развития кластера малого бизнеса. Стратегический план должен быть создан муниципалитетом и экспертным сообществом. Пример: В 2018 году мы усматриваем приоритетное развитие малого и среднего предпринимательства в сфере производства медицинских изделий код ОКВЭД 33.10.1.

Хотелось бы предложить при создании муниципальных программ ориентироваться на стратегический план, созданный общим решением местных властей, предпринимательского сообщества, горожанами путем форсайтов. Данным методом написана целая книга показывающая практику создания предпринимательского кластера в малом и среднем бизнесе.

«Форсайт (от англ. foresight – предвидение) – это один из инструментов определения рыночных предложений кластера, в первую очередь, предназначенных для рынков, находящихся вне региона его базирования. Если мы говорим об инновационном кластере, то такого рода товары и услуги связаны с так называемыми прорывными технологиями и «портфелями» взаимоувязанных технологий, коллективно продвигаемыми участниками кластера» [1].

При помощи данного инструмента создается стратегический план для развития единственного кластера малого и среднего бизнеса на территории

одного муниципального округа, который будет получать материальную и нематериальную поддержку, создавая жесткий фундамент для экономического роста региона.

Город Нефтекамск расположен на северо-западе Башкортостана, фактически граничит с Республиками Татарстан и Удмуртия, Пермским краем. На основе ряда форсайт - сессий определили приоритетное развитие медицинских услуг с расширением рынка сбыта в соседние регионы и города Республики Башкортостан.

Предмет материальной поддержки: субсидирование части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с уплатой лизинговых платежей по договору (договорам) лизинга на создания ряда зуботехнических лабораторий с CAD/CAM системами (производство протезов, зубных имплантантов и элементов челюстно-лицевой хирургии). Данные лаборатории могут удовлетворять потребность в протезировании жителей Нефтекамска, обслуживать стоматологические клиники (дилеры) соседних регионов и Республики Башкортостан. За счет высокопроизводительных станков выдерживать лучшие цены для дилеров и высокие объемы производства.

Следующий этап - нематериальная поддержка:

1. Субсидирование части затрат на обучение СМП (обучение зубных техников, менеджеров по продажам, директологов);
2. Совместно с БГМУ г. Уфа проведение конференций по вопросам челюстно-лицевой хирургии;
3. Обучение предпринимателей и персонал частных медицинских клиник клиентоориентированности, активным продажам через позиционирование в интернет пространстве и многое другое.

Создавая условия доступных цен, высококлассных специалистов, доступных материалов для протезирования из-за собственного оборудования. Таким образом, создаем условия для расширения границ сбыта стоматологических услуг, т.е. создание медицинского туризма в г. Нефтекамск.

Выше изложенное позволяет утверждать, что, применяя современные подходы к стратегическому планированию и кластерной работе с малым и средним предпринимательством, можно создать не только новые предпринимательские единицы, и увеличенный объем реализованной продукции и услуг, а новый кластер и новый качественный уровень производства в медицинской отрасли. Думается, это повлечет экономический рост в городском округе и послужит примером для дублирования практики в других городах Республики Башкортостан.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тарасенко В. В. Территориальные кластеры. Семь инструментов управления. М.: Альпина Паблишер, 2015. 202 с.
2. Обращение Хамитова Рустэма Закиевича Главы Республики Башкортостан Государственному Собранию - Курултай. [Электронный ресурс]. URL: http://glavarb.ru/rus/press_serv/novosti/66168.html
3. Постановление Главы администрации городского округа г. Нефтекамск. Програма поддержки малого и среднего предпринимательства. [Электронный ресурс]. URL: <http://neftcity.ru/up/file/2126.pdf>

Ганзвинд К. В., Шарипова Р. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ РЯДА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА УРОВЕНЬ ИНФЛЯЦИИ

Аннотация: В статье рассмотрено влияние таких макроэкономических показателей, как денежная масса и ключевая ставка, на индекс инфляции, выполнен корреляционно-регрессионный анализ зависимости рассматриваемых показателей и сформулированы основные выводы по результатам проведенного анализа.

Ключевые слова: инфляция, денежная масса, денежные агрегаты, ключевая ставка.

Инфляцию обычно связывают с обесценением денежных средств. Однако более точное определение будет следующим: переполнение сферы обращения денежными знаками сверх реальных потребностей и обесценение этих знаков. Падение курса национальной валюты Российской Федерации и рыночной стоимости нефти привело к экономическому спаду и уменьшению объемов производства. Инфляция в России 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 [5].

Повышение инфляционных ожиданий порождает непредвиденную инфляцию, которая превышает официальные данные. Это связано с диспропорцией экономической ситуации в стране, отсутствием долгосрочной комплексной программы снижения общего уровня цен [3]. Однако из-за переплетения существующих видов инфляции возникает риск ее самодвижения, срабатывания инфляционного мультипликатора.

В статистике рассматриваются все виды инфляционных процессов: инфляция спроса и предложения, сбалансированная и несбалансированная инфляция, рост общего уровня цен из-за структурных изменений в экономике страны и др. Так как индекс цен имеет количественную оценку и является наглядным показателем инфляции, то при применении одних и тех же фактических данных при разных способах расчета индексов, результат может отличаться.

Соотношение товарных запасов к общей сумме денежных вкладов граждан это один из косвенных показателей инфляции. Увеличение вкладов и снижение вышеуказанных запасов приведет к увеличению инфляционного напряжения [3].

Денежные агрегаты в стране играют немалую роль в инфляционных процессах. Статистические данные по таким показателям как наличные денежные средства в обращении, текущие счета до востребования, срочные депозиты организаций и другие достаточно достоверны и точны, т.к. все они аккумулируются в Центральном Банке. В статье сделаем акцент на денежном агрегате $M2$, который включает в себя наличные денежные средства в обращении вне банковской системы, счета до востребования, срочные и сберегательные депозиты, краткосрочные государственные ценные бумаги [3].

Центральный банк дает определение денежной массы как «совокупность денежных средств в валюте Российской Федерации, предназначенных для

оплаты товаров, работ и услуг, а также для целей накопления нефинансовыми и финансовыми (кроме кредитных) организациями и физическими лицами – резидентами Российской Федерации» [8].

Для расчета денежной массы в Российской Федерации принимают во внимание данные о денежном обращении, которые опубликованы на официальном сайте государственной статистики. В таблице 1 представлена информация об объеме и структуре денежного агрегата *M2* в Российской Федерации и данные годового индекса инфляции за последние пять лет на основании данных сайта Центрального банка России [8].

Как видно из таблицы 1 к началу 2016 года денежный агрегат *M2* увеличился на 11 326 млрд. руб. по сравнению с 2012 годом. Стоит отметить, что увеличилась и общая сумма наличных денежных средств (с 5 938,6 млрд. руб. до 7 239,1 млрд. руб.), но в структуре *M2* этот показатель снизился на 4,04%.

Таблица 1

Статистические данные значений показателей денежного агрегата *M2*
и инфляции за 2012-2016 гг.

Дата	Наличные средства (<i>M0</i>)		Безналичные средства		Общая сумма (<i>M2</i>) млрд. руб.	Индекс инфляции
	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%		
01.01.2012	5938,6	24,26	18544,6	75,74	24483,2	106,1
01.01.2013	6430,1	23,46	20975,3	76,54	27405,4	106,58
01.01.2014	6985,6	22,24	24419,1	77,76	31404,7	106,45
01.01.2015	7171,5	22,33	24939,1	77,67	32110,6	111,36
01.01.2016	7239,1	20,22	28570,1	79,78	35809,2	112,91

Это объясняется тем, что в настоящее время население и предприятия (от малых до крупных корпораций) стремятся производить расчеты в безналичной форме, будь то покупка в продуктовом магазине или же оплата за выполненные строительно-монтажные работы.

Рассматривая взаимосвязь между инфляцией и денежной массой, можно сделать вывод, что при увеличении денежной массы в стране, соответственно начинает расти общий уровень цен, т.е. инфляция. Одним из подтверждений данного вывода может быть нижеуказанное уравнение:

$$MV=PQ \quad (1)$$

где M – номинальная денежная масса;

V – скорость обращения денег;

P – уровень цен;

Q – объём выпуска.

По мнению классических монетаристов скорость обращения денег (V) остается на одном уровне, а объём выпуска продукции (Q) зависит от внешних факторов. Таким образом, общий уровень цен (P) пропорционален денежной массе (M) в стране.

Выполним оценку тесноты взаимосвязи показателей темпа роста инфляции и денежной массы $M2$ с помощью коэффициента корреляции, рассчитанного методом Пирсона [4]. Этот метод применяют для наглядного изображения формы связи между изучаемыми экономическими показателями, который рассчитывается по формуле:

$$R_{xy} = \left(\frac{\overline{xy} - \bar{x} * \bar{y}}{S(x) * S(y)} \right) \quad (2)$$

где R_{xy} – коэффициент корреляции;

y – уровень инфляции (среднее значение);

x – денежный агрегат $M2$ (среднее значение);

$S(x)$, $S(y)$ – среднеквадратическое отклонение.

Подставив рассчитанные значения, получаем коэффициент корреляции, равный 0,801, что говорит о достаточно тесной и прямой связи между факторами и результативным признаком.

$$R_{xy} = \frac{3470737,76 - 31682,48 * 109,33}{2982,603 * 2,863} = 0,801.$$

Коэффициент детерминации для линейной регрессии равен квадрату коэффициента корреляции. Следовательно, рассчитанный показатель будет равен 0,6514, т.е. изменение уровня инфляции на 65,14% обусловлено влиянием вариации исследуемого денежного агрегата $M2$.

Таким образом, данный показатель целесообразно использовать при прогнозировании инфляционных процессов в стране. Но есть предположение и о наличии влияния ключевой ставки на инфляцию.

Ключевая ставка Банка России – это процентная ставка по основным операциям ЦБ РФ, по регулированию ликвидности банковского сектора. Она является индикатором направленности денежно-кредитной политики и устанавливается Советом директоров Банка России на регулярной основе [3].

В 2013 году появилась возможность выдачи «дешевых кредитов» от Центрального Банка коммерческим банкам. Для использования такого случая, чтобы ставка по данным кредитам была ниже прежней, нужно было уменьшить ставку рефинансирования, которая является основой для расчета размера неустойки. Следовательно, если бы государство снизило ставку рефинансирования, то прямо пропорционально уменьшились бы размеры таких выплат как штрафы и пени, за несоблюдение определенных обязательств. Такой вариант экономического развития Правительство РФ не могло принять и с 13 сентября 2013 года ввелось понятие ключевой ставки, которая как видно на рисунке 1 установилась на уровне 5,5% [8].

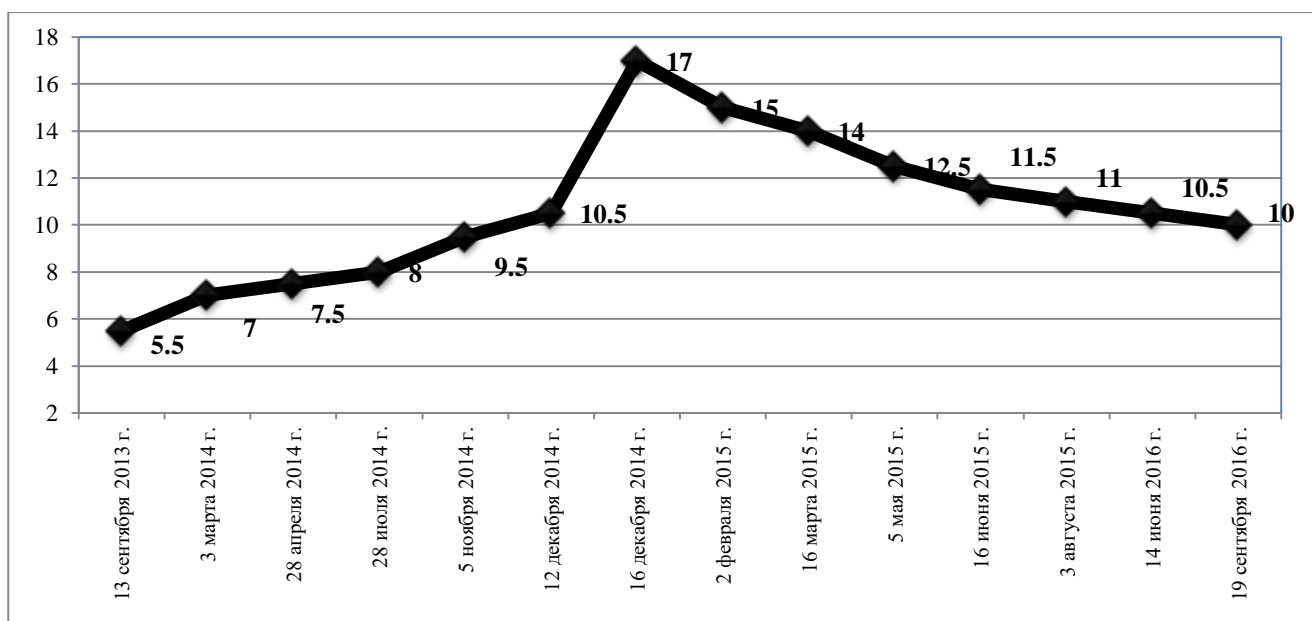


Рис. 1. – Динамика ключевой ставки с 2013 по 2016 гг., %

Индекс инфляции нельзя установить на одном уровне, ведь этот экономический показатель зависит от ряда внешних и внутренних факторов, которые не всегда получается спрогнозировать. Ключевая же ставка устанавливается Банком России и соответственно при ее увеличении или снижении будут меняться и инфляционные процессы.

С ноября 2014 года виден рост показателя, который достиг своего пика в декабре рассматриваемого года на уровне 17%. После такого резкого повышения ставки промышленные предприятия столкнулись с системными проблемами в части финансирования своей текущей деятельности. Организации частично прекратили платежи контрагентам, сворачивали инвестиционные затраты, расходы на НИОКР, корпоративные сопрограммы. Повышение ставок банками могло привести к системному кризису неплатежами и это грозило вынужденным отказом от инвестиционных программ и инновационного развития, сокращением или даже прекращением организаций своей текущей деятельности [1].

Конечно, когда ключевая ставка находится на минимальном уровне, то и заемные средства «дешевле», экономика страны оживает быстрее и в прогнозе возможен рост ВВП. Но если рассматривать это с другой стороны, такие «дешевые» кредиты увеличивают потребительский спрос, что приводит к росту денежной массы в стране, производства, импорта. От таких изменений увеличивается индекс инфляции и для подавления вышеуказанных явлений может помочь конкуренция, особенно в секторе кредитования [6].

Денежные средства населения и организаций являются основными ресурсами кредитных организаций и процентные ставки (по вкладам, депозитам, кредитам) взаимосвязаны с индексом инфляции. К примеру, инфляция к концу 2015 года составила 12,91%, следовательно, ставки по депозитам не могут быть установлены ниже этой планки. Ключевая ставка изменялась с 17% до 11%, и ставки по кредитам должны быть выше ключевой. Регулирование данных показателей производится для получения доходов банка

с целью покрыть операционные расходы и обеспечению выполнения других обязательств.

Определим взаимосвязь между индексом инфляции и ключевой ставкой, рассчитав линейный коэффициент корреляции и коэффициент детерминации:

$$R_{xy} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S(x) \cdot S(y)} = \frac{7,56 - 0,74 \cdot 9,16}{0,498 \cdot 2,512} = 0,6248.$$

Рассчитанный показатель находится в пределах умеренной взаимосвязи факторного и результативного показателей. Коэффициент детерминации свидетельствует об изменении уровня инфляции на 39,04% при изменении ключевой ставки.

Отметим, что ключевая ставка менее эффективна в нестабильных экономических условиях. Изменение данной ставки при ухудшении экономической обстановки в стране по причине внешних регуляторов не срабатывает так быстро, чтобы отрицательные последствия свести к минимуму.

Как показали вышеизложенные расчеты более эффективным регулятором инфляционных процессов является денежная масса (в рассматриваемом денежном агрегате $M2$). Однако стоит брать во внимание, что инфляция зависит от множества факторов, именно из-за этого процесс создания модели прогнозирования инфляционных процессов трудоемок и в первую очередь требует обоснованных и точных расчетов и выводов. Кроме того, в любой экономике имеются отдельные особенности, которые напрямую или косвенно касаются инфляции. Поэтому и модели обесценения денежных средств могут существенно различаться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Горбачев, А. Эффективная мера – снижение ключевой ставки. // Экспресс Северо-Запад. – 2015. – №6 (695). – С.15.
2. Орлова, Е. Зарплата, НДС, отчетность – 2016, нововведения, налоговые риски. // Налоговый вестник. – 2016. – №2 (130). – С.23.

3. Абрамова, М. А., Александрова Л. С. Деньги, кредит, банки. Денежный и кредитный рынки: учебник и практикум для прикладного бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 378 с.
4. Балдин, К. В., Рукосуев А. В. Общая теория статистики: Учебное пособие – М.: Дашков и К, 2015. – 312 с.
5. Ганзвинд, К. В., Крюкова Е. А., Шарипова Р. Н. Анализ инфляционных процессов в Российской Федерации.// Управление. Экономический анализ. Финансы. – Уфа: УГАТУ, 2016. – С.128-131.
6. Ключевая ставка. Влияние на экономику. [Электронный ресурс]. URL:http://mir-fin.ru/kluchevaya_stavka.html.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>.
8. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/>.

Гусева Г. Ю., Сулейманова Л. З.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРАВОВАЯ БАЗА В СФЕРЕ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: Данная статья посвящена современному состоянию и системе правового регулирования ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации в Республики Башкортостан. Определено, что регламентирующие ипотечное жилищное кредитование документы и государственные программы развития разрабатываются на федеральном, региональном и местном уровнях.

Ключевые слова: нормативные и законодательные акты в сфере ипотечного кредитования, ипотека, ипотечное жилищное кредитование, государственные целевые программы,

Правовую основу ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации (далее – РФ) и ее субъектах составляют следующие группы:

- федеральные (общероссийские) законы и иные принятые в соответствии с ними нормативные правовые акты;
- законы и иные нормативные правовые акты субъектов РФ;
- нормативные акты органов местного самоуправления

Правовое государственное регулирование заключается в первую очередь в поэтапном построении востребованной обществом нормативной правовой базы, включающей в себя документы, определяющие направления и способы осуществления государственной жилищной политики – в первую очередь это нормативные акты и федеральные законы (табл. 1).

Как показано в таблице 1, центральное место среди указанных законодательных и нормативных актах занимают Гражданский кодекс РФ

и Закон об ипотеке.

Таблица 1

Основная область регулирования ипотечного жилищного кредитования в законодательных и нормативных актах РФ

Законодательные и нормативные акты	Основные положения
1	2
Гражданский кодекс РФ [1]	Содержит положения, определяющие понятие залога и его регулирование (гл. 23 «Залог» [1]). Так, в силу залога кредитор по обеспеченному залогом обязательству (для обозначения такого лица введено понятие «залогодержатель») имеет право в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества (для обозначения такого имущества введено понятие «предмет залога») преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит заложенное имущество (для обозначения такого лица введено понятие «залогодатель»).
ФЗ РФ от 16.06.1998 г. № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [4]	Определены основания возникновения ипотеки как разновидности залога, при это определено что ипотека может возникнуть как в силу ГК РФ и Закона о ипотеке, так и в силу договора (ст. 8 Закона об ипотеке)
ФЗ РФ от 11.11.2003 г. №152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» [5]	Определяется порядок выпуска и обращения ценных бумаг; регулирует оборот ипотечных ценных бумаг, включая вопросы исполнения обязательств по ним
ФЗ РФ от 20.08.2004 г. №117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих»	В законе определены условия ипотечного жилищного кредита военнослужащим РФ, которые отличаются от стандартных условий большей степенью лояльности
Распоряжение Правительства РФ от 08.11.2014 №2242-р «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2020 года»	С учетом социального аспекта разрабатываются различные программы и проекты на федеральном уровне
Налоговый кодекс РФ [2]	Определяет налоговые льготы для участников ипотечного жилищного кредитования
Жилищный кодекс РФ [3]	Определяет нормативы обеспеченности площадью жилого помещения одного человека, регламентирует порядок проведения различных процедур с недвижимостью в залоге

При этом в правовых вопросах ипотечного жилищного кредитования необходимо, прежде всего, обращаться к специальной (конкретной) норме Закона об ипотеке, и только в случае ее отсутствия – к правилам ГК РФ.

Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в России (далее – Концепция ИЖК) утверждена постановлением Правительства РФ от 11.11.2000 № 28 «О мерах по развитию системы ипотечного жилищного кредитования в РФ» [8], также существует план подготовки проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих развитие системы ипотечного жилищного кредитования в России, а также рекомендовано органам исполнительной власти субъектов РФ и органам местного самоуправления разрабатывать на основе Концепции развития системы ИЖК в России региональные программы ипотечного жилищного кредитования. Важнейшим инструментом развития данной системы является налоговое стимулирование ипотечных заемщиков, кредиторов и инвесторов, осуществляющих рефинансирование кредиторов.

На сегодняшний день действует стратегия развития ипотечного жилищного кредитования в РФ до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства РФ от 08.11.2014 №2242-р. В рамках данной Стратегии на федеральном уровне реализуются программы, направленные на развитие рынка ипотечного кредитования. К данным программам относятся: Государственная программа РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ» (утвержденная Постановлением Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №323) и Федеральная целевая программа «Жилище» на 2015-2020 годы (утвержденная Постановлением Правительства РФ от 17.12.2010 №1050) [6].

Помимо напрямую регулирующих процесс ипотечного жилищного кредитования нормативно-правовых и законодательных актов, существует ряд региональных законодательных актов, принятых в регионах России в области ипотечного кредитования. В этой связи, наибольший практический интерес вызывают законодательные акты Республики Башкортостан (далее – РБ). Из таблицы 2 можно сделать вывод, что ипотечное жилищное кредитование в Уфе и Башкирии осуществляется в основном в соответствии с Постановлениями Правительства РБ

Основная область регулирования ипотечного жилищного кредитования в
законодательных и нормативных актах РБ

Законодательные и нормативные акты	Основные положения
1	2
Постановление Правительства РБ от 16 мая 2006 г. №131 «О социальном жилищном ипотечном кредитовании в РБ»	Поставление предусматривает предоставление социальной ипотеки на строительство (приобретение) жилья посредством механизмов государственной поддержки граждан, постоянно проживающих, зарегистрированных в республике и нуждающихся в жилье, в виде: субсидии на частичную оплату первоначального взноса по договору на строительство (приобретение) жилья; предоставления ипотечного жилищного займа на строительство (приобретение) жилья.
Постановление Правительства РБ от 31 декабря 2014 г. № 686 «Об утверждении государственной программы «Развитие строительного комплекса и архитектуры РБ»»	Данным нормативным документом утверждена подпрограмма «Государственная поддержка граждан Республики Башкортостан в приобретении жилья и развитие ипотечного жилищного кредитования»
Постановление Правительства РБ от 14 февраля 2014 г. №56 «О порядке реализации на территории Республики Башкортостан мероприятий по финансированию жилищного строительства с использованием системы жилищных строительных сбережений»	Данным нормативным документом был объявлен запуск развития системы стройсбережений на территории республики. Участникам системы жилищных строительных сбережений в Башкирии открыты накопительные вклады в Сбербанке России и банке «Уралсиб».
Программа «Жилье для российской семьи», действующая до 2017г в РБ	

Основные задачи ипотечно - жилищного кредитования в Уфе и Башкирии:

1. Развить систему ипотечного жилищного кредитования в республике;
2. Обеспечить предоставление социальных выплат нуждающимся категориям граждан. При этом, среди общей численности граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, 55% составляют граждане с полным или частичным субсидированием приобретения жилья, например: молодые семьи – в соответствии с Республиканской программой государственной поддержки молодых семей, нуждающихся в улучшении

жилищных условий, утвержденной Постановлением Правительства РБ от 28 апреля 2011 года №131 [5], предусмотрено предоставление свидетельств на социальные выплаты; граждане, уволенные с военной службы, нуждающиеся в улучшении жилищных условий – им предоставляется жилье или единовременная социальная выплата за счет средств федерального бюджета; граждане, признанные в установленном порядке вынужденными переселенцами – предусматривается оформление государственных жилищных сертификатов; граждане, выезжающие (выехавшие) из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей; граждане, подвергшиеся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и катастроф, и приравненные к ним лица; ветераны и инвалиды ВОВ; ветераны боевых действий, инвалиды, семьи, имеющие детей-инвалидов; многодетные семьи, имеющие 5 и более детей до 18 лет, многодетные семьи, в которых одновременно родились трое и более детей; государственные гражданские служащие Республики Башкортостан; дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей и др.

Также, в рамках государственной программы РФ «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ» в городском округе город Уфа Республики Башкортостан до 2017 года в Башкирии действует программа «Жилье для российской семьи», по условиям которой, стоимость недвижимости эконом-класса не превышает 35 тысяч рублей за квадратный метр. При этом цена такого жилья должна быть не более 80% от средней рыночной цены.

В заключение можно отметить сильные и слабые факторы, влияющие на сферу ипотечного жилищного кредитования в республике.

К сильным можно отнести:

- высокие и стабильные объемы жилищного строительства;
- высокий уровень развития ипотечного жилищного кредитования;
- наличие единой автоматизированной системы «Учет граждан, нуждающихся в жилых помещениях»;
- наличие крупной некоммерческой организации, занимающейся

строительством жилья эконом-класса и оказывающий поддержку гражданам в приобретении такого жилья и др.

К слабым факторам сторонам жилищной сферы относятся:

- низкий уровень жилищной обеспеченности среди основных городов-конкурентов республики;

- банки сохраняют высокие ставки кредитования и ужесточают правила расчетно-кассового обслуживания;

- высокий уровень инфляции в сочетании с невысокой заработной платой создающие препятствие для приобретения недвижимости в ипотеку;

- люди мало информированы о жилищных программах – практически 70% населения не знают о его существовании данных программ и др.

Таким образом, несмотря на создание необходимых правовых основ в сфере ипотечного жилищного кредитования, разработку государственных целевых программ для населения Республике Башкортостан до сих пор существует ряд проблем в приобретении жилья. И помочь людям в решении их жилищных проблем можно путем следующих принятых мер:

- совершенствовать и развивать законодательно-нормативную базу, что должно способствовать решению проблем по ипотечному кредитованию;

- продолжать активно развивать механизмы ипотечного кредитования;

- условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения. Такие условия, как показал опыт, становятся сильным стимулом для принятия населением решения о покупке жилья, обеспечивая мобилизацию собственных средств. Если условия ипотечного кредитования будут приспособлены к платежеспособному спросу населения, а источником финансирования ипотечных кредитов станут дополнительные доходы бюджета, возникающие в результате подъема жилищного строительства, то развитие и становление системы ипотечного кредитования возможно и в условиях экономической нестабильности;

- повышение грамотности населения относительно существующих социальных программ в сфере ипотечного жилищного кредитования;

- следует способствовать активизации развития таких форм внебюджетного строительства, как строительные сберегательные кассы и жилищно-строительные кооперативы как наиболее доступные способы улучшения жилищных условий.

Итак, в качестве вывода можно отметить, что для качественного развития в Российской Федерации в целом и в частности в Республике Башкортостан ипотечного кредитования требуются как изменения в правовом регулировании данной сферы, так и экономические преобразования, направленные на увеличение реальных доходов населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ (ред. от 01.09.2016) // СПС КонсультантПлюс. <http://www.consultant.ru/popular/gkrf>.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) // СПС КонсультантПлюс. <http://www.consultant.ru/popular/gkrf>.
3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №188-ФЗ (ред. от 06.07.2016) // СПС КонсультантПлюс. <http://www.consultant.ru/popular/gkrf>.
4. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (ред. от 23.06.2016) // СПС КонсультантПлюс. <http://www.consultant.ru/popular/gkrf>.
5. Данные из интернет ресурса Администрации ГО г. Уфа РБ / В Уфе началась реализация программы «Жилье для российской семьи». <http://ufacity.info/press/news/183693.html>.
6. Данные из интернет ресурса Proipoteka. <http://proipoteka.com>.

Исламова Г. М., Пащенко Н. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМА КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. В статье рассмотрена проблема кредитования сельского населения страны, а также, чем же характеризуется кредитование для данной категории граждан. Выявлено, что для развития сельской местности существуют различные государственные программы поддержки и выгодные условия от финансово-кредитных учреждений, а совместное сотрудничество государства и банковского сектора способствуют улучшению качества жизни сельского населения.

Ключевые слова: кредит, сельское население, проблема, государство, эффективность.

В настоящее время, в условиях постоянного роста потребностей населения страны в улучшении качества и повышения уровня жизни, такая проблема как доступность заемных средств, которые дают возможность в короткие

сроки владеть дорогостоящими товарами длительного потребления, услугами, жильем, имеет особую актуальность.

Особое место среди заемщиков кредитных учреждений занимает население сельской местности, о чем, в частности, хотелось упомянуть в данной статье. Но такой показатель как, уровень официально зарегистрированных доходов населения сельской местности, который намного меньше показателя тех же доходов городского населения, а также наличие других проблем сводит к минимуму вероятность получения кредита заемщиком из сельского района [1].

Сегодня работники сельского хозяйства имеют самую низкую заработную плату среди рабочих производственно-материальной сферы. Для сельского рынка труда характерен невысокий уровень заработной платы, который непосредственно влияет на появление неформальной занятости; низким спросом на рабочую силу; ростом напряженности на рынке труда.

Данные показатели напрямую влияют на такие социальные проблемы, как пьянство, наркомания, демографическая проблема сельской местности страны.

Развитие сельской местности требует немалых финансовых ресурсов. Кредитные средства способствуют уменьшению разницы в уровне и качестве жизни сельских и городских жителей. Такие факторы как, общая стабильность экономики, конкурентные рынки и инвестиции от государства в материальную и социальную систему являются главными условиями установления устойчивого экономического роста и уменьшения уровня бедности в сельской местности. В первую очередь, государственная политика должна обратить особое внимание на решение вопросов доступности земельных участков, образовательных учреждений и структур здравоохранения через систему кредитования с помощью четко организованных программ, к которым, на данный момент, относится программа «Устойчивое развитие сельских территорий» и национальный проект «Развитие финансово-кредитной системы АПК» [2].

Существует ряд проблем, которые не позволяют кредиторам заниматься кредитованием индивидуальных заемщиков из сельской местности. Из наиболее встречающихся в банковской практике, можно отметить такие как: неполная достоверная информация о заемщике, высокие операционные затраты по предоставлению мелких кредитов, проблемы взыскания просроченной задолженности.

Таким образом, проблема развития системы кредитования сельского населения, основанная на принципе доступности является одной из наиболее популярных в современных условиях. В то же время, необходимо отметить, что кредитные продукты для сельских жителей имеют достаточно широкую линейку (кредиты гражданам, которые ведут личное подсобное хозяйство; кредит на развитие и поддержание хозяйств садоводов, огородников и дачников; кредитование физических лиц на газификацию жилья в сельской местности и другие).

В настоящее время самыми выгодными условиями этих видов кредитования населения обладают ПАО «Сбербанк» и АО «Россельхозбанк».

Согласно годовому отчету АО «Россельхозбанк», обозначивший себя как главный сельский банк, то значительную долю кредитного портфеля составляют заемщики сферы АПК – 63,9%. Доля же потребительских кредитов в розничном кредитном портфеле составляет 91%. Согласно данным отчета за прошедший 2015 год «Россельхозбанк» выдал 455,6 тыс. кредитов по Госпрограмме агропромышленного комплекса (АПК), которые включают в себя кредиты предприятиям и организациям АПК, крестьянское (фермерское) хозяйство (КФХ), гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, и т.д., общая их сумма составила 637,6 млрд. рублей (что на 40,4% больше, чем в предыдущем 2014 году). Доля краткосрочных кредитов составила 72,7% всего объема выдачи. По состоянию на 01.01.2016г. 46,9% кредитных вложений в АПК было сформировано за счет кредитов организациям – сельскохозяйственным товаропроизводителям. Доля кредитов гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, составила 5,3%, К(Ф)Х – 4,1%.

В структуре вложений в АПК на кредиты предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности приходится 16,9%, предприятиям, обслуживающим АПК, – 0,4% [3].

Анализируя данные показатели, можно сказать, что основными партнерами кредитных организаций должны стать сельские муниципальные учреждения. Как следствие, повысится эффективность экономики, будет обеспечена полная и продуктивная занятость трудоспособного населения, созданы условия для современного жилья с комфортными коммунальными удобствами. Качество жизни сельчан значительно вырастет.

Таким образом, АО «Россельхозбанк» можно считать главным исполнителем государственной программы развития сельского хозяйства в финансово-кредитной сфере, так как государство принимает основное участие в его финансировании. Так, возможности банка по финансированию могут быть ограничены недостаточным размером собственных средств. На 01.01.2016 г. государство внесло в уставный капитал банка 10 млрд. руб. Благодаря этому, а также выпуску собственных векселей и облигаций, привлечению свободных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей, вкладов населения и межбанковских кредитов банк увеличил общий объем выданных кредитов по состоянию на 01.01.2016 г. до 37,2 млрд. руб. [2]. Осуществление целевых задач и коэффициентов Государственной программы развития сельского хозяйства и улучшение качественных показателей в российском агропромышленном комплексе будет реально при выполнении в этой сфере активной инвестиционной политике и укреплении финансово-кредитной поддержки. Итак, благодаря совместным усилиям государства и банковского сектора можно надеяться на дальнейшее социальное возрождение села.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.gks.ru>;
2. Официальный интернет-портал Минсельхоз России/ Национальный доклад о ходе и результатах реализации Государственной программы [Электронный ресурс], Режим доступа: http://mcx.ru/documents/document/v7_show/36975.htm;

3. Официальный сайт АО РоссельхозБанк/ Годовой отчет за 2015 год [Электронный ресурс], Режим доступа: <http://www.rshb.ru/download-file/225276/>.

Крупина Е. Ю., Латыпов Р. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье рассматривается классификация объектов социальной инфраструктуры, а также динамика и структура инвестиций в РБ за последние 10 лет.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, государственные инвестиции, региональная политика.

Одной из ключевых функций государства является поддержание и улучшение качества жизни населения. Так как развитие социальной инфраструктуры оказывает влияние и на экономический потенциал государства, повышая уровень конкурентоспособности населения и эффективности общественного производства, то государству необходимо разрабатывать программы по улучшению качества социальной инфраструктуры регионов.

Региональная экономическая политика также должна быть призвана развивать и улучшать объекты социальной инфраструктуры в регионах. Развитие социальной инфраструктуры требует больших и постоянных вложений, которые окупаются в течение длительного промежутка времени, поэтому доля государственных инвестиций в инфраструктурные проекты и программы остается высокой. Затраты на введение объектов социальной инфраструктуры для бюджета региона могут окупиться, если будут стимулироваться смежные производственные отрасли, которые создают материальную продукцию [5].

Государственные инвестиции представляют собой средства государственного бюджета или бюджета субъекта РФ, которые вкладываются в объекты хозяйственной или иной деятельности в целях реализации функций государственной власти [8]. Главное отличие государственных инвестиций от частных состоит в том, что государственные инвестиции направлены,

прежде всего, не на извлечение прибыли, а на достижение социально, экономически и политически значимого результата. Поэтому основная часть вложений в социальную инфраструктуру приходится на государство.

Развитие объектов социальной инфраструктуры имеет большую значимость как для всего государства в целом, так и для каждого региона в частности. Эффективное функционирование объектов социальной инфраструктуры является важным условием для повышения качества жизни населения региона. В регионах, в которых хорошо развита социальная инфраструктура, как правило, ниже текучесть кадров, меньше негативное влияние на социально-экономическое развитие региона, чем в тех регионах, где социальная инфраструктура слабо развита или вообще отсутствует.

Социальная (общественная) инфраструктура представляет собой совокупность предприятий, учреждений, призванных обеспечить нормальную жизнедеятельность населения и создавать оптимальные условия для комплексного удовлетворения личных и групповых потребностей людей [3].

Выделяют следующие функции социальной инфраструктуры:

- обеспечение оптимальных условий жизни населения;
- воспроизводство рабочей силы;
- улучшение и сохранение здоровья населения;
- социальная защищенность населения;
- рациональное использование свободного времени людей, эффективное использование трудовых ресурсов и др.

Основное назначение социальной инфраструктуры - предоставление общественных услуг нематериального характера для удовлетворения потребностей населения и полного развития человека, таких как охрана здоровья населения, создание условий для полноценного развития личности и обеспечение условий воспроизводства рабочей силы, обеспечение равного доступа к услугам социальной инфраструктуры на территории региона.

Базовыми принципами функционирования объектов социальной инфраструктуры являются: социальная защита населения, платность

и доступность общественных благ, целенаправленность, социальная целесообразность, согласованность общественных и частных интересов и т.д. [5]

Одна из классификаций состава социальной инфраструктуры:

- общественно-политическая и социально-культурная деятельность (сфера образования, науки, культуры и искусства);
- восстановление и поддержание здоровья населения (сфера здравоохранения, физической культуры и спорта, туризма, охраны окружающей среды);
- коммунально-бытовое обслуживание (сфера жилищно-коммунального хозяйства, торговли, общественного питания, транспорта) [9].

Приоритетность для конкретного региона определяется предпочтениями населения

Выделяют следующие приоритеты, которых должны придерживаться институты государственной власти регионов для регулирования процессов создания и развития объектов социальной инфраструктуры:

- поддержка уровня предоставляемых общественных услуг в независимости от уровня финансирования;
- контроль над освоением расходов на социальную инфраструктуру;
- контроль над количеством и качеством предоставляемых общественных услуг;
- расширение видов предлагаемых общественных благ.

Социальную структуру региона можно разделить на следующие группы в зависимости от оказываемых населению услуг:

- универсальные услуги (предоставляемые всем слоям населения: социальное обеспечение, образование, здравоохранение, физкультура и спорт, культура и досуг);
- целевые услуги (такие объекты как детские сады, высшие учебные заведения, пенсионное обеспечение);
- услуги для лиц с ограниченными возможностями [5].

Социальная инфраструктура включает в себя множество элементов разных сфер общественной деятельности, которые можно объединить в следующие группы:

- пассажирский транспорт;
- система здравоохранения;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- сеть общественного питания;
- розничная торговая сеть;
- ресторанное и гостиничное хозяйства;
- учреждения, оказывающие услуги правового и финансово-кредитного характера;
- спортивно-оздоровительные учреждения;
- культурно-развлекательные центры;
- объекты дошкольного воспитания;
- образовательные учреждения;
- система общественной безопасности и т.п.

Особенности социальной инфраструктуры региона:

- невозможность заменить одни объекты другими (например, образовательные учреждения не могут удовлетворить потребности в услугах в сфере здравоохранения);
- спрос индивидуален (то есть с возрастом потребности меняются: сначала детское образование, затем среднее и высшее образование, для одних людей существует потребность в спорте, для других - в культуре и т.д.);
- услуги социальной инфраструктуры предоставляются только населению региона [6].

По уровню развития и наличию факторов, влияющих на дальнейшее экономическое развитие, регионы можно разделить на три группы: развитые, средние и отстающие.

Для развитых регионов характерно то, что инвестиции в развитие объектов социальной инфраструктуры не оказывает большого влияния

на дальнейшее экономическое развитие из-за большой плотности населения в регионе. Инвестиции в инфраструктуру приводят к экономическому развитию, однако это приводит к еще большему увеличению численности населения, что может свести к минимуму результаты от экономического роста. Например, в регионах с большой плотностью населения частым явлением бывают пробки на дорогах, которые затрудняют перевозку продукции и материалов, что приводит к снижению производительности. При появлении новых производств может возникнуть проблема загрязнения окружающей среды, решение которой потребует дополнительных затрат, что снизит выгоды, полученные от появления новых производств. Таким образом, в развитых регионах выгоды от развития инфраструктуры ограничены.

Средние регионы обладают высоким потенциалом для экономического развития. Если в таком регионе имеет дефицит инфраструктуры, то инвестиции в ее развитие будут повышать уровень экономического развития. Инвестиции в объекты инфраструктуры способствуют увеличению занятости населения, соответственно, и личного дохода населения, что приводит к повышению экономического развития региона [2]. При этом в средних регионах не наблюдается возникновение дополнительных расходов, связанных с устранением последствий экономического развития, которые возникают в развитых регионах. Таким образом, в средних регионах инвестиции в инфраструктуру оказывают большое влияние на экономическое развитие региона.

Для отстающих регионов характерен недостаток или отсутствие необходимых для экономического развития факторов, невозможность поддерживать уже имеющуюся инфраструктуру. Поэтому инвестиции в инфраструктуру не смогут повысить уровень экономического развития таких регионов, а наоборот, повлекут финансовые трудности, связанные с дополнительными расходами. Таким образом, инвестиции в инфраструктуру отстающих регионов не оказывают значимого влияния на экономическое развитие.

В таблице 1 приведены инвестиции в основной капитал (на воспроизводство основных средств) в РБ за 2005-2015 гг. Как видим, динамика до 2008 г. была возрастающей, что является положительной характеристикой. Затем в 2009 году наблюдалось снижение инвестиций в основной капитал, что возможно было связано с тяжелой экономической ситуацией в мире. Но начиная с 2010 г. и далее величина инвестиций в основной капитал равномерно становилась больше с каждым годом. Как видим, с 2012 г. резко возросло количество новых ученических мест в дошкольных образовательных учреждениях, а количество новых мест в общеобразовательных учреждениях и учреждениях культуры клубного типа снизилось. Динамика ввода в действие новых домов стабильно возрастает на протяжении анализируемого периода, объем работ по строительству в целом также имеет положительную динамику.

Таблица 7

Инвестиции в основной капитал РБ за 2006-2015 гг.

Показатели	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Инвестиции в основной капитал всего, млрд. руб.	107,8	160,3	203,7	148,1	153,6	188,5	233,7	266,4	283,5	316,7
в % к валовому региональному продукту	21,3%	26,7%	27,2%	22,9%	20,2%	20,0%	20,2%	22,9%	22,7%	...
Ввод в действие основных фондов, млрд. руб.	73,1	97,5	140,1	133,1	99,4	123,0	145,4	184,4	211,6	221,4
Объем работ, выполненных по виду деятельности "Строительство", млрд. руб.	56,2	83,1	102,7	81,3	80,9	99,1	135,6	139,6	145,4	162,2
Ввод в действие объектов жилищного и социально-культурного назначения:										
жилых домов, тыс. кв. м общей площади	1 705,1	1 856,8	2 351,8	2 352,7	2 007,0	2 109,3	2 323,6	2 485,3	2 652,1	2 690,7
общеобразовательных учреждений, ученических мест	7 363	2 733	2 072	1 255	3 640	1 228	781	2 028	395	572
дошкольных образовательных учреждений, ученических мест	210	275	320	180	350	905	4071	2280	4321	3938
больничных учреждений, коек	171	760	260	351	100	50	1350	30	565	180
амбулаторно-поликлинических учреждений, посещений в смену	441	592	350	331	220	139	35	530	665	100
учреждений культуры клубного типа, мест	2 019	1 540	570	275	800	250	100	284	150	100

В таблице 2 инвестиции в основной капитал РБ разделены по источникам. На протяжении анализируемого периода наблюдается примерно равные доли собственных и привлеченных средств. Основную долю привлеченных средств

до 2012 года составляли бюджетные средства, а затем наблюдается увеличение кредитов банков, и в 2015 году уже эти средства составляют большую часть в составе привлеченных. Доля средств внебюджетных фондов по-прежнему остается малой.

Таблица 8

Источники инвестиций в основной капитал РБ

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего инвестиций в том числе по источникам финансирования:	85 465,6	103 716,4	134 191,9	149 657,1	163 790,6	192 693,3
собственные средства	43 664,7	59 610,3	71 871,2	84 409,6	91 456,8	106 833,7
привлеченные средства	41 800,9	44 106,1	62 320,7	65 247,5	72 333,8	85 859,6
кредиты банков	5 132,1	9 442,1	23 138,8	21 907,8	20 109,5	36 802,3
заемные средства других организаций	5 785,7	3 392,3	2 873,6	3 465,9	2 806,9	8 212,8
бюджетные средства	18 917,1	18 966,9	19 840,3	22 239,6	7 474,5	24 362,3
федерального бюджета	7 860,2	5 761,0	7 652,5	7 882,4	10 935,8	11 628,3
республиканского бюджета	9 829,8	11 718,5	10 547,8	12 304,2	14 850,5	10 790,7
местного бюджета	1 227,1	1 487,4	1 640,0	2 053,0	1 688	1 943,2
средства внебюджетных фондов	79,2	171,4	367,8	297,1	591,6	283,6
средства, полученные от долевого участия на строительство	4 633,6	4 565,5	5 148,0	5 073,1	12 321,6	9 353,2
прочие	7 253,2	7 567,9	10 952,2	12 264,0	8 116,7	6 845,4

Следует учитывать тот факт, что регионы страны обладают разным экономическим потенциалом и инвестиции в объекты социальной инфраструктуры могут привести к разным результатам.

По уровню экономического развития регионы можно условно разделить на три группы: развитые, средние и отстающие. Хотя не все регионы можно однозначно отнести к определенной группе, при принятии решения об инвестировании инфраструктуры региона необходимо проанализировать имеющиеся ресурсы и степень влияния инфраструктуры на развитие региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Е. В. Короткова, В. А. Севостьянов. Законодательная и нормативная база РФ в области обеспечения населения объектами социальной инфраструктуры;
2. Архипов В. М., Окулова Е. Э. Общественная инфраструктура и экономическое развитие региона // Региональная экономика: теория и практика. 2007. №6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/obschestvennaya-infrastruktura-i-ekonomicheskoe-razvitie-regiona> (дата обращения: 15.01.2017).
3. И. А. Кох. Социальная инфраструктура как форма институционализации процессов модернизации. Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2015. № 3. С. 213–219.

4. И. В. Быковская. Роль социальной инфраструктуры в функционировании региональных социально-экономических систем.
5. В. С. Антонюк, А. Ж. Буликеева. Социальная инфраструктура в системе региональной инфраструктуры. Вестник Тюменского государственного университета. 2013 №11.
6. Статистический сборник. Республика Башкортостан в цифрах: Статистический сборник. В 2 ч. Ч.2/ Башкортостанстат. - Уфа, 2016. - 240 с.
7. Безуглая Е. В. Значение социальной инфраструктуры для социально-экономического развития региона// Молодой ученый. — 2013. — №10. — С. 272-274.
8. Сидорова Е. В. К вопросу о понятии «Государственные инвестиции» // Власть. 2011. №9.
9. Голяков М. С., Ганина Е. А. Суть и значение социальной инфраструктуры // IV Междунар. студ. электр. научн. конф./ Камская гос. инженерно-экон. академия. – Чистополь, 2012.: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/2261.pdf>.

Кулакова Ю. С., Пащенко С. Н., Шарипова Э. Ф.

Уфимский государственный авиационный технический университет

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация: В каждой банковской структуре имеется свой порядок расширения клиентской базы, обработки операций, контроль за эффективностью сделок. Вышеперечисленные принципы регламентирует кредитная политика финансового учреждения, которая должна соответствовать изменениям как внутренней, так и внешней среды. Данная статья посвящена рассмотрению сущности и роли кредитной политики коммерческого банка, а также основных этапов ее разработки.

Ключевые слова: кредитная политика, виды, функции, элементы и факторы, оказывающие влияние на кредитную политику банка.

В связи с быстро изменяющимися условиями внешней среды каждому предприятию необходимо оперативно реагировать и предпринимать соответствующие меры для поддержания своего статуса и дальнейшего эффективного развития на рынке. На сегодняшний день, финансовые организации предлагают довольно большой ассортимент банковских продуктов. Развитие данного сектора предъявляет к участникам рыночных отношений весьма жесткие условия, в числе которых в качестве приоритета выступает ориентация в сторону кредитования физических и юридических лиц. К сожалению, практически ни одно предприятие, и каждый второй человек не может осуществлять свою деятельность без заемного капитала и вынуждены обращаться в банковские структуры с целью – получить кредит. В свою очередь, банк выдает своим клиентам займы в соответствии со специально разработанной программой – кредитной политикой.

Кредитная политика представляет собой совокупность факторов, документов, действий, определяющих приоритетные задачи и направления деятельности финансового института в сфере кредитования, а также определяющих порядок организации кредитного процесса в целом [1].

Следует отметить, что именно кредитная политика банка способствует правильному определению цели кредитования, а также содержит основные принципы их реализации (к ним относят инструкции, стандарты, а также методическое обеспечение).

На кредитную политику банка влияет ряд факторов внешней и внутренней среды. Так, к микроэкономическим факторам следует отнести особенности базы клиентов банка, ликвидность активов предприятия, качество и особенности ресурсной базы кредитного учреждения (в том числе уровень квалификации персонала). Среди макроэкономических факторов, оказывающих непосредственное влияние на банковскую деятельность, следует выделить состояние котировок национальной валюты, инфляция, уровень процентных ставок в банковском секторе в целом, уровень конкуренции, новшества в законодательной сфере и т.д. [2].

Сущность кредитной политики проявляется в ее основных функциях:

- коммерческая: данная функция подразумевает получение прибыли в максимальном объеме от проведения банковских операций, в том числе и от кредитования;

- стимулирующая: заключается в рациональном использовании временно свободных средств банка. Так, для клиента, который положит свои сбережения на депозит, стимулом является получение процентов (т.е. дохода) на эти средства. Для банка же данная функция проявляется иначе. Финансовые институты стремятся привлекать более дешевые ресурсы по возможности на более длительный срок, чтобы использовать их с максимальным эффектом (т.е. выгодой).

- контрольная: кредитная политика позволяет контролировать кредитный процесс, начиная от привлечения клиентов и заканчивая отслеживанием

эффекта от использования банковских продуктов ими; установление приоритетов и контроль деятельности над всеми кредитными процессами в учреждении.

- специфическая: заключается в максимальной оптимизации кредитного процесса, что способствует достижению цели банковской политики в целом [4].

Кредитная политика, как с юридическими, так и с физическими лицами направлена на плодотворное долгосрочное сотрудничество с минимизацией возможных рисков.

Выделяют два вида кредитной политики банка [3]:

1) Агрессивная: когда банк в качестве приоритета устанавливает быстрый рост (капитала, активов и др.), расширяя свою долю на рынке или утверждая свое положение на рынке в короткие сроки;

2) Традиционная (классическая): предполагает размеренный оптимальный рост и развитие банка с меньшими рисками (в отличие от агрессивной, где риски довольно велики).

Разработка и проведение коммерческим учреждением кредитной политики должно учитывать:

- уровень допустимого риска, позволяющий создать активы и обеспечить постоянный доход;

- уровень квалификации персонала, который мог бы обеспечивать полноценный кредитный процесс и высокое качество кредитного портфеля банка;

- ситуацию на рынке и избегать неоправданных методов кредитования под воздействием конкуренции.

Фундаментом кредитной политики любого кредитного учреждения являются надежность и доходность размещенных средств [6].

Основополагающим документом, регламентирующим кредитную политику коммерческого учреждения, является «Положение о кредитной политике». Данный нормативный акт предполагает наличие следующих пунктов:

- цели, в соответствии с которыми может быть выдан займ (т.е. определяются виды и условия кредитования);

- определение основных обязанностей персонала;

- установление обязанностей по обработке данных и передаче их в соответствующие кредитные службы банка;

- порядок обращения для получения кредита, а также порядок анализа платежеспособности заемщика и порядок вынесения решения об отказе или удовлетворении в выдаче займа;

- уточненный пакет документов, необходимых для получения кредита;

- принципы приема, обработки и реализации кредитного обеспечения;

- определение процентных ставок, порядок оплаты средств, оформленных в качестве кредита, с указанием ежемесячных платежей и пеней (комиссии) в случае просрочки платежа;

- подробное описание диагностики проблемных кредитов и методов по выведению их из трудной ситуации;

- порядок реализации контроля над кредитным процессом.

Следует отметить, что у каждого банка должна быть своя кредитная политика. Единой кредитной политики для всех банковских структур в регионе, стране нет в связи с различными внешними (региональными, территориальными, нормативно-правовыми) и внутренними (квалификация персонала, порядок выдачи кредитов и т.д.) условиями [5].

Таким образом, кредитная политика способствует четкой организации работы банка, связанной с выдачей займов, определением основных критериев, методов и средств реализации политики банка в целом. Она является определяющим фактором успеха развития кредитного института. Роль кредитной политики финансового учреждения неопределима в денежном эквиваленте. Она заключается в установлении первоочередных направлений развития, а также дальнейшей ориентации и совершенствования деятельности банка в процессе привлечения и использования ресурсов, развития кредитного процесса и поисковых способов повышения его эффективности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арсланова Д. Б., Донцов Ю. А. Развитие банковского сектора в России// Экономист. - №3.- 2015. – с.45-49.
2. Волощенко В. А., Иванова Р. И., Кузнецов А. Н. Кредитная политика банка// Банковское дело. - №5. – 2015. – с.25-28.
3. Грицевич А. К., Добрынина Н. Е. Принципы кредитной политики банка// Финансист. - №9. – 2014. – с.56-58..
4. Орлова Т. Ю. Банковское дело. – Москва, 2013. – 250с.
5. Пещанская И.В. Организация деятельности коммерческого банка// Экономист. - №6. – 2016. 0 с.32-36.
6. Сивакова Е. Н., Пащенко Н. И., Пащенко С. Н. Управление портфелем проблемных кредитов в банках России. В сборнике: Молодые ученые - ускорению научно-технического прогресса в XXI веке сборник материалов III Всероссийской научно-технической конференции аспирантов, магистрантов и молодых ученых с международным участием: электронное научное издание. Ответственные за выпуск: А.П. Тюрин, А.Н. Домбрачев. 2015. С. 524-529.

Маханько О. М.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Аннотация: В статье рассмотрены основные этапы формирования систем регулирования финансовых рынков. Более подробно проанализированы современные риски мировой финансовой системы, причины, их вызывающие, и разрабатываемые меры по повышению стабильности финансового сектора мировой экономики.

Ключевые слова: финансовое регулирование, финансовый риск, дерегулирование, финансовый кризис, финансовая глобализация.

Финансовый рынок оказывает существенное влияние на развитие любой национальной экономики. Кроме того в условиях глобализации то, что происходит в одной стране, может также оказывать влияние на рынки других стран. А обладая свойством накапливать риски, финансовый рынок способен переносить негативные эффекты от них на другие отрасли экономики.

Устойчивость финансового рынка напрямую зависит от тех механизмов, которые применяет та или иная страна для его регулирования. Системы регулирования современных финансовых рынков в развитых странах являются результатом их многолетней эволюции. При этом направления

совершенствования системы регулирования финансовых рынков корректируются в ответ на возникающие вызовы экономики.

Основополагающим этапом формирования регулирующей системы финансовых рынков стал биржевой кризис 1929-1933 гг., поразивший сначала США, а затем и Европу. Ему предшествовал бум фондового рынка. Банки в этот период занимались активными инвестициями на рынке ценных бумаг, привлекая заемные средства под залог существующих пакетов акций с целью приобретения новых на фоне безостановочного роста котировок. Созданная кредитная пирамида привела в конечном итоге к банкротству многие банки в период Великой депрессии. С целью ограничения рисков для системы страхования розничных депозитов банки были разделены на инвестиционные, которым было запрещено привлекать розничные депозиты, и коммерческие (акт Гласса - Стигла). В 1933 году в США был принят Закон о ценных бумагах, который ввел институт регистрации ценных бумаг, а в 1934 году – Закон о торговле ценными бумагами, создавший Американскую комиссию по ценным бумагам и биржам (SEC). Эти законы обязали эмитентов раскрывать информацию о рисках, присущих выпускаемым ими ценными бумагами, а посредников (биржи, брокеров) - действовать в первую очередь в интересах инвесторов, не внушать им необоснованных надежд и не скрывать от них степень риска. Затем появились закон о трастовом соглашении (1939г.), закон об инвестиционных компаниях (1940г.), закон об инвестиционных консультантах (1940г.) [2].

В эпоху Великой модернизации (после 1980-х годов) система финансового регулирования предполагала развитие финансовых инноваций, бурный рост рынка производных финансовых инструментов, либерализацию финансовых рынков, позволяющую максимально снизить стоимость заимствования для корпораций, что позволило обеспечить высокие темпы роста мировой экономики. Этому способствовали и достижения научных финансов, у истоков которых стояли П. Самуэльсон, Ф. Модильяни, М. Миллер, Г. Марковиц, У. Шарп, Ю. Фама, Ф. Блэк, Р. Мертон, М. Шоулз. Используя

математические методы, экономисты занялись проблемами определения оптимальной структуры капитала компании, ценообразованием финансовых активов, хеджированием. В конечном итоге, благодаря их усилиям, были созданы важные инструменты, которые привели к появлению новых рынков и новых огромных источников дохода. Была создана и новая идеология. Автор одной из основополагающих концепций - гипотезы эффективного рынка - Юджин Фама указывал, что эффективность рынка может проявляться в трех формах: слабой (будущие цены нельзя определить на основе прошлых цен), средней (цены быстро корректируются с учетом всей общедоступной информации) и сильной (ни у кого нет информации, которую можно использовать для прогнозирования будущих цен, следовательно, рыночные цены всегда правы). И хотя сам Ю. Фама утверждал, что, согласно проведенным анализам эмпирических данных, рынкам присуща слабая и средняя формы эффективности, на вооружение для обоснования финансового дерегулирования была выбрана сильная форма. Если свободный рынок всегда создает принципиально правильные цены активов, то и вмешиваться в финансовый сектор не следует - он сам со всем справится [4]. Однако усиливающаяся концентрация рисков в финансовой системе, недостаточный контроль за ними со стороны регулятора явились в конечном итоге одной из причин мирового финансового кризиса 2008 г. Кризис показал опасность подхода, проповедывающего возможности рынка как защитника интересов потребителей.

Анализируя изменения, произошедшие на мировом финансовом рынке в предкризисные годы, можно выявить следующие тенденции.

Во многих развитых странах созданная финансовая экономика заняла значительную часть мировой экономики. Необходимость ограничения размеров финансовой экономики стала очевидной.

Изменения коснулись и структуры финансовых посредников. На фоне роста рынка ценных бумаг, либерализации финансовых рынков увеличилась доля небанковских посредников - инвестиционных, пенсионных фондов, хедж -

фондов. Это создало дополнительные сложности для регулятора, так как применение различных норм и правил для регулирования отдельных участков финансового рынка создало возможности для обхода этих норм и ограничений. Кроме того, выявились риски, связанные с появлением «теневого зоны», неподконтрольной ни одному из регуляторов.

Существенно изменилась и функции банков. В 1980-е годы постепенно начали исчезать различия между инвестиционными и коммерческими банками. Результатом проведенных в этот период исследований стало утверждение, что риски инвестирования характерны и для обычного коммерческого кредитования, а не только для операций с ценными бумагами. Кроме того, лобби американского банковского сектора ссылались на появившийся эффективный механизм риск - менеджмента (VAR и т.п.), а также на отсутствие на европейском рынке таких ограничений. В результате было упразднено деление на инвестиционные и коммерческие банки. Весьма существенные изменения коснулись и структуры доходов банков. На смену корпоративного кредитования, как основной статьи доходов коммерческих банков, пришло розничное кредитование, более прибыльное, но и более рискованное, а также непроцентные доходы, связанные с операциями на фондовом и товарном рынках. Таким образом, усиление конкуренции за счет роста небанковских посредников и возможности компаний прямого выхода на рынок, резкий рост уровня консолидации в финансовом секторе, как на национальном, так и на международном уровне, изменение структуры доходов банков, высокий темп роста новых финансовых инноваций требовали разработки и применения новых методик риск - менеджмента и своевременных, адекватных действий по контролю за быстроизменяющейся ситуацией со стороны регулятора. Как выяснилось, система регулирования финансового рынка к этому не была готова, как и существующая система риск - менеджмента в банках.

Наблюдаемый в этот период рост глобализации в финансовой системе сопровождался и увеличением финансовых рисков, связанных с большей зависимостью национальной финансовой системы от международного

финансового инвестора, а также увеличивал риск «заражения» финансовыми кризисами уже не только в развивающихся, но и в развитых в финансовом отношении странах. Кроме того появилась возможность проведения межстранового арбитража, когда финансовый институт, воспользовавшись своим нерезидентским статусом, мог избежать контроля со стороны национального регулятора.

Финансовая глобализация способствовала также и росту хедж - фондов. Так как изначально они не были ориентированы на массового инвестора (создавались для богатых людей, готовых принять на себя дополнительный риск - «квалифицированных инвесторов») хедж - фонды получили оффшорный статус, не попадая под действия ни национального, ни транснационального регулятора. В результате чего хедж - фонды оказались более мобильными, перебрасывая капитал с одного рынка на другой. Со временем эти фонды, начиная с арбитражных операций, перешли к инвестициям на рынке облигаций, акций, товарном рынке. При этом деятельность хедж - фондов, которые не были обязаны отчитываться о своей деятельности, была абсолютно непрозрачна. В условиях кризиса многие стратегии хедж - фондов оказались неэффективными, что привело к оттоку средств инвесторов, резкой нехватке наличности, что в конечном итоге подстегнуло падение финансового рынка, когда хедж - фонды вынуждены были все продавать.

Кризис 2008 г. высветил также роль международных финансовых регуляторов и рейтинговых агентств. Главным институциональным регулятором мирового финансового рынка с 90-х годов XX века являлся Международный валютный фонд, сменивший функции регулятора международной валютной ликвидности на функции регулятора финансовых потоков мировых финансовых рынков. Однако он не смог в должной мере координировать деятельность национальных финансовых регуляторов. Таким образом, встал вопрос о реформе этого института или появлении новых, способных решать возникающие проблемы на мировом финансовом рынке.

Международные рейтинговые агентства также продемонстрировали свою несостоятельность в период кризиса. Три крупнейшие международные рейтинговые агентства - Standard&Poors, Fitchi Moody's, контролирующие большую часть мирового финансового рынка, перед кризисом, не дооценивая риски ухудшения ситуации на рынке, давали завышенные оценки эмитентов и бумаг, способствуя спекулятивному росту рынка в период бума. А уже при наступлении кризиса в аварийном порядке начали снижать рейтинги, пытаясь догнать рынок, при этом провоцируя участников рынка к продажам, которые зачастую носили панический характер. Объективности ради следует отметить, что в период бума финансовых инноваций сделать правильную оценку новых финансовых продуктов действительно было проблематично, причем количество их было так велико, что рейтинговые агентства, просто не успевали за рынком. Проблема заключается в монополистическом господстве этих трех американских рейтинговых агентств, вызывая протест со стороны национальных регуляторов. Кроме того, проблема кроется и в самой модели бизнеса агентств, которые получают деньги от эмитентов, заказывающих им свой рейтинг [2].

Еще один вопрос, связанный с оценкой риска, - это система риск-менеджмента. На фоне создания действительно эффективных механизмов защиты от риска были созданы и новые риски. Наглядный пример, это секьюритизация ипотечных кредитов. В классическом варианте продажа банком - оригинатором активов (ипотечных договоров) спецурлицу, выпускающую облигаций под их обеспечение, предполагает снижение риска, связанного с деятельностью банка - оригинатора. Кроме того, страхование риска возникновения убытка страховой компанией, обязательное рейтингование облигаций должны были привести к дальнейшему снижению рисков. Казалось бы, все риски были учтены. Но, как показал кризис, остался неучтенным основной риск - риск заемщика, который и привел к резкому падению ипотечного рынка. Другой пример - рынок деривативов. Значительный рост объемов на этом рынке говорил не только о росте

спекуляций, но и о стремлении участников рынка через новые инструменты застраховать финансовые риски. В реальности происходил разрыв между объемами спекулятивных операций на этом рынке и объемами сделок, которые хеджируют риски. Деривативы стали обращаться независимо от движения базисных активов. При этом значительная часть сделок приходилась на внебиржевой сегмент рынка, что создавало новые риски. Стремительно развивающийся рынок кредитно – дефолтных свопов, предполагающих страховку от риска дефолта долга любого эмитента, также оказался уязвим, так как в его схеме не был учтен риск контрагента по сделке. Как выяснилось, риски остаются всегда.

В основе кризиса 2008 г. лежали не только макроэкономические факторы, но и проблемы корпоративного управления. Одна из них - ориентация менеджмента компаний на краткосрочные финансовые результаты, котировки акций. Вторая проблема - правомерность выплат бонусов менеджерам компаний, которые могут довести их до банкротства. В первую очередь речь идет о крупных транснациональных компаниях, когда бонусы получают менеджеры, а убытки покрываются за счет налогоплательщиков из государственного бюджета.

Таким образом, кризис выявил необходимость глобальной перезагрузки всей системы финансового регулирования. И она началась.

Большая работа была проведена для повышения финансовой устойчивости банковской системы. Базельский комитет по банковскому надзору предложил рекомендации по постепенному повышению необходимого собственного капитала до 4,5 % к 2019 г., о создании буфера на случай непредвиденных потерь и другие.

В 2010 году в США был принят закон Додда – Франка, целью которого стало повышение прозрачности финансовой системы, необходимой для обеспечения ее финансовой стабильности. Данный закон ввел определенные лимиты на торговлю банками за свой счет, что уменьшит возможность банков проводить спекулятивные операции и влиять на формирование спекулятивного

пузыря на финансовых рынках. Были введены более жесткие ограничения, касающиеся участия банков в других финансовых компаниях, хедж - фондах. В США не должно было остаться крупных финансовых структур, банкротство которых привело бы к краху финансовой системы в целом. Регуляторы разных стран также согласились с необходимостью снизить влияние крупных банков на финансовую систему и мировую экономику.

Также был создан Совет по финансовой стабильности, целью деятельности которого стало выявление рисков нарушения стабильности финансовой системы США. А созданное Агентство по финансовой защите потребителей было призвано обеспечивать инвесторов полной информацией об условиях различных финансовых услуг с целью предотвращения недобросовестного поведения финансовых компаний. Кроме того данный закон ввел требование раскрывать информацию о качестве исходных активов, лежащих в основе процесса секьюритизации.

Государственные регуляторы намерены бороться и с «теневой» нерегулируемой частью финансового рынка. Мировые регуляторы приняли решение о повышении прозрачности хедж - фондов.

В сентябре 2013 г. в г. Санкт - Петербурге страны «большой двадцатки» договорились об ужесточении правил регулирования рынка деривативов. Торговля производными финансовыми инструментами должна проводиться только при посредничестве бирж и клиринговых центров [1]. Для повышения надежности рынка кредитно - дефолтных свопов, снижения риска контрагента вводится система торговли с центральным контрагентом.

Реформа будет продолжаться и в направлении снижения возможностей «регулятивного арбитража» на национальном и международном уровне.

Продолжают работать и созданные ранее для анализа, обобщения опыта работы на различных национальных рынках ценных бумаг следующие международные организации: Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO), Европейское агентство по ценным бумагам и рынкам (ESMA), Ассоциация участников международных фондовых

рынков (ISMA), Международная ассоциация свопов и деривативов (ISDA) и др. Самыми известными саморегулируемыми организациями на мировом фондовом рынке являются Ассоциация участников международных фондовых рынков (ISMA) и Международная ассоциация первичных рынков (IPMA).

Таким образом, на современном этапе развития наблюдается дальнейшее развитие национальных и совместных усилий, направленных на стабилизацию финансовых рынков.

Все эти меры должны увеличить стабильность мировой финансовой системы, но одновременно они могут вызвать рост реальных процентных ставок, увеличение издержек корпораций, связанных с привлечением капитала, снижение темпов роста потребления, что может в итоге привести к существенному замедлению темпов экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Блохина Т. К. Мировые финансовые рынки: учебник. - М.: Проспект, 2016. - 160 с.
2. Ключнев И., Теплова Т., Панченко Д. Фондовый рынок США для начинающих инвесторов: - М.: Манн, Иванов и Фебер, 2016 – 224 с.
3. Инновации на финансовых рынках: коллект. моногр./ Н. И. Берзон, Е. А. Буянова, В. Д. Газман и др.; под научн. ред. Н. И. Берзона, Т. В. Тепловой. - М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. - 420 с.
4. Джонсон С., Квак Д. 13 банков, которые правят миром: - М.: Карьера Пресс, 2014 – 384 с.

Микрюкова К. В., Пащенко Н. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Аннотация: Статья посвящена исследованию инновационных банковских продуктов, нового с целью удовлетворения клиентов, на основе потребностей. Анализируются различные точки зрения понятия «инновационный банковский продукт», рассматриваются банковский продукт как его преимущества, так и недостатки.

Ключевые слова: банковский продукт, банковский маркетинг, банки-конкуренты, call-центр, электронной цифровой подписи (ЭЦП).

Разработка и продвижение инновационных и новых банковских продуктов является одним из наиболее развивающихся направлений банковского маркетинга. В результате чего проводится необходимый комплекс

исследований, анализ конкурентной базы с целью выявления актуальных направлений и предпочтений клиентов.

Само понятие «инновационный банковский продукт» является условным, но можно сформулировать следующее определение данному понятию.

Инновационный банковский продукт представляет собой создание нового, уникального, ранее не существовавшего продукта, или систему нововведений в любом направлении функционирования банка, приносящих положительный экономический эффект.

Разработка нового или инновационного банковского продукта проводится с целью удовлетворения потребностей клиентов, так как он необходим в первую очередь для улучшения качества обслуживания возникающих потребностей.

Создание инновационного банковского продукта или услуги состоит из следующих стадий [3]:

- проведение маркетинговых исследований с целью расчета возможных объемов реализации новой услуги и ее продвижения на рынке услуг,
- изучение потребностей клиентов в дополнительных и новых функциях, услугах, оснащенности служб банка с целью координации, подготовки приказов и распоряжений, уведомлений,
- изменения и технической оснащенности служб банка и на этой основе координация, подготовка приказов, распоряжений и их реализация;
- определение и финансирование затрат на разработку и создание инновационного продукта, нахождение инвесторов, разработка бизнес-планов,
- разработка и подготовка необходимой нормативной и методической документации, обучение сотрудников банка, соответствующие курсы и школы,
- разработка стимулирующих выплат для сотрудников банка при создании, внедрении и доведении до потребителей инновационного продукта, стимулирование как сотрудников, так и потребителей дополнительными плюсами от банка.

Предоставление нового инновационного банковского продукта

потребителю и его продвижение может включать в себя: маркетинговые исследования, персональные продажи, осуществляемые через комплекс коммуникаций, банкоматов, он-лайн – услуг.

Для оповещения клиентов о выпуске инновационного банковского продукта Сбербанк, как правило проводит следующие мероприятия:

- отправление клиентам информации о новом инновационном банковском продукте,

- исходящие звонки клиентам,

- информирование клиентов с улицы,

- изготовление наружной рекламы

- выпуск рекламно - полиграфических материалов (постеры, листовки, плакаты и т.д.) для размещения в отделениях банка.

- привлечение средств СМИ, теле и радио реклама

- при непосредственном обращении в банк, подключение всевозможных инновационных банковский продуктов,

- использование демо-версий для клиентов банка, показывающие плюсы инновационных услуг.

В настоящее время Сбербанк России является одним из крупнейших банков, удовлетворяющим потребности клиентов, как для населения, так и для предпринимательства, в широчайшем спектре предоставляемых услуг.

Сбербанк России является надежным и имеющим достойную репутацию, пользующуюся доверием у клиентов и населения. Сбербанк занимает на рынке большую долю по вкладам, по обращению клиентов за другими, не менее популярными услугами банков и выполняет роль основного кредитора Российской экономики.

ПАО Сбербанк России учитывая быстрые перемены в предпочтениях клиентов и выпускаемые продукты банков-конкурентов, не может останавливаться на достигнутом, имея те продукты и услуги которые существуют в настоящее время, изобретает все новые и новые услуги, выгодные именно и клиентам, как физическим лицам, так и клиентам,

имеющим свое дело, т.е. свой бизнес.

Как потенциальные так и реальные клиенты Сбербанка России ждут новых инновационных банковских продуктов, которые помогут им в ведении бизнеса или упростят жизнь обычным клиентам, Сбербанк относится ответственно не только к людям занятым, которые дистанционно привыкли решать все свои проблемы, но и для пенсионеров, которым в дальнейшем придется столкнуться с самостоятельностью, т.е. Сбербанк обучает людей к современности всех технологий.

В настоящее время можно привести в качестве примера некоторые инновационные продукты Сбербанка России, которые появятся в ближайшее время.

Одно из предложений заключается во внедрении к уже имеющимся банковским продуктам и услугам, которые предоставляются физическим лицам, совершенно нового для банка вида депозита. Открытие такого депозита осуществляется любым клиентом банка с помощью имеющейся основной банковской карты Сбербанка России, стоит сказать, что такой депозит можно разместить как обратившись в отделение банка, так и дома с мобильного телефона, через свой личный кабинет, имея выход в интернет, после размещения, так же можно отслеживать поступления, не затрачивая много времени.

В Сбербанке также не исключают возможности введения биометрической идентификации клиента для его доступа к банковской ячейке. Биометрическая идентификация уже стала реальностью. Сложным вопросом пока остается доступ к данным ячейкам.

Большое внимание в настоящее время Сбербанк уделяет развитию, модернизации и внедрению инноваций в call-центр. А именно, развивается направление визуального общения, ведение бесед в чате с сотрудником call-центра. Предполагается провести конкурс на создание виртуального помощника, который будет распознавать голоса клиентов, предварительно услышанный и зафиксированный, также будет распознавание напечатанного

текста и компьютер будет сразу искать ответы на задаваемые клиентами вопросы в имеющейся базе данных.

Другим инновационным продуктом является разработка мгновенного доступа к компьютеру клиента. Данное нововведение позволит в помощи рядовым клиентам самостоятельно осваивать Сбербанк-он-лайн.

По сути, сотрудник кредитной организации сможет удаленно увидеть экран компьютера клиента и указать ему мышкой, что и как делать, возможным станет дистанционное оформление кредита, это услуга действует как для клиентов физических лиц, так и для клиентов юридических лиц.

Отметим, что практика использования электронной цифровой подписи (ЭЦП) в России пока отработана не до конца и стоит сказать, что не все люди доверяют электронной цифровой подписи.

Несмотря на то, что закон об ЭЦП был усовершенствован, в России до сих пор нет электронного нотариата. Для получения кредита с помощью ЭЦП необходимо либо уже являться клиентом банка, либо им стать. А это в любом случае означает поход в банк, что не позволяет говорить о дистанционном оформлении кредита. Учитывая, что у Сбербанка на подходе универсальная электронная карта, оформление заявки на кредит из дома посредством ЭЦП становится более правдоподобным, однако это потребует от пользователей внимательнее относиться к компьютерной безопасности, возможно услуга электронной подписи еще будет более усовершенствованной и доведенной до ее логического завершения, т.е. для пользования.

Стоит отметить, что введение инноваций при пользовании денежными услугами имеет обратную сторону, в случае плохой защиты злоумышленники могут получить доступ не только к данным клиента, но и к его счетам, тем самым доставляя большие проблемы. В свою очередь, если такие проблемы будут увеличиваться в количестве, то они будут уменьшать доверие клиентов. Для внедрения подобных инновационных продуктов требуется совершенствования защиты информации и предупреждения взлома банковской системы в целом.

Опрошенные сотрудники IT-подразделений кредитных организаций отметили, что одобряют грядущие новинки Сбербанка, однако опасаются, что они будут недостаточно качественно реализованы, следовательно, стоит ожидать большого потока людей с интересом, проявленным к инновационным услугам, которым нужно будет качественное обучение как пользоваться той или иной услугой, для этого нужны специальные сотрудники, обучающие клиентов и компьютеры, оснащенные выходом в Сбербанк-он-лайн, для физических лиц, и Сбербанк-бизнес-онлайн, для юридических лиц.

Таким образом, современный рынок банковских услуг для развития требует разработку и внедрение новых и инновационных банковских продуктов, которые в свою очередь будут обеспечивать людям безопасность, и качественное обслуживание.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковская система России: кризис и перспективы развития. Под ред. А. Ведева, И. Лаврентьева, Е. Шарипова и др. - М.: Инфра-М, 2014. – 284 с.
2. Банковское дело. Под ред. А. М. Тавосиева, В. А. Москвина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 287 с.
3. Экономический капитал коммерческого банка. Раупова З. З., Пащенко С. Н. В сборнике: Финансовая политика инновационного развития России: проблемы и пути решения. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Ответственный редактор И. А. Белолипцев. 2015. С. 57-60.

Орлова Т. А., Крioni О. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ИНВЕСТИЦИИ В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ.ОБЗОР НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ПФО

Аннотация: Объектом исследования данной статьи являются инвестиции Приволжского Федерального округа РФ. Обозначены наиболее успешные субъекты ПФО в привлечении инвестиций, рассмотрено налогообложение данных субъектов, что в свою очередь позволяет перенимать опыт администрациям других субъектов в выработке своей стратегии по привлечению инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, прямые инвестиции, налог, налогообложение, стратегия развития.

В сложившейся экономической ситуации в условиях дефицита бюджетных средств именно инвестиционные ресурсы, в том числе и иностранные инвестиции, призваны обеспечить динамичное развитие экономики субъектов Российской Федерации. Обзор наиболее лучших практик и инициатив экономического развития региона, подтвердившие свою эффективность в субъектах Российской Федерации, способствующие улучшению делового климата, повышению инвестиционного потенциала территорий представлен в данной работе.

Проведем анализ активности инвесторов ПФО на основе данных представленных на сайте Центрального Банка РФ. С помощью базы данных ЦБ РФ была получена информация по объему инвестиций для четырнадцати субъектов ПФО за период с 2011 года по 2015 год (таб. 1) [1].

Таблица 1

Прямые иностранные инвестиции Приволжского Федерального округа за 2011-2015 гг.

Прямые иностранные инвестиции (по данным платежного баланса Российской Федерации) млн долларов США	2011	2012	2013	2014	2015
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	5 261	5 252	5 936	5 025	6 559
Республика Башкортостан	490	170	310	405	209
Республика Марий Эл	10	49	9	6	4
Республика Мордовия	1	10	5	1	9
Республика Татарстан (Татарстан)	322	777	438	540	1 317
Удмуртская Республика	621	592	784	350	244
Чувашская Республика - Чувашия	29	19	163	53	43
Пермский край	1 137	982	1 314	1 019	3 016
Кировская область	63	18	15	4	47
Нижегородская область	1 141	987	1 045	1 230	973
Оренбургская область	436	249	292	140	54
Пензенская область	33	101	52	44	21
Самарская область	771	1 143	1 372	843	275
Саратовская область	144	49	71	171	83
Ульяновская область	63	108	67	218	264

Общий объем прямых инвестиций ПФО в 2015 году составил 6 559 млн. \$ США. На диаграмме (рис. 1) можно увидеть, что большая часть средств инвесторов приходится на Пермский край 45,98% от общей суммы инвестиций,

Республику Татарстан 20,08%, Нижегородскую область 14,84%. На Республику Башкортостан приходится 3,19% инвестиций от общей суммы по ПФО.

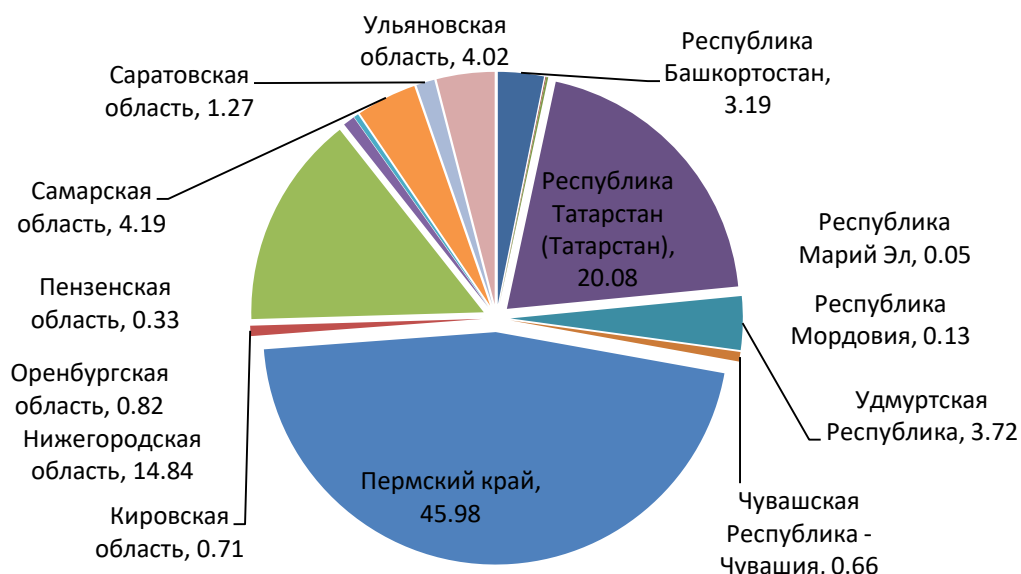


Рис. 1. Прямые инвестиции в ПФО

Для обеспечения сопоставимости субъектов ПФО выполнен пересчет прямых инвестиций на душу населения (рис. 2), где видно также, что большая часть инвестиций приходится на субъекты: Пермский край, Республику Татарстан, Нижегородскую область.

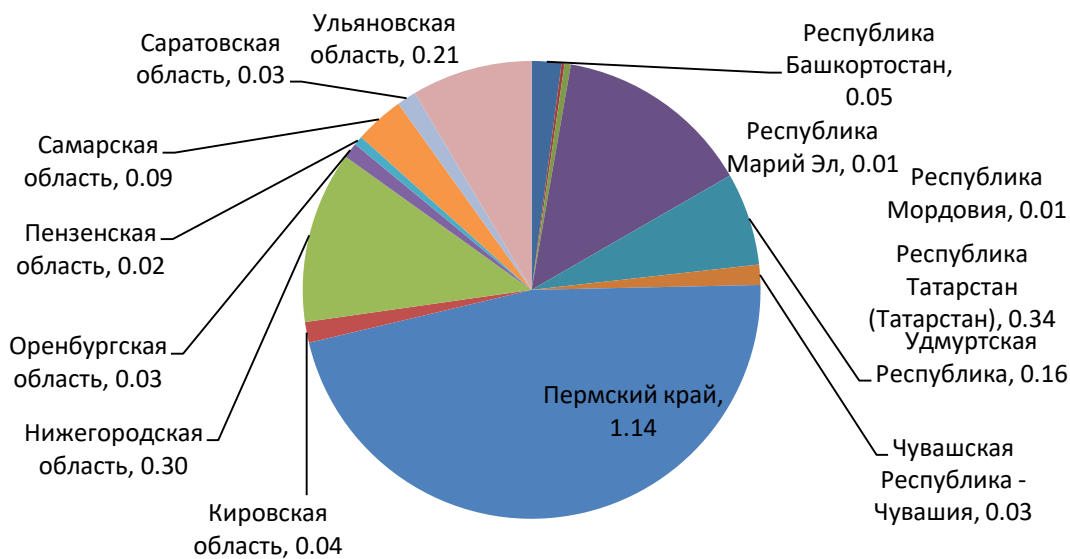


Рис. 2. Прямые инвестиции в ПФО на душу населения

Обзор динамики объема инвестиций в субъекты ПФО наиболее успешных в привлечении прямых инвестиций (рис. 3) за 2011-2015 гг., не дает однозначного ответа на вопрос: стратегия какого региона более успешна, поскольку инвестиционная привлекательность региона зависит от многих факторов.

Основным нормативным актом, регулирующим отношения в сфере защиты прав иностранных инвесторов в Российской Федерации, является Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25.02.1999 N 39-ФЗ

Субъекты Российской Федерации имеют право принимать законы и всевозможные нормативные правовые акты, регулирующие инвестиции, по вопросам, относящимся к их ведению, а также к совместному ведению Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, в соответствии с настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами.

Для привлечения инвестиций региональные администрации используют различные возможности, прежде всего по снижению налогов и предоставлению налоговых льгот, предоставляют отсрочки по налоговым арендным и иным платежам.

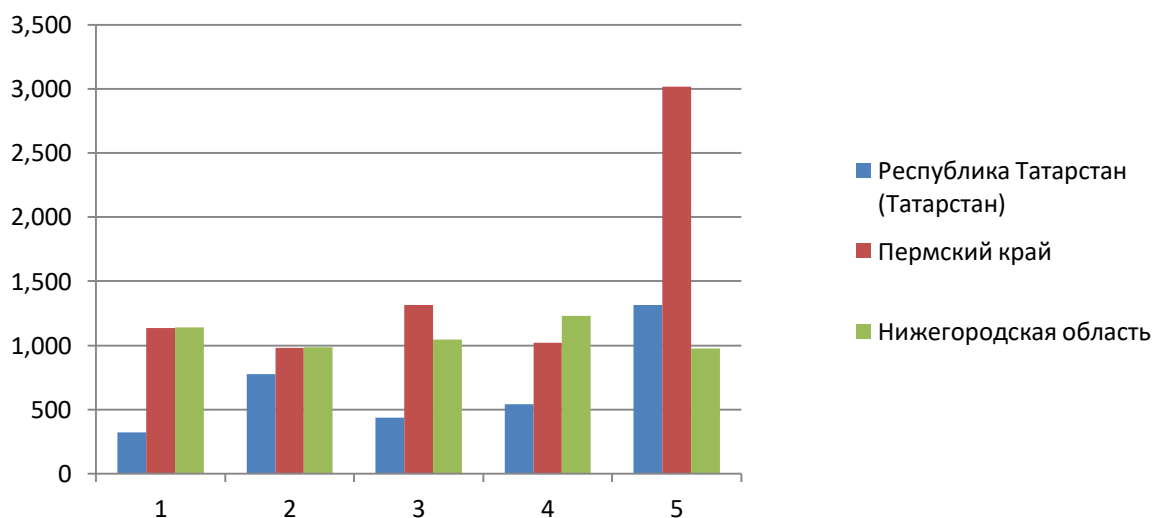


Рис. 3. Динамика инвестиции (млн, \$) в ПФО за 2011-2015гг

Сравним систему налогообложения субъектов ПФО с наиболее активными инвестициями за 2015 год (таб. 2) [2].

Таблица 2

Налогообложение субъектов: Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Республика Башкортостан.

Показатель	Республика Татарстан		Пермский край		Нижегородская область		Республика Башкортостан	
	Субъект, закон (нормативный акт)	Ставка, %	Субъект, закон (нормативный акт)	Ставка, %	Субъект, закон (нормативный акт)	Ставка, %	Субъект, закон (нормативный акт)	Ставка, %
Налог на прибыль	для субъектов инвестиционной деятельности, (Закон РТ от 25.11.98г. N 1872)	13,5%	Все организации, кроме льготных (Закон ПО от 30.09.01г. N 1685-296)	17%	Все организации, кроме льготных. (Закон НО от 27 ноября 2013 г. N 150-3)	18%	Все организации, кроме льготных (Ч. 1 ст. 1 Закон РБ от 31 октября 2011 г. N 454-з)	18%
	для организаций-резидентов ОЭЗ промышленно-производственного типа в зависимости от периода до 5 лет, 6-10 года, выше 10 лет	0%, 5%, 13,5%	- посредством заключения специального инвестиционного контракта	13,5%	- для организаций, оказавших финансовое пожертвование на проведение спортивных мероприятий Нижегородской области и	13,5%	- для организаций, заключивших с инвестиционное соглашение	13,5%
Налог на имущество	для субъектов инвестиционных проектов на территории промышленной площадки Елабужского автомобильного завода "Алабуга"	0%	Все организации, кроме льготных (Закон ПО от 30.09.01г. N 1685-296)	2,2%	Налог на имущество согласно закону НО от 27.12.03 г. N 109-3	0-2,2%	Налог на имущество согласно закону РБ от 28 ноября 2003 г. N 43-з	0-2,2%
	вновь созданное, приобретенное организацией для осуществления инвестиционной деятельности	0,1%	Льготные отрасли согласно закону ПО от 30.09.01г. N 1685-296	0%				

В стратегических решениях выбранных каждым субъектом ПФО для стимулирования инвестиций можно выделить следующие общие моменты:

создается благоприятная административная среда; предоставляются всевозможные гарантии для инвестиционной деятельности; разрабатываются системы для рассмотрения, поддержки и мониторинга реализации инвестиционных проектов по принципу «одного окна»; организовывается работа по инфраструктурному обеспечению инвестиционной деятельности (создание кластеров, промышленных парков, инвестиционных площадок); разрабатываются системы льготного налогообложения прибыли и имущества [3], [4], [5]. Как видно, наиболее активно в стимулировании инвестиций действует администрация Республики Татарстан используя дифференцированный подход в системе налогообложения инвестиционных проектов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Центрального банка РФ// Электронный ресурс: <https://www.cbr.ru/>.
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ// Электронный ресурс: <http://nalog.garant.ru/fns/inf/>.
3. Информационный портал о Республике Татарстан// Электронный ресурс: <http://invest.tatarstan.ru>.
4. Агентство по инвестициям и внешнеэкономическим связям Пермского края// Электронный ресурс: <http://www.invest.permkrai.ru>.
5. Официальный сайт министерства экономического развития Республики Башкортостан// Электронный ресурс: <https://economy.bashkortostan.ru>.

Плеханова Д. А.

Уфимский государственный авиационный технический университет

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР РОСТА СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ

Аннотация: В данной статье рассматривается налоговый контроль и факторы, влияющие на собираемость налогов

Ключевые слова: налоговый контроль, собираемость налогов, факторы роста собираемости налогов

В настоящее время реализация государством своих социальных функций в условиях рыночной экономики обусловлена необходимостью накопления финансовых ресурсов за счёт законных форм изъятия части собственности у юридических и физических лиц.

Самый распространенный способ аккумуляции денежных средств государством является сбор налогов. Однако укрепление рыночной экономики государства привело к возникновению субъектов, которые путем искажения данных, либо допущенных ошибок в налоговой и бухгалтерской отчетности стремятся снизить налоговую нагрузку. Поэтому основной проблемой государства в области налогообложения на сегодняшний день является повышение собираемости налогов и достижение его оптимальной величины, которая связана с проблемой результативности контрольной работы налоговых инспекции, поскольку именно от этого фактора зависит уровень поступления в бюджет государства. В связи с этим требуется решение новых задач налогового контроля, к числу которых следует отнести необходимость правовой обоснованности и экономической целесообразности контрольных действий, их предопределенность постепенным сближением финансовых интересов государства и хозяйствующих субъектов.

Анализ оценки работы налоговых органов выражается в результативности их контрольной работы. В научной литературе понятие результативность и эффективность налогового контроля тождественны между собой. Под эффективностью контрольной работы налоговых органов понимается соотношение поставленных контролирующим органом целей и достигнутого им результата [2].

Цели и задачи налогового контроля определяются налоговой политикой государства. Так Путин В.В. определил основные приоритеты налоговой политики государства на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов, а именно:

- 1) стимулирование позитивных структурных изменений в экономике;
- 2) снижение налоговой нагрузки;
- 3) улучшение налогового администрирования;
- 4) повышение собираемости налогов [3].

В настоящее время в условиях экономического кризиса, а также нестабильной внешнеполитической ситуацией налоговый контроль, ввиду

поставленных целей и задач налоговой политики, в основном рассматривается в качестве основы повышения собираемости налогов и сборов.

Для того, что бы выявить, какое влияние налоговый контроль оказывает на уровень развития экономики. Необходимо рассмотреть налоговый контроль как основу эффективности собираемости налогов и сборов. Получение достоверных результатов обусловлено необходимостью определения факторов, влияющих на формирование налогового контроля как основы собираемости налогов.

Таблица 1

Классификация факторов, которые влияют на собираемость налогов

Группа факторов	Подгруппа факторов	Примеры факторов, входящих в группу
Управляемые	Организационные	<ul style="list-style-type: none"> - количество проводимых налоговых проверок, их частота; - уровень собираемости отдельных налогов; - организация индивидуальной работы инспекторов с крупными налогоплательщиками; - формы осуществления налогового контроля (электронный документооборот); - наличие программ, обеспечивающий качественный налоговый контроль.
	Законодательные	<ul style="list-style-type: none"> - изменение ряда статей Налогового Кодекса (например, список расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль); - предоставление налоговых льгот; - установление и изменение величины налоговых ставок; - изменение международного законодательства в части налогообложения.
Неуправляемые	Экономические	<ul style="list-style-type: none"> - фазы экономического цикла; - состояние социально – экономического развития регионов; - уровень инфляции; - банковская система и ее состояние; - социальные факторы.

Классификация факторов, которые влияют на собираемость налогов, выглядит следующим образом:

- 1) управляемые
- 2) неуправляемые

В таблице 1 приведена классификация факторов, которые влияют на собираемость налогов.

Организационные факторы представляют собой те, которые определяют эффективность контрольной работы налоговых органов, при формировании налоговых доходов бюджета государства.

Например, частота налоговых проверок инспекторами налоговых органов, воздействует на своевременность выявления ошибок, наличие недоначисленных сумм налогов и сборов или наличие налоговых разрывов, которые в дальнейшем, возможно, будет устранить, обеспечить увеличение доходов бюджета государства.

От качественной организации индивидуальной работы инспекторов с крупными налогоплательщиками так же зависит пополнение бюджета государства на весьма значительные суммы, поэтому на данный фактор отводится пристальное внимание.

Формы осуществления налогового контроля с течением временем значительно изменились. Под формой налогового контроля понимается комплекс средств, при проведении камеральной или выездной налоговой проверки. Например:

- 1) получение объяснений в устной или письменной форме от налогоплательщиков, по возникшим разногласиям, в рамках предоставленной налоговой декларации;

- 2) проверка данных учёта и отчетности. При сдаче налоговой декларации налогоплательщиками, инспекторам необходимо проверить правильность и правомерность внесенных данных. Для этого работники налогового органа в соответствии со ст. 93, 93.1 НК РФ запрашивают по требованию, либо поручению всю необходимую у контрагентов информацию и документы. Данная форма налогового контроля с течением времени значительно изменилась, так если раньше все документы сдавались на бумажном носителе

по почте, то в настоящее время представить документы можно как в печатном виде, так и в электронном. Книга покупок и продаж в настоящее время предоставляется только в электронном виде, это значительно облегчает контрольную работу налоговых органов, а так же способствует увеличению качества проверки;

3) осмотр помещений и территорий. Данную форму налогового контроля налоговые органы вправе провести в ходе камеральной, выездной налоговой проверки в соответствии со ст. 92 НК РФ, а так же при иных мероприятиях налогового контроля;

4) налоговый мониторинг. Новая форма налогового контроля, введена с 1 января 2015 года, предназначена для крупнейших налогоплательщиков. Суть налогового мониторинга заключается в том, что налогоплательщик еще до подачи налоговой декларации может разрешить спорные вопросы налогообложения. Налоговый орган в свою очередь в режиме реального времени получает доступ к бухгалтерскому и налоговому учету налогоплательщика и проверяет своевременность, полноту и правильность отражения хозяйственных операций в его учетной системе [4];

5) наличие программ в инспекциях, обеспечивающий качественный налоговый контроль. В настоящее время только в Республике Башкортостан разработана программа, способствующая качественнее проводить налоговый контроль.

Законодательные факторы, характеризуют влияние государственных органов на собираемость налогов и сборов. Например:

1) изменение ряда статей Налогового Кодекса (например, список расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль). Установление и возможность изменения субъектами РФ величины налоговых ставок в значительной мере влияет на величину поступлений денежных средств в бюджет;

2) предоставление налоговых льгот. Предоставление льгот способствует инвестиционной активности, а также обеспечение государству поступление налоговых доходов в среднесрочной и долгосрочной перспективе;

3) изменение международного законодательства в части налогообложения так же значительно влияет на собираемость налогов. Например, изменение законов о двойном налогообложении может привести как к увеличению, так и к уменьшению суммы поступлений в бюджет.

Экономические факторы преимущественно относятся к не управляемым факторам влияния. Обусловлено это объективностью протеканию фаз экономического цикла, социально – экономического развития, уровня инфляции, состояния банковской системы, социальных факторов. Например,

1) «фазы экономического цикла» отражают, как макроэкономические изменения влияют на объем и структуру поступлений денежных средств в бюджет государства. Влияние данного фактора проявляется на сегодняшний день наиболее явно, поскольку последствия экономического кризиса привели к сокращению бюджета государства;

2) социально – экономическое развитие регионов РФ является также немало важным фактором. Данный фактор предопределяет эффективность формирования налоговых доходов субъектов РФ каждого. Несмотря на неуправляемый характер данного фактора, он должен учитываться при анализе и планировании будущих налоговых поступлений;

3) изменение уровня инфляции в значительной мере влияет на формирование и эффективное поступление налоговых доходов государства. Высокие темпы инфляции требуют пересчёта показателей бюджета для получения реальных показателей оценки роста или снижения поступлений налоговых доходов;

4) банковская система. Ее состояние влияет на возможность получения кредитов организациями, а значит на их будущие финансовые результаты, поскольку большинство организаций прибегают к помощи со стороны привлечения кредитных денежных средств.

Таким образом, налоги являются устойчивыми бюджетными доходами государства, поэтому большое значение выделяется рационально организованной и эффективно действующей системы органов налогового контроля. Разработанная классификация факторов роста собираемости налогов позволяет адекватно учитывать влияние выявленных факторов при осуществлении управленческой деятельности налоговых органов по пополнению государственного бюджета.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чуклайкина М. Н. Сущность и понятие налогового контроля // Economics. – 2014. – №2 (3). – С.72-74.
2. Антипова О. М. Анализ эффективности контрольной работы налоговых органов.//Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XIX междунар. студ. науч.-практ. конф. – 2014. – № 4(19). Электронный ресурс: [http://sibac.info/archive/economy/4\(19\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/4(19).pdf).
3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов. Электронный ресурс: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_183748.
4. Потокин К. С. Налоговый мониторинг как функция налогового администрирования и как форма налогового контроля: перспективы развития/ К. С. Потокин // Инновационное развитие экономики. - 2015. - № 3 (27). С. - 68-70.

Романова О. В., Яматина Т. В.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ЭНЕРГОАУДИТ КАК НОВЫЙ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация: В данной статье рассмотрена целесообразность развития энергоаудита в электросетевых компаниях, рассчитаны затраты на внедрение нового нерегулируемого вида деятельности и изучены факторы риска, которым подвергаются электросетевые компании.

Ключевые слова: энергоаудит, электросетевая компания, саморегулируемая организация, вступительные и членские взносы, энергетический паспорт.

Расширение сферы деятельности и нахождение новых сегментов рынка, является важной составляющей успешного развития компании, сохранения ее конкурентоспособности и привлекательности для акционеров. В соответствии с Федеральным законом «Об энергоснабжении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные

законодательные акты Российской Федерации от 23.11.2009 г. №261-ФЗ проведение энергетического обследования стало обязательным для бюджетных и государственных учреждений, организаций, осуществляющих производство и (или) транспортировку топливно-энергетических ресурсов [1]. Первое энергетическое обследование необходимо было провести до 31 декабря 2012 года, последующее проведение энергоаудита - не реже чем один раз каждые пять лет. Следовательно, в 2017 году можно ожидать увеличение спроса на данную услугу. Так как проведение энергоаудита является относительно новым направлением для России, то этот сегмент рынка освоен не полностью. Например, в зоне обслуживания ПО УГЭС ООО «Башкирэнерго» всего одна организация занимается проведением энергоаудита. В связи с востребованностью данных услуг и небольшим количеством конкурентов энергоаудит может оказаться выгодным направлением для развития бизнеса. Проанализируем целесообразность развития этого вида деятельности в рамках компании ООО «Башкирэнерго».

Энергоаудит - это технико-экономическое обследование систем энергогенерирования, энергораспределения и энергопотребления предприятий с целью определения возможностей экономии затрат на потребляемые топливно- энергетические ресурсы, разработка технических, организационных и экономических мероприятий, помогающих предприятию реально снизить затраты энергоресурсов и денежных средств.

Целями проведения энергоаудита являются:

1. Выявление источников нерациональных энергозатрат и неоправданных потерь энергии (проведение инструментального обследования систем отопления, водоснабжения, электроснабжения).
2. Определение показателей энергетической эффективности (присвоение класса энергоэффективности).
3. Составление энергетического паспорта.

4. Разработка целевой, комплексной программы энергоснабжения (рекомендуемые мероприятия: замена системы отопления, установка термостатических вентилей и т.д.).

Для оказания услуг по энергоаудиту (получения необходимого программного обеспечения и возможности регистрации паспортов) требуется вступить в саморегулируемую организацию (СРО) [5]. Рассмотрим пример вступления предприятия в Некоммерческое партнерство СРО «Единое Объединение Энергоаудиторов». Вступительные, членские взносы и взносы в компенсационный фонд зависят от уровня оборота компании в сфере энергоаудита за предыдущий год (таблица 1) [7].

Таблица 1

Расчет вступительных, членских взносов и взноса в компенсационный фонд СРО

Наименование взноса	Сумма, руб. Оборот компании за предыдущий год		
	До 1 млн. руб.	От 1 млн. руб. до 50 млн. руб	Более 50 млн. руб. и иностранные фирмы
Вступительный	3000	10000	30000
Членский ежемесячный	3000	5000	10000
Взнос в компенсационный фонд	10000	20000	30000
Оплата страховой премии (сумма страхового покрытия)	5500 (300000)	9500 (500000)	14500 (1000000)
Другие взносы			
Членский ежемесячный взнос НП "ЕОЭ"	300	300	300

На данный момент у компании ООО «Башкирэнерго» нет оборотов по энергоаудиту, поэтому стоимость вступления составит 3 тыс. руб. Ежегодные суммарные взносы составят 55,1 тыс. руб. (3 тыс. руб.*12 мес.+10 тыс. руб.+ 5,5 тыс. руб +0,3 тыс. руб*12 месяцев).

В Федеральном законе от 23 ноября 2009г. №261-ФЗ не уточняется уровень квалификации энергоаудиторов. Однако согласно статье 18 пункту 6 Закона юридическое лицо может стать членом СРО при условии наличия не менее чем четырех работников, заключивших с ним трудовой договор и получивших знания в указанной области.

В таблице 2 приведены затраты на оплату труда 4 дополнительно введенных штатных единиц (2 ведущих инженера и 2 инженера). Страховые взносы составляют 30,4% (ПФР 22%, ФСС 2,9%, ФФОМС 5,1% и страхование от несчастных случаев 0,4%).

Основным требованием к энергоаудитору является его квалификация. Квалифицированный специалист - энергоаудитор как минимум должен иметь высшее техническое образование и дополнительную подготовку на специальных краткосрочных курсах.

Таблица 2

Затраты на оплату труда

№	Наименование затрат	Затраты на 4 человека, руб.
1	Заработная плата	1523494
2	Страховые взносы	463142
3	Итого:	1986636

Принять на работу специалиста «с корочками» энергоаудитора очень сложно, поэтому предприятию необходимо обучить вновь принятых сотрудников.

Средняя стоимость обучения на курсах специальной подготовки энергоаудиторов составляет 10000 руб. за одного слушателя. После прохождения обучения сертифицированные энергоаудиторы вносятся в общероссийский реестр специалистов с квалификацией, соответствующей требованиям Закона №261-ФЗ, и получают удостоверение энергоаудитора установленного образца. Периодичность прохождения обучения по данной программе составляет 5 лет.

Объем учебного цикла – 72 часа. В данной статье рассматриваем программы, реализуемые с отрывом от работы. Затраты на обучение 4 специалистов составят 40000 руб. Для качественного проведения энергоаудита специалисту требуется следующий набор оборудования (таблица 3).

Таблица 3

Список необходимого оборудования

Наименование	Среднерыночная стоимость, руб*	Затраты на поверку оборудования, руб.***
Анализатор качества и количества электроэнергии	217500**	4500
Тепловизор	460415**	18950
Пирометр	9315**	2100
Толщиномер	6630	2950

Продолжение таблицы 3

Наименование	Среднерыночная стоимость, руб*	Затраты на поверку оборудования, руб.***
Токовые клещи	9375**	1190
Лазерная рулетка	5313**	1500
Анемометр	16800	1500
Люксметр	11948	4500
ИТОГО	737296	37190
Итого с НДС	870009	

*Стоимость может существенно варьироваться в зависимости от комплектации. Большая часть цен взята из справочника номенклатуры МТО.

** Данное оборудование имеется в наличии в ПО.

*** Кроме затрат на приобретенное оборудование предприятие также понесет расходы, связанные с поверкой оборудования. Например, периодичность поверки тепловизоров, внесенных в Государственный реестр средств измерений РФ, составляет 1 год.

Многие организации, представляющие услуги энергоаудита используют минимальный пакет оборудования, тепловизор, пирометр и токовые клещ [4].

Помимо уже рассмотренных затрат, предприятие также несет затраты, связанные с оплатой проезда, проживания и суточных. Эти затраты будут варьироваться в зависимости от объема и места проведения работ. Максимальные значения по данным расходам приведены в таблице 4.

Таблица 4

Затраты, связанные с оплатой проезда, проживания и суточных

Наименование затрат	Затраты на 1 человека, руб	Затраты на 4 человека, в руб.
Проживание	432000	1728000
Суточные	64800	259200
Проезд	144000	576000
Итого	640800	2563200

Суммарные годовые затраты для реализации услуг для реализации услуг энергоаудита приведены в таблице 5.

Суммарные годовые затраты

Наименование затрат	Сумма, тыс. руб
Вступление в членство в СРО	58,1
Наименование затрат	Сумма, тыс. руб
Обучение персонала	40
Оплата труда персонала	1986,6
Затраты на материалы и оборудование	870
Затраты на поверку оборудования	37,2
Затраты, связанные с оплатой проезда, проживания и суточные	2563,2
ИТОГО	5555,1

Доходы от проведения энергоаудита

Для ответа на вопрос о целесообразности расходов, связанных с освоением нового вида деятельности- предоставления услуг энергоаудита, приведем данные анализа рынка стоимости заявок на его проведение (таблица б).

Доходы от проведения энергоаудита

Показатель	2012 г.	2013г.	2014г.	2015 г.	Предположительный спрос в 2017г.
Количество заявок	82	36	40	31	76
Стоимость, тыс. руб	113853	73765,8	166460,3	129803,4	120970,6

Торговая площадка РосТендер ежедневно занимается мониторингом более 6 тысяч сайтов, охватывая практически все торговые площадки РФ [6]. Как видно из таблицы 6, суммарная стоимость заявок 2015г. Превышают 129 млн. руб, т.е. при затратах 5,5 млн. руб. на освоение нового вида деятельности предприятию требуется занять всего 4,3% ниши рынка энергоаудита, чтобы полностью компенсировать свои затраты. В 2017 г. Предположительный спрос составит почти 121 млн. руб., т.е. при освоении 10% рынка энергоаудита прибыль предприятия составит 6,5 млн. руб.

Факторы риска

При всех положительных и прибыльных сторонах энергоаудита существуют также и отрицательные моменты:

- Если мероприятия, предложенные энергоаудиторами, не принесли должного эффекта и организация Заказчика не получила рассчитанной экономии, Заказчик вправе потребовать вернуть определенный процент от затрат на реализацию мероприятий.

- В связи с внесением поправок в ФЗ №261-ФЗ от 23.11.2009 г. Возможно сокращение спроса на проведение энергоаудита. Если раньше энергетическое обследование один раз в пять лет должны были проходить организации, если их совокупные затраты на потребление природного газа, дизельного и иного топлива (за исключением моторного), мазута, тепловой и электрической энергии, угля составили 10 млн. руб., то сейчас они должны превышать 50 млн. руб.

Чтобы оставаться конкурентоспособной компанией, привлекательной для инвесторов и акционеров, необходимо искать, изучать и осваивать новые перспективные направления развития бизнеса. На сегодняшний день одно из направлений - проведение энергоаудита. Суммарные затраты компании для осуществления данного вида деятельности составляют 5,5 млн. руб., которые предприятие сможет окупить, выполнив 2-3 заявки на проведение энергоаудита.

Таким образом, развитие такого нового вида нерегулируемой деятельности электросетевой компании, как энергоаудит, дает перспективные возможности для получения прибыли, роста и развития компании.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 23.11.2009 N 261-ФЗ. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://www.consultant.ru>.
2. Приказ Минэнерго РФ от 19.04.2010 N 182 «Об утверждении требований к энергетическому паспорту, составленному по результатам обязательного энергетического обследования, и энергетическому паспорту, составленному на основании проектной документации, и правил направления копии энергетического паспорта, составленного по результатам обязательного энергетического обследования». Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://www.consultant.ru>.

3. Постановление Правительства РФ от 16 августа 2014 г. N 818 "Об установлении объема энергетических ресурсов в стоимостном выражении для целей проведения обязательных энергетических обследований". Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: <http://www.consultant.ru>.
4. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов/ Под общей редакцией д.т.н. О.Л.Данилова, П.А.Костюченко.- :М,2006.-668 с.
5. Сайт: НПО СРО Единое объединение энергоаудиторов <http://energoaudit.ecsro.ru/>.
6. Ростендер.Все тендеры России: <http://rostender.info/>.
7. Сайт: Некоммерческое партнерство Саморегулируемая организация «Ассоциация экспертов «ЭнергоАудит»): <http://www.sro-energoaudit.com>.
8. Сайт: Техцентрал Гос. Поверка тепловизора: <http://www.tehcentral.ru/poverka-terplovizora.html>.

Русаков А. С., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ

Аннотация: В статье приводится исследование видов поддержки малого и среднего бизнеса на государственном уровне в разных зарубежных странах. Выявлено, что универсальной системы поддержки для данных видов предпринимательства, не существует. В зависимости от того, какую роль играют предприятия малых и средних уровней в конкретно взятой стране, выстраивается определённая схема поддержки государством.

Ключевые слова: малый бизнес, экономика, страна, программа, система, государство, поддержка, сфера, фонд.

Во всём мире малое предпринимательство играет огромную роль, в наше время практически каждый хочет открыть своё дело и не зависеть от милости начальника. Малое предпринимательство занимает порядка 60-90% доли всех предприятий практически в любой стране и, следовательно, играет неопределимую роль в формировании экономики любой страны. Оно даёт огромное количество рабочих мест, делает экономику более гибкой, даёт возможность оперативно и максимально безболезненно реагировать на различные ситуации, возникающие во внешних и внутренних сферах экономики. Но такой системой необходимо грамотно управлять, чтобы максимально облегчить предпринимателям контроль над их компаниями и не создавать излишних препятствий. В России лишь недавно стали вести политику по улучшению условий существования предприятий малого и среднего бизнеса, и она всё ещё отстаёт от большинства развитых зарубежных стран. Автор Морозов В. А. в своей работе «Большая забота о малом бизнесе: зарубежный опыт поддержки

малого предпринимательства»говорит о малом предпринимательстве: "В России на 10000 жителей приходится лишь 62 зарегистрированных малых предприятия, тогда как в США на 10000 человек населения приходится 214 предприятий с числом работников менее 20 человек, в обрабатывающей промышленности Великобритании - 143 предприятия, Германии - 51. В Италии на 10 тыс. жителей приходится 693 предприятия с числом работников менее 20 человек, в Венгрии – 810 предприятий" [1].

Учитывая столь важную роль малых предприятий во всех сферах государства от экономической до социальной, правительства различных стран стараются всячески способствовать поддержанию нормальной работы малых предприятий различных отраслей. Для этого разрабатываются стратегии и ведутся специальные политики, рассчитанные на повышение экономического роста компаний, роста конкурентоспособности в международной торговле, стимулирование развития научной и инновационной деятельности.

Естественно, для осуществления подобных планов нужно создавать либо усовершенствовать государственные механизмы, отвечающие за экономику, социальную сферу, политику, а так же регулирующие правовую сторону данной области. Всё это позволит грамотно регулировать процессы внутренней экономики и осуществлять поддержку предприятий малых и средних классов.

При этом следует понимать, что, правительством, как правило, лишь формируются программы и принимаются законы о поддержке малого бизнеса, а осуществлять их, доверено различным коммерческим организациям и региональным властям. Именно благодаря работе государственных органов и регионов, в Германии, например, в частном секторе, работает примерно три миллиона предприятий малого и среднего уровня, которые не только производят порядка 57% добавленной стоимости, но и привлекают около 46% всех инвестиций. Но перед тем как внедрять систему поддержки данных объектов, следует выявить критерии, по которым определяется размер (категория) предприятия. Естественно каждая страна сама определяет данные критерии, наиболее подходящие под её экономическую политику, но тем

не менее, существуют рекомендательные акты, составленные Еврокомиссией. Согласно Рекомендации Еврокомиссии об определении микро, малых и средних предприятий 2003/361/ЕС, предприятия должны делиться следующим образом [2]:

– предприятия микроуровня: численность рабочих до 10 человек, годовой оборот до 2 млн. евро;

– предприятия малого уровня: численность рабочих от 11 до 50 человек, годовой оборот до 10 млн. евро;

– предприятия среднего уровня: численность рабочих от 51 до 250 человек, годовой оборот до 50 млн. евро.

Большинство стран, не только входящих в Евросоюз, принимают эти критерии и пользуются ими, как правило, изменяя показатели соответственно своим требованиям. Таким образом, в США, согласно федеральному закону о малом бизнесе, к малым предприятиям относятся организации с годовой прибылью до 2 млн. долларов и численностью рабочих до 500 человек [3].

Так же есть страны, которые устанавливают собственные критерии группировки предприятий на малые, средние и большие. Так, например, Госсовет КНР в девяностые годы установил критерии, согласно которым размер предприятий определяется в зависимости от отрасли, в которой работает предприятие. Кроме используемого практически всеми странами показателя численности рабочих, которых в малых предприятиях Китая допускается иметь не больше 5 человек, были выбраны совершенно другие критерии, куда вошли: годовой объём производства, первоначальная стоимость основных фондов, показатель реализованной продукции за год. Выбор критериев зависит от отрасли в которой зарегистрировано предприятие. Например, в металлургической отрасли к малым предприятиям относятся те, годовой объём выплавки стали, которых не превышает 100 тыс. тонн., к средним, с объёмом выплавки до 600 тыс. тонн. Для угольных шахт малого уровня, показатель добычи угля не должен превышать 900 тыс. тонн, соответственно для среднего уровня, не более 3 млн. тонн [4].

После рассмотрения подходов к определению микро, малых и средних предприятий, вернёмся непосредственно к самой проблеме поддержки малого и среднего предпринимательства, причём в этой системе, государство, зачастую лишь создаёт программы поддержки начинающим предпринимателям и лишь контролирует их исполнение, а их реализация возложена на специально созданные организации и коммерческие структуры. Так, например, во Франции и Италии имеются специальные фонды, помогающие с поиском инвесторов и иных источников финансирования для новообразованных предприятий, так же предпринимателям малого и среднего уровней, выдаются займы по льготным условиям. В Германии для кредитования разработаны специальные программы, освобождающие заёмщика от процентов в течении двух лет, а сам кредит, возможно оформить на срок до 20 лет. В шестидесятых годах прошлого века в Японии основана кредитно-финансовая система, целью которой является обслуживание преимущественно предпринимателей малого и среднего бизнеса. Для формирования данной системы, дополнительно пришлось вводить механизмы залоговых поручительств и гарантий на государственном уровне. Параллельно создавалась мощная структура поддержки, в которую входят многочисленные торгово-промышленные палаты расположенные по всей стране. С аналогичной целью в Японии сформировали государственную Корпорацию финансирования малого бизнеса, которая так же имела множество филиалов по всей стране [5].

Так же в большинстве экономически развитых стран существуют специальные государственные льготные фонды, средства из которых инвестируются в предприятия малого и среднего бизнеса через льготные кредиты и дотации. Причём в периоды кризиса поддержка малых предприятий существенно возрастает. К примеру, в Бельгии, а так же во Франции, для компаний, попадающих под категорию малого и среднего бизнеса, предоставляется рисковый капитал на льготных условиях, в Англии дают гарантии под займы [6].

Поддержкой фирм, работающих в научно-технической сфере в Германии, например, занимается специально созданное Федеральное министерство экономики и технологий, которое вот уже больше пяти лет реализует Центральную инновационную программу для малых и средних предприятий [7].

В Японии малые предприятия, работа которых сопряжена с наукоёмкими технологиями, получают субсидии, предоставляемые как центральной, так местными властями. Кроме того, предприятия сферы крупного бизнеса оказывают техническую помощь и консультационные услуги, информационно-компьютерное обслуживание и подготовку кадров для более мелких предприятий [8].

Кроме перечисленных программ, в продвинутых странах используются самые разные механизмы, подстегивающие развитие малого и среднего бизнеса. Россия, перенимая богатый зарубежный опыт, использует опробованные и отлично показавшие себя методы поддержки малого и среднего предпринимательства. Но настолько удачного эффекта, как за границей, обрести, порой не получается. Дело в том, что сами программы помощи бизнесу не обеспечивают активного и скорого роста предпринимательства в стране. Далеко не факт, что методы, зарекомендовавшие себя в одной стране, с таким же успехом приживутся и в другой, ведь у каждой страны разные экономика и совершенно разные государственные законы, не говоря уже о менталитете её жителей, а соответственно и опыт от использования схожих методов будет разным.

Беря во внимание всё выше сказанное, следует вывод, что наиболее удачным решением станет не адаптация зарубежных принципов управления и законов, а формирование собственных, с учётом всех особенностей экономического, социального, географического положения страны, особенностей регионов, актуальности той или иной сферы деятельности. И главное, поддерживая наиболее прибыльную отрасль, не стоит обходить

стороной и другие, так как развитие должно быть всесторонним и права так же у всех должны быть равными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Морозов В. А. Большая забота о малом бизнесе: зарубежный опыт поддержки малого предпринимательства.// Российское предпринимательство. 2007. № 8.
2. Пащенко Н. И., Пащенко С. Н. Совершенствование финансирования инновационной деятельности через федеральные целевые программы. Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2009. Т. 12. № 3. С. 168-170.
3. Гордеева О. В. Малое и среднее предпринимательство: особенности функционирования и налогового регулирования// Налоги. 2012. № 22. № 23. N 24. № 25.
4. Мещерякова А. А. Эволюция законодательства о критериях малого и среднего предпринимательства в России и Китае// Международное публичное и частное право. 2010. № 5.
5. Японский опыт поддержки и развития малого и среднего бизнеса: Аналитические материалы. М.: Информационно-аналитический центр МЦРП. 2005.
6. Загоруйко И. Ю., Фролович Э. М. Исследование развития и оптимизации малого предпринимательства в России в условиях мирового кризиса// Вестник Пермского университета. 2012. № 3.
7. Федеральное министерство экономики и технологий. Программа финансирования малых и средних предприятий Германии// Архив полиграфии/ EXRUS.eu. № 692.
8. Малый бизнес в Японии.: <http://concept-science.com/blog/biz/28.html>.

Созыкина А. А., Пащенко С. Н.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ВОЗМОЖНОСТЬ РАСПРОСТРАНЕНИЯ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ НА ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: В данной статье будет рассмотрена вероятность внедрения системы страхования вкладов юридических лиц в Российской Федерации, а также проблемы и возможности, с которыми может столкнуться финансовый рынок в результате этого внедрения.

Ключевые слова: страхование, система страхования вкладов, физические лица, юридические лица, индивидуальные предприниматели, вклады, депозиты, договор страхования, страховая премия, добровольное страхование.

Система страхования вкладов физических лиц – специальная государственная программа, реализуемая в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» [1]. Данная система довольно успешно функционирует в РФ с 23 декабря 2003 г., когда был принят Федеральный Закон № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и принято решение о создании системы страхования вкладов.

До 1 января 2014 года в 177-ФЗ были внесены соответствующие поправки касательно того, что наряду с физическими лицами, рассчитывать на возмещение вкладов в страховых случаях получили право и индивидуальные предприниматели [4].

Впрочем, для получения страховых выплат индивидуальными предприятиями были свои особенности:

- Вклады для ИП могут быть открыты банками на равных для юридических лиц условиях, в какой-либо валюте и на любой срок.

- При оформлении вклада, есть возможность пополнения и капитализации депозитов, а также автоматическое страхование.

- Вклады ИП могут быть застрахованы только в том случае, если они открыты для предпринимательской деятельности. При этом обязанность ежеквартального перечисления 0,1% от вложенной суммы в АСВ лежит на банке.

- Не смотря на то, что ИП и обладает теми же правами, что и физическое лицо, в порядке выплаты страхового возмещения они стоят на втором месте, то есть страховые выплаты будут перечислены, но после того, как АСВ разберется со страховыми выплатами физическим лицам.

- Для того, чтобы получить страховое возмещение, после объявления СМИ о банкротстве или лишении лицензии на ведение деятельности банка, в котором был открыт вклад, ИП необходимо открыть счёт в другом, стороннем банке, на который и будет перечислена страховая сумма. Информацию о новом счёте и его реквизитах ИП должен будет сообщить банковскому агенту. После принятия решения о страховой выплате, средства будут перечислены на счёт клиента в течение двух дней.

Согласно нормам Российского законодательства, любое юридическое лицо имеет право оформить банковский вклад при условии, что расчётный счёт юрлица был оформлен в том же банковском учреждении [2].

Договор, заключаемый с юридическим лицом (организацией), мало чем отличается от договора на открытие вклада физическим лицом. Однако стоит

помнить, что вклады юридических лиц не попадают под действие Федерального закона №177 "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации", то есть не имеют под собой «подушку безопасности», которая поможет избежать ситуации, когда у банка, в котором был оформлен вклад, изымут лицензию, и деньги по вкладу будут утеряны. Именно поэтому на сегодняшний день юридические лица вынуждены размещать свои денежные средства в банках на свой страх и риск.

В отличие от вкладов физических лиц, организации могут хранить лишь временно свободные средства, при этом точный срок хранения и сумма вклада не могут быть заранее определены для заключения полноценного договора [3]. Также особенностью таких вкладов является то, что проценты по подобным вкладам, не смотря на факт начисления, не могут быть очень большими, возможно это происходит из-за того, что такие вклады зачастую оформляются как вклады «до востребования», которые не могут быть больше одного процента годовых.

На данный момент многие финансовые деятели обсуждают идею введения системы страхования вкладов юридических лиц в Российской Федерации. С одной стороны, это поможет избежать многих финансовых махинаций, проводимых организациями, с другой – сильно увеличит стоимость кредитов, которая и так запредельна.

Итак, каких же финансовых махинаций смогут избежать банки? Некоторые российские предприниматели в целях получения большого страхового возмещения денежных средств зачастую переводят свои средства на счета физических лиц непосредственно перед тем, как Банк России осуществит отзыв лицензии банка на выполнение банковских операций, и таким образом попадают под 177-ФЗ о защите вкладов, так как данный закон обязывает любой банк, с государственным или частным капиталом, страховать вклады своих клиентов. Понятно, что такие операции незаконны, но если бы страхование вкладов юридических лиц в банках проводилось на законном основании, то никто бы не стал прибегать к подобной афере.

Почему стоимость кредитов может увеличиться из-за введения ССВ юридических лиц в РФ? Вероятно потому, что чтобы система страхования вкладов успешно работала, банки будут вынуждены отчислять в неё часть средств, в результате чего расходы лягут на потребителей их услуг. На данный момент страхование вкладов стоит довольно существенной суммы денежных средств для банков – около 0,1 процента от депозитной базы. При условии введения системы страхования юридических лиц с больше чем 1,4 миллион рублей, банкам придется произвести рост стоимости банковского кредитования в довольно существенном значении.

Также существует риск потери контроля над объемом страхового возмещения, поскольку одно и то же физическое лицо может иметь множество юридических лиц, каждое из которых будет застраховано. Таким образом, фактически, придется страховать весь объем банковских пассивов.

Что же делать в таком случае? Из самой сущности вклада организации надо определить необходимость страхования вклада. Застраховать банковский вклад юридического лица возможно, но всё это будет происходить исключительно на добровольной основе [4]. Банк не вправе препятствовать, или заставлять организацию заключать страховой договор.

Выбор страховой компании очень сложен. Многие страховые компании неохотно страхуют вклады организаций, либо предлагают заведомо невыгодные условия. Это связано с тем, что юридические лица хотят защитить не сам депозитный вклад, а остаток собственных свободных средств на расчетных счетах предприятия в банке. Возможна такая ситуация, когда на момент возникновения риска, определенная сумма в полисе страхования не будет соответствовать полученному ущербу. Кроме того, страховые компании при выдаче полиса страхования вкладов, должны учитывать и тот момент, что банк, в котором открыт вклад клиента, может не входить в список банков, с которым сотрудничает страховая организация. Таким образом, у предприятия уменьшаются шансы на получение компенсации в случаях банкротства финансового учреждения.

Если организация не смотря на все вышеперечисленные риски, всё-таки хочет заключить добровольный договор страхования, то стоит знать, что сторонами соглашения будут являться:

- страховщик, то есть страховая компания;
- страхователь;

Выделяют два вида договора страхования вкладов, в которых страхователями могут быть следующие лица:

- 1) Свою ответственность перед вкладчиком может страховать банк;
- 2) Владелец депозита в праве застраховать свой риск.

– застрахованный субъект – лицо, чьё имущество подлежит страхованию.

Также субъектом договора может выступать бенефициар – лицо, которому в случае наступления страхового случая будет выплачена страховая премия (в большинстве случаев, бенефициаром может выступать только владелец депозита) [5].

Однако страховые взносы зачастую могут равняться или даже превышать потенциальный доход от вложенных средств. Поэтому сам процесс заключения договора страхования вызывает массу проблем, так как процесс перемещения средств крайне сложно фиксировать. Гораздо выгоднее данные средства инвестировать в производство либо совершать какие-либо другие операции со средствами.

Не смотря на то, что в российских законодательных органах и введена услуга, касающаяся добровольного страхования вкладов юридических лиц, она имеет массу недостатков, которые не привлекают к нему как самих вкладчиков, так и страховые компании. Возникает масса разногласий между клиентом и страховщиками, которые касаются выбора банка, стоимости такой услуги, к тому же она не способна защитить саму страховую компанию от финансовых рисков. Поэтому не смотря на высокие издержки, стоит признать, что страхование вкладов юридических лиц поможет решить многие финансовые проблемы, и внесет свой вклад в стимулирование экономики. Необходимо

также заметить, что за рубежом страхование депозитов предприятий, в отличие от России, нашло широкое применение.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алиев, Б. Х. Страхование: учебник/ Ю. М. Махдиева, Б. Х. Алиев. – М.: Юнити-Дана, 2012 г. – 416 с.
2. Ермасов, С. В. Страхование : учеб. для бакалавров/ С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2012 г. – 748 с.
3. Орланюк-Малицкая Л. А. – Отв. ред., Янова С. Ю. – Отв. ред. Страхование. Учебник для вузов. – М.: Юрайт, 2011 г. — 828 с.
4. Пащенко С. Н. Формирование инвестиционных возможностей банков в условиях системы страхования вкладов. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Уфимский государственный авиационный технический университет. Уфа, 2006.
5. Чернова Г. В. Страхование и управление рисками : учебник для бакалавров. – М.: Юрайт, 2014 г. – 768 с.

Тимашева А.А., Селезнева А. И.

Уфимский государственный авиационный технический университет

ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТРАСЛИ ПТИЦЕВОДСТВА

Аннотация: Статья посвящена анализу специфики распределения инвестиций в птицеводческой отрасли. Рассмотрены основные виды инвестиционных проектов, активно применяющиеся в современной отрасли птицеводства. Выявлена и обоснована необходимость комплексного подхода к разработке инвестиционных программ в данной отрасли, путем создания проектов безотходного производства.

Ключевые слова: сельское хозяйство, птицеводство, инвестиции, приоритетные проекты птицеводства, безотходное производство, экологическая безопасность.

Наиболее привлекательной отраслью в Республике Башкортостан без сомнения считается агропромышленный комплекс. Республика занимает первое место в Российской Федерации по поголовью крупного рогатого скота, входит в десятку среди отраслей коневодства, молочного производства и птицеводства.

В работе рассмотрена инвестиционная привлекательность птицеводческой отрасли, перед которой стоит актуальная проблема интегрирования инвестиционных потоков, поступающих в данную отрасль. Это распределение инвестиционного капитала прямым образом влияет на экономическую эффективность сельского хозяйства, как по Республике, так и по стране в целом. Одним из основных способов эффективного развития

птицеводческого комплекса Республики Башкортостан является наличие эффективных комплексных инвестиционных потоков в отрасль.

Исследованием и разработкой инвестиционных программ в отечественной птицеводческой отрасли рассматриваются в работах многих ученых России, таких как Фисинин В. И., Кибиров А. Я., Мишин В. С., Заниров А. А., Жилияков Д. И., Костюкова Е. И., Батырова М. К., Лукашенко В. С. и другие.

Так Фисинин И. В. – один из основоположников разработок инвестиционных программ птицеводства, при решении проблем отрасли акцентирует внимание на использовании капитала инвесторов, который будет направляться в разработку программ по профилактике, диагностике и лечению болезней поголовья птицы. Бесспорно, эти направления вложения денежных средств повышают производительность птицеводческой отрасли.

Такие ученые как Лукашенко В. С. предлагают повышать экономическую эффективность отрасли посредством направления инвестиций непосредственно в улучшение технологии производства яиц и мяса птицы.

Багиров В. А. так же предложил обоснованную стратегию повышения эффективности птицеводческой отрасли путем более детального подхода к селекционной политике птицефабрик. Большинство отечественных ученых делают ставку на проекты реконструкции оборудования птицефабрик.

Не все аспекты современных проблем в полной мере решены на сегодняшний день. Одной из актуальнейших проблем птицеводческой отрасли есть и остается неразвитый процесс безотходного производства. Основным направлением работы является разработка комплексной программы, направленной на повышение эффективности птицеводческой отрасли благодаря инвестированию в безотходное производство. Такое направление исследования не только позволит повысить эффективность агропромышленного комплекса, но и позволит решить одну из остро стоящих современных проблем – экологическую. Так как современный уровень развития и состояние сырьевой базы, который достигла птицеводческая отрасль, требуют

кардинального подхода к решению проблем использования внутренних ресурсов.

Для разработки и построения адекватной программы инвестирования, необходимо в научной работе провести анализ проблем инвестиций АПК, направленных на безотходное развитие птицеводческой отрасли.

Решение проблем инвестиций птицеводческой отрасли Республики Башкортостан состоит в грамотном подходе при перераспределении капитала, поступающего в АПК, на программы безотходного производства.

Задачи, которые предстоит решить:

- проанализировать структуру и динамику инвестиций, поступающих в АПК Республики и их последующие перераспределение в птицеводческую отрасль;

- рассмотреть действующие инвестиционные программы птицеводства, а так же приоритетные программы будущих периодов;

- разработать комплексный подход, который будет направлен на создание совершенно нового направления птицеводческой отрасли – безотходное производство.

Распространенная практика развитых стран показывает, что при инвестировании сельскохозяйственной отрасли основным направлением является вложения в экологически чистые технологии и проекты. Так как у современных потребителей формируется устойчивый интерес к экологически чистой продукции, то большое количество инвесторов предпочитают использовать свои денежные средства для внедрения и совершенствования экологических программ и технологий.

С динамично развивающимися птицефабриками и темпами производства в данной отрасли, так же стремительно возрастают не переработанные отходы птицеводства. Так на данный момент в Республики Башкортостан насчитывается 25 крупных и мелких птицефабрик, но ни одна из фабрик не занимается полной переработкой отходов производства, и это совершенно недопустимая ситуация. Остатки жизнедеятельности птицы после переработки

в органические минеральные удобрения могут служить не только фабрике-производителю, но и потенциальным покупателям, владельцам сельскохозяйственных угодий. В нашем регионе сложилась негативная тенденция среди агропромышленных производителей, которые вынуждены закупать органические удобрения с дополнительными транспортными издержками из Москвы, Подмосковья и других отдаленных отдаленных от Республики районов. В то время как на фабриках Башкортостана сырье для производства органического удобрения просто утилизируется, при этом нанося колоссальный вред экологии.

Такая же ситуация и с переработкой отходов убоя птиц, которые так же являются ценным ресурсом для производства мясокостной муки, которая широко применяется для создания комбинированных кормов для животноводства.

При размещении инвестиционных ресурсов в грамотно разработанные проекты по безотходному производству, фабрики не только решат извечную экологическую проблему своей отрасли, но и превратят отходы в доходы. Рациональный подход, пересмотр прошлых ошибок, использование современных технологий и установка соответствующего оборудования позволит сегодня получить полноценный товар из не утилизированного вчерашнего сырья.

Природа до недавнего времени благодаря слаженным экосистемам справлялась с переработкой отходов, но НТП, который проник во все отрасли, приводит к катастрофическим последствиям, как для окружающей среды, так и для самого человека. В современных реалиях Россия привлекает зарубежные компании, которые возводят целые перерабатывающие отходы заводы, но с одним условием – ввоз собственных отходов, для дальнейшей переработки. Такой подход приведет к тому, что территория Российской Федерации превратится в «свалку» зарубежных отходов. Именно формирование собственных комплексов переработки отходов АПК, локально, на местах, позволит сохранить и приумножить богатство страны.

Новые принципы птицеводческой отрасли стоят за инвестированием в качественные экологические проекты полной переработки отходов производства, это позволит в будущем нормализовать экологическое состояние страны, что в свою очередь является основополагающим условием стабильного функционирования агропромышленного комплекса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Колмыкова, Т. С. Инвестиционный анализ: Учебное пособие / Т. С. Колмыкова. - М.: НИЦ ИНФРА - : М,- 2013. - 204 с.
2. Морозова Ю., Локотанов Н., Лаврова Л. Современная технология переработки отходов птицепрома./ АПК Эксперт: Животноводство. Птицеводство. -2013, -II кв. (09), -с.19.
3. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник/ К. П. Янковский. – СПб.: Питер, -2012. – 368 с.
4. Развитие регионального рынка птицеводческой продукции/ Концепт: научно-методический электронный журнал. Евдохина О.С. -2013. -№5 (май). Электронный ресурс: <http://www.covenok.ru>. (дата обращения 12.02.2017).
5. Информационное агентство «Башинформ», Спиридонов И./ Электронный ресурс: <http://www.bashinform.ru/news/947163-v-ufimskom-rayon>.

Хабибрахманова Ю. Р.

Уфимский государственный авиационный технический университет

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 в [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 большой 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.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Исмагилов, Н. Инновационная инфраструктура и ее элементы: опыт систематизации. / Н. Исмагилов, А. Мухамедьяров, Ю. Хабибрахманова. – Уфа.: Экономика и управление: научно-практический журнал.- 2015.- № 6.- с. 67-72.
2. Сурин, А. В. Инновационный менеджмент: учебник / А. В. Сурин, О. П. Молчанова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 368 с.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Аннотация: В статье анализируется состояние инвестиционной привлекательности Республики Башкортостан на сегодняшний день, в частности динамика инвестиций в основной капитал; инвестиционный потенциал, основные приоритетные сферы инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, региональное развитие.

Экономический кризис в России негативно отразился практически на каждой отрасли. Последствия кризиса усугубили и без того неустойчивую экономику страны. Поэтому в настоящее время перед большинством субъектов РФ стоит проблема повышения имиджа и инвестиционной привлекательности регионов, выделения приоритетных направлений их развития, создания результативных программ межрегиональной интеграции. Сегодня, по словам Правительства Республики Башкортостан, одной из важнейших задач в республике является задача по привлечению инвесторов. Для них необходимо создание нормальных условий, налоговых преференций, быстрое решение земельных вопросов и др. Несмотря на общую экономическую ситуацию, сложившуюся в России за последние три года, стоит отметить, что Башкирию можно представить как регион, в котором в целом сохранился хороший инвестиционный климат. Так, например, сумма инвестиций, вкладываемых в основной капитал в течение 5 лет (2011-2015 гг.) возросла на 68%. На сегодняшний день подобные инвестиции занимают преимущественную часть общего количества вложений каждой организации. На объем вложений в основном влияют:

- уровень применения производственных основных фондов и мощности;
- конкурентоспособность распространяемой продукции;
- качество и эффективность инвестиционных проектов, реализуемых организациями;
- рациональность в процессе обращения с ресурсами предприятия.

Объем инвестиций в основной капитал в Республике Башкортостан за счет всех источников финансирования в январе-сентябре 2016 г. составил 206216,1 млн. рублей, 96,7% к уровню аналогичного периода 2015 г. Объем инвестиций на душу населения оценивается в 50,6 тыс. рублей [1]. Структура инвестиций в основной капитал представлена в таблице 1.

Таблица 1

Видовая структура инвестиций в основной капитал
(за счет всех источников финансирования)

Показатель	Январь-сентябрь 2016 г.		Справочно: январь-сентябрь 2015 г. в % к итогу
	млн. руб.	в % к итогу	
Инвестиции в основной капитал	206216,1	100	100
в том числе:			
жилища	51758,6	25,1	24,0
здания (кроме жилых) и сооружения	76535,4	37,1	34,4
машины, оборудование, транспортные средства	58319,4	28,3	33,3
прочие	19602,7	9,5	8,3

Как видно из таблицы 1, основная доля инвестиций в основной капитал приходится на здания и сооружения (37%). Также следует отметить, что регион продолжает реализовывать программы в строительной отрасли, инвестиции в жилье 25% (51758,6 млн. руб.).

Рассмотрим более детально по каким источникам финансирования складывалась структура инвестиций в основной капитал (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) в указанном периоде (табл. 2).

Из таблицы 2 видно, что доля собственных средств в структуре финансирования инвестиций в основной капитал увеличилась до 7% в связи с резким снижением объемов привлеченных средств.

Привлеченные средства обеспечивались больше за счет кредитов банков, которые, как видно, тоже заметно снизились (17,8% в январе-сентябре 2016 года против 21% в аналогичном периоде 2015 года).

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

Показатель	Январь-сентябрь 2016г.		Справочно : январь- сентябрь 2015г. в % к итогу
	млн. руб.	в % к итогу	
Всего инвестиций в основной капитал	125741,6	100,0	100,0
в том числе по источникам финансирования:			
собственные средства	76469,9	60,8	54,0
привлеченные средства	49271,7	39,2	46,0
из них:			
-кредиты банков	22354,5	17,8	21,0
-заемные средства других организаций	1310,7	1,0	5,2
инвестиции из-за рубежа	186,5	0,2	-
бюджетные средства	13874,8	11,0	10,7
в том числе:			
- из федерального бюджета	6067,0	4,8	4,9
- из республиканского бюджета	6811,9	5,4	5,1
- из местных бюджетов	995,9	0,8	0,7
средства внебюджетных фондов	264,0	0,2	0,1
средства, привлеченные организациями - застройщиками для долевого строительства (организаций и населения)	6377,8	5,1	5,1
прочие	4903,3	3,9	3,9

Одной из важных проблем, тормозящих накопление основного капитала в России и обострившихся в последние два года, являются высокие процентные ставки по кредитам. В ответ на резкое падение курса рубля в декабре 2014 г. Банк России повысил ключевую ставку до 17% с целью стабилизировать финансовую ситуацию в стране, после чего банки также резко подняли ставки по кредитам. Стабилизация финансовой сферы привела к постепенному снижению ставок: в конце марта 2017 г. Банк России опустил ключевую ставку до 9,75%. Дорогой кредит сдерживает инвестиции, прежде всего, малого и среднего бизнеса, не имеющего доступа к иным внешним источникам средств.

В настоящее время Республика Башкортостан обладает средним инвестиционным потенциалом, умеренными рисками и проработанной

нормативной правовой базой в инвестиционной сфере. На основе данных рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов РФ, который публикует рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»), инвестиционный рейтинг республики находится на уровне 2В (средний потенциал - умеренный риск) [4].

По итогам рейтинга инвестиционного потенциала регионов РФ за 2016 г., опубликованного тем же агентством, Республика Башкортостан занимает 11 место по уровню инвестиционного потенциала. На рисунке 1 отражено место Республики Башкортостан в Российской Федерации по элементам, составляющим инвестиционный потенциал.

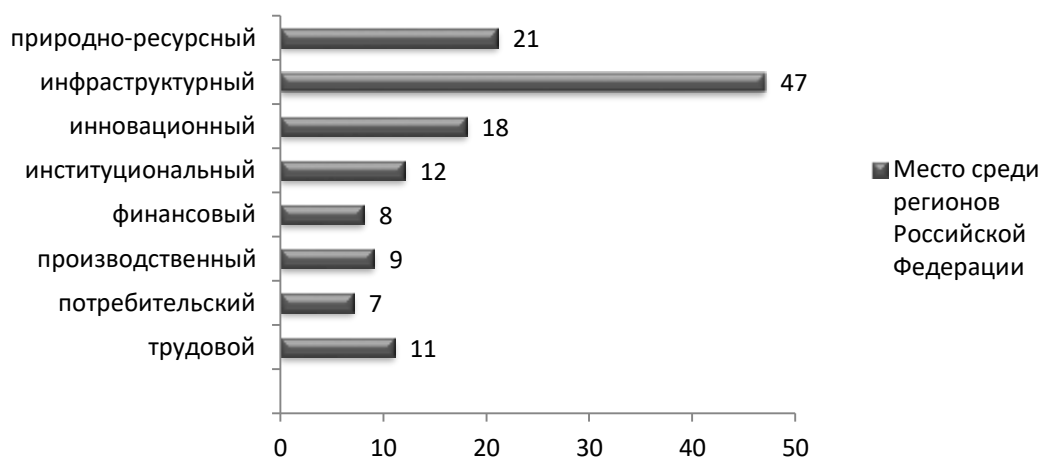


Рис. 1. Место Республики Башкортостан в РФ по элементам инвестиционного потенциала

Как видно из рисунка 1, Башкортостан является передовым по многим позициям, входящим в инвестиционный потенциал региона. Регион сильно отстает лишь по показателю инфраструктурного потенциала [3].

В республике существует много отраслей, в которые выгодно вкладывать средства. На сегодняшний день реализуются около 65 приоритетных инвестиционных проектов с объемом инвестиций 421514,88 млн.руб. созданием 21018 новых рабочих мест [2].

Основными приоритетными сферами инвестиций в Республике Башкортостан являются:

1. Промышленность (химическая и нефтехимическая). Высокий потенциал обеспечивается наличием производственных ресурсов, мощностей и площадей, наличием кадров и учебных заведений для их подготовки. По объему производства светлых нефтепродуктов Башкортостан сохраняет первую позицию среди регионов РФ благодаря тому, что производит каждую седьмую тонну автомобильного бензина и дизельного топлива. Республика признана крупнейшим в России изготовителем химической продукции, находится на первом месте по производству кальцинированной соды и на втором – по производству пластмасс в первичных формах.

2. Строительство. По результатам 2015 г. РБ входит в пятерку лучших регионов России по строительству жилищных объектов и занимает первое место по Приволжскому федеральному округу. Главными направлениями развития строительного комплекса в регионе следует считать повышение конкурентоспособности строительной продукции и степени обеспеченности населения современными объектами социальной инфраструктуры.

3. Машиностроение. Республика по производству автобетоносмесителей и автобетононасосов находится на лидирующей позиции среди регионов РФ. Приоритетными направлениями развития являются: создание вертолетов нового поколения, развитие производственного и научно-исследовательского потенциалов, производство высокотехнологического оборудования в целях технического перевооружения предприятий обрабатывающих производств, создание газотурбинных и энергоустановок, газоперекачивающих станций и др.

4. Туристическая сфера. Республика Башкортостан обладает большим сочетанием природных ресурсов, поэтому у инвесторов есть огромные возможности для продвижения туристической деятельности. По главным показателям развития туризма субъект находится в тройке лучших среди субъектов, входящих в ПФО. Так же на территории субъекта ведется строительство объектов инфраструктуры, туристических комплексов и туристско-рекреационных зон.

5. Информационно-коммуникационные технологии. В ПФО по уровню развития информационного общества субъект входит в тройку лидеров. Для стимулирования данной сферы в Республике Башкортостан создана концепция долгосрочной целевой программы «Развитие информационного общества в Республике Башкортостан на 2012-2017 гг.».

Инвестиционная политика Республики Башкортостан проводится по одному из главных направлений, то есть по направлению на формирование положительного климата, который позволят обеспечить приток в регион инвестиций из других стран.

Таким образом, в Республике Башкортостан сложился хороший уровень инвестиционной привлекательности и конкурентоспособный инвестиционный климат, не смотря на кризис. Это обеспечивается благодаря созданию выгодных условий для инвестирования, реализации большого числа инвестиционных проектов, в том числе и с целевой направленностью, так же привлечению как отечественных, так и иностранных инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инвестиции в основной капитал. [Электронный ресурс] // Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан:http://bashstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bashstat.
2. Инвестиционный портал Республики Башкортостан: Перечень приоритетных инвестиционных проектов [Электронный ресурс]: <https://invest.bashkortostan.ru/uploads/attachment/attachment/515/perehcen-65.pdf>
3. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2015 г. [Электронный ресурс]//Рейтинговое агентство «Эксперт Ра»: <http://raexpert.ru/rankingtable>.
4. Инвестиционный рейтинг региона [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство «Эксперт Ра»: <http://raexpert.ru/database/regions/bash/>

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
ФИНАНСЫ

Сборник научных трудов

*Ответственный за выпуск Иванов А. А.
Оформление обложки Южакова М. В.*

Подписано в печать 00.04.2017. Формат 60×84 1/16.
Бумага офсетная. Печать плоская. Гарнитура TimesNewRoman.
Усл. печ. л. 00.0. Уч.-изд. л. 00.0.
Тираж 100 экз. Заказ №
ФГБОУ ВО «Уфимский государственный авиационный
технический университет»
Отпечатано с готового оригинал-макета
в редакционно-издательский комплекс УГАТУ
450008, Уфа, К. Маркса, 12